

BAB I PENDAHALUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan dunia usaha yang semakin meningkat yang mengakibatkan setiap perusahaan dituntut harus mampu bersaing dengan perusahaan lain dalam segala hal, termasuk dalam hal pelayanan kepada konsumen ataupun pada calon konsumennya. Hal ini disebabkan karena setiap konsumen semakin kritis terhadap mutu suatu barang atau jasa yang akan dibeli. Kondisi demikian menuntut setiap perusahaan untuk memproduksi barang atau jasa yang bermutu tinggi dengan harga yang kompetitif. Oleh karena itu, perusahaan harus menindaklanjuti dengan suatu pengelolaan perusahaan yang baik agar tetap bisa memproduksi barang atau jasa yang berkualitas dan sekaligus tetap bisa bersaing dengan perusahaan pesaing lainnya.

Sebagai pelaku bisnis, seorang pengusaha harus dapat melihat peluang agar perusahaan yang dipimpinnya dapat berjalan sesuai dengan rencana yang sudah dibuat. Oleh karena itu, pelaku bisnis harus dapat melihat kelebihan dan kekurangan perusahaan yang dipimpinnya dalam segala aspek yang diharapkan dapat bersaing dengan perusahaan yang lainnya.

Dalam hal upaya peningkatan kualitas suatu perusahaan agar dapat bersaing dengan perusahaan lainnya, perusahaan harus memiliki sesuatu yang dapat diunggulkan dalam hal ini berupa sebuah strategi

penjualan yang dapat menarik minat pelanggan ataupun calon pelanggan untuk dapat membeli produk di perusahaan tersebut.

Bagi banyak perusahaan, penjualan merupakan sumber penghasilan yang utama dan merupakan komponen terbesar dalam penentuan laba suatu perusahaan. Semakin banyak barang yang terjual, akan semakin meningkatkan laba yang akan didapat oleh perusahaan. Jika laba meningkat, maka perusahaan akan mengalami peningkatan dan kemajuan. Jika sebuah perusahaan tidak dapat menghasilkan target yang sudah direncanakan, maka perusahaan akan mengalami kemunduran.

Salah satu bentuk strategi penjualan yang dapat dilakukan adalah melalui strategi penjualan kredit. Penjualan kredit menjadi peranan penting dalam pencapaian tujuan perusahaan. Penjualan kredit memungkinkan perusahaan menambah volume penjualan dengan memberi kesempatan kepada para pelanggan atau calon pelanggan untuk dapat membelanjakan sekarang penghasilannya yang akan diterima mereka dimasa yang akan datang. Oleh karena itu sebuah perusahaan harus melihat peluang ini sebagai salah satu cara yang dapat memberikan kesempatan kepada para pelanggan ataupun calon pelanggan untuk senantiasa membeli produk perusahaan yang akan dijual kepada konsumen ataupun calon konsumen

Dalam pemberian pelayanan penjualan kredit kepada pelanggan ataupun calon pelanggan haruslah dikontrol dan diawasi. Dikarenakan jika tidak dapat dikontrol dan diawasi, maka perusahaan bisa jadi akan

mengalami kerugian yang disebabkan dari penjualan kredit yang tidak dapat tertagih.

Bagi perusahaan yang skala operasinya masih kecil atau belum terlalu besar seorang manajer dapat menjalankan fungsi pengawasan terhadap penjualan secara langsung. Akan tetapi jika skala operasi perusahaan sudah besar dan kompleks, maka seorang manajer perusahaan tidak mungkin lagi dapat mengawasi setiap aktivitas ataupun kegiatan perusahaan secara langsung dan menyeluruh. Oleh karena itu harus ada kontrol berupa sebuah pengawasan dan evaluasi yang dapat mengendalikan pengelolaan piutang yang terjadi pada saat penjual kredit berlangsung. Agar tujuan yang sudah menjadi target perencanaan laba perusahaan dapat tetap tercapai.

Dalam menjalankan pengawasan dan strategi yang akan digunakan, perusahaan harus dapat menerapkan sebuah sistem yang dapat mengontrol kegiatan perusahaan yakni dengan menerapkan sistem pengendalian intern. Salah satu arti penting pengendalian internal adalah bahwa pengecekan dan penelaahan yang dilakukan dalam sistem pengendalian internal yang baik akan dapat memperkecil kelemahan manusia dan mengurangi kemungkinan terjadinya kesalahan atau kekeliruan manusia (Pane, 1993 dalam Yolanda, 2013). Strategi pengendalian internal yang akan dijalankan oleh perusahaan harus didukung oleh seluruh komponen elemen. Karena pemilik atau manajemen perusahaan tidak dapat menjalankan kegiatan perusahaan

tanpa dukungan dan bantuan pihak-pihak lain dalam perusahaan termasuk para karyawan yang ada dalam perusahaan. Mereka harus mendelegasikan tanggung jawab dan wewenang baik secara vertikal maupun secara horisontal kepada tingkat manajemen yang lebih rendah. Dimana dalam transaksi penjualan kredit, jika order dari langganannya telah dipenuhi dengan pengiriman barang dengan penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada langganannya. Kegiatan penjualan secara kredit ini akan ditangani perusahaan melalui sistem penjualan kredit.

Dalam kegiatan operasi sebuah perusahaan, penjualan kredit dilakukan melalui proses yang panjang dan melalui berbagai tahapan serta melibatkan lebih dari satu karyawan. Dengan demikian akan mudah sekali terjadi penyimpangan dan kesalahan yang dapat merugikan perusahaan, sehingga untuk menghindari resiko kesalahan dan penyimpangan penjualan kredit yang ada di perusahaan harus mengandung elemen sistem pengendalian intern. Dengan sistem pengendalian intern yang baik juga akan membantu manajemen dalam menjalankan fungsi-fungsinya.

Berkaitan dengan hal tersebut menurut Mulyadi (1993), dalam suatu SPI perlu adanya unsur-unsur yang menyusun sistem tersebut. Untuk merancang unsur-unsur pengendalian intern dalam transaksi penjualan kredit, unsur pokok SPI yang terdiri dari organisasi, sistem otoritas dan prosedur pencatatan, dan praktek yang sehat. Salah satu arti

penting pengendalian internal dalam penjualan kredit adalah bahwa pengecekan dan penelaahan yang dilakukan dalam sistem pengendalian internal yang baik akan dapat memperkecil kelemahan manusia dan mengurangi kemungkinan terjadinya kesalahan atau kekeliruan manusia (Pane, 1993 dalam Yolanda, 2013).

Sebagaimana yang diungkapkan Yadnyana (2009) dalam Rosdiani (2011), mengatakan mutu struktur pengendalian sangat berpengaruh terhadap kualitas laporan keuangan yang dihasilkan oleh manajemen. Struktur pengendalian intern yang memadai mengurangi kekeliruan sehingga kualitas informasi laporan keuangan yang dihasilkan dapat lebih diandalkan.

Sistem pengendalian internal dan kualitas laporan keuangan telah banyak diteliti oleh peneliti sebelumnya diantaranya penelitian yang dilakukan oleh Rosdiani (2011) tentang pengaruh sistem pengendalian internal, audit laporan keuangan, dan penerapan GCG terhadap kualitas laporan keuangan., hasil penelitiannya menghasilkan sistem pengendalian internal, audit laporan keuangan, dan penerapan GCG memiliki pengaruh terhadap kualitas laporan keuangan baik secara parsial maupun simultan.

Zuliarti (2008) melakukan penelitian dengan pengaruh kapasitas sumber daya manusia, pemanfaatan teknologi informasi, dan pengendalian intern akuntansi terhadap nilai informasi pelaporan keuangan, hasil penelitiannya pemanfaatan teknologi informasi, dan pengendalian intern akuntansi berpengaruh terhadap nilai informasi

pelaporan keuangan, sedangkan kapasitas sumber daya manusia tidak berpengaruh. Ekasari (2012) juga melakukan penelitian dengan judul faktor-faktor yang mempengaruhi keandalan pelaporan keuangan, hasil penelitiannya menunjukkan bahwa kualitas sumber daya manusia, pemanfaatan teknologi informasi dan pengendalian intern akuntansi berpengaruh positif signifikan secara parsial terhadap keandalan pelaporan keuangan .

Perusahaan PT. Rocky Wiraindo Prima yang bergerak pada penjualan barang melakukan transaksi penjualan secara tunai dan kredit. Berikut disajikan kondisi penjualan cash dan kredit PT. Rocky Wiraindo Prima sejak tahun 2012-2014.

Tabel 1: Penjualan Cash dan Kredit Tahun 2012-2014

No	Tahun	Total Penjualan (Rp)	Total Penjualan Cash (Rp)	Total Penjualan kredit (Rp)	Total Piutang Tak tertagih (Rp)
1	2012	16.502.969.142	8.114.764.401	8.388.204.741	5.447.063.335
2	2013	11.777.201.952	3.221.125.009	8.556.077.743	8.204.033.605
3	2014	13.756.213.538	2.309.150.203	11.447.063.335	10.829.274.968

Sumber: Sub Bagian Accounting PT. Rocky Mitra Skses

Berdasarkan tabel di atas terlihat penjualan Barang di PT. Rocky Wiraindo Prima mengalami fluktuasi. Terlihat pada tahun 2012 total penjualan mencapai Rp. 16.502.969.142 namun pada tahun 2013 mengalami penurunan hanya sebesar Rp. 11.777.201.952 dan pada tahun 2014 kembali mengalami peningkatan walaupun tidak melebihi angka pada tahun 2014 yakni hanya sebesar Rp. 13.756.213.538.

Fenomena menarik terjadi pada total penjualan *cash* dan penjualan kredit setiap tahunnya. Terlihat sejak tahun 2012-2014 terjadi penurunan jumlah total penjualan *cash*, pada tahun 2012 total penjualan *cash* mampu mencapai Rp. 8.114.764.401 namun pada tahun 2013 mengalami penurunan hingga pada tahun 2014 hanya mencapai Rp. 2.309.150.203. Sebaliknya pada saat total penjualan *cash* mengalami penurunan, total penjualan kredit justru terus mengalami peningkatan. Hal ini terlihat pada tahun 2012 total penjualan kredit berada pada nominal Rp. 8.388.204.741, dan pada tahun 2014 mampu mencapai Rp. 11.447.063.335.

Melihat fenomena di atas menunjukkan bahwa PT. Rocky Wiraindo Prima lebih memprioritaskan penjualan kredit dalam penjualan barang-barang. Dengan diprioritaskan penjualan kredit tentu saja berdampak pada tingginya resiko yang akan dialami oleh perusahaan khususnya pada resiko tidak tertagihnya piutang yang timbul dari penjualan kredit.

Dengan tingginya resiko yang akan ditanggung oleh perusahaan maka diperlukan sistem pengendalian intern yang baik dari perusahaan terhadap setiap penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan. Dengan adanya sistem pengendalian intern yang baik akan dapat membantu perusahaan dalam mengontrol dan meminimalisir setiap resiko kerugian yang akan muncul dari penjualan kredit.

Namun pada kenyataannya PT. Rocky Wiraindo Prima belum dapat menjalankan Sistem Pengendalian Intern yang baik. Kelemahan sistem pengendalian intern ini antara lain dari kelemahan sistem pengendalian

intern terhadap kebijakan penjualan kredit, dan juga kelemahan sistem pengendalian intern terhadap kualitas laporan keuangan.

Dari segi kelemahan terhadap kebijakan Penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan dapat terlihat dari total piutang tak tertagih perusahaan yang terus mengalami peningkatan setiap tahunnya. Pada tahun 2012 total piutang tak tertagih sebesar Rp.5.447.063.335, kemudian pada tahun 2013 piutang tak tertagih perusahaan sebesar Rp. 8.204.033.605, dan pada tahun 2014 sebesar Rp. 10.829.274.968. Selain itu jika dilihat presentase total piutang tak tertagih dibandingkan dengan total penjualan kredit menunjukkan lebih dari 64% dari total penjualan kredit setiap tahunnya yang dikeluarkan oleh perusahaan berakhir dengan piutang yang tak tertagih/macet.

Dengan melihat fenomena di atas menunjukkan bahwa masih terdapat banyak kelemahan dalam sistem pengendalian intern penjualan kredit pada PT. Rocky Wiraindo Prima. Kelemahan sistem pengendalian intern ini antara lain adalah disebabkan oleh kurang optimalnya pengawasan terhadap calon pembeli (debitur). Sebagaimana yang diakui oleh manager perusahaan menyebutkan bahwa dalam pemberian kredit pihak perusahaan tidak melakukan pengecekan secara mendalam terhadap calon debitur. Perusahaan hanya melakukan pengecekan lokasi toko dari debitur dan dengan dilengkapi kartu identitas (KTP) dari calon debitur dan setelah itu dilakukan kontrak penjualan kredit antara perusahaan dan calon debitur.

Hal ini tentu saja dapat menimbulkan resiko bagi perusahaan, karena disebabkan perusahaan tidak melakukan pengecekan secara mendalam terhadap usaha yang dilakukan oleh calon debitur baik melalui laporan keuangan dari calon debitur ataupun melalui nota-nota pembayaran pajak yang akan menunjukkan apakah layak diberikan kebijakan penjualan kredit kepada calon debitur.

Kelemahan lain yang juga diungkapkan oleh sub bagian accounting menyebutkan bahwa tidak adanya pemberian sanksi yang tegas baik berupa penambahan bunga terhadap debitur yang mengalami kemacetan dalam pembayaran utangnya. Sanksi yang diberikan hanyalah berupa pengurangan jatah stok kepada debitur untuk periode selanjutnya. Kelemahan ini tentu saja tidak akan menyelesaikan masalah kerugian piutang yang ditanggung oleh perusahaan, sebaliknya akan beresiko bertambahnya piutang tak tertagih yang akan ditanggung oleh perusahaan.

Selanjutnya kelemahan sistem pengendalian intern dari segi kualitas laporan keuangan terlihat dari belum maksimalnya kualitas laporan keuangan di PT. Rocky Wiraindo Prima Sukses Kota Gorontalo. Yang dimana laporan keuangan perusahaan sering mengalami keterlambatan, misalnya untuk laporan keuangan tahunan per desember 2014 mengalami keterlambatan hingga Februari 2015, hal ini tentu saja menunjukkan lemahnya kualitas laporan keuangan dari segi ketepatan waktu laporan keuangan.

Kelemahan lain terlihat dari segi keterandalan laporan keuangan, hal ini terlihat dari banyaknya kesalahan pencatatan dalam laporan keuangan. Hal ini disebabkan dalam penyusunan laporan keuangan dalam beberapa sub bagian masih secara manual. Beberapa Kelemahan lainnya terlihat dari segi kelengkapan laporan keuangan. Dimana banyak transaksi-transaksi yang tidak dicatat secara lengkap dalam laporan keuangan sehingga jumlah kekayaan, utang, piutang, pendapatan, dan biaya tidak tergambarkan secara jelas dalam laporan keuangan, selain itu banyak juga transaksi-transaksi yang tidak didukung dan dilengkapi oleh dokumen-dokumen transaksi. Kelemahan dari segi keterandalan dan kelengkapan dokumen ini menunjukkan lemahnya kualitas laporan keuangan pada PT. Rocky Wiraindo Prima Sukses Kota Gorontalo

Berdasarkan uraian latar belakang di atas peneliti mencoba membahas dan menganalisis sistem pengendalian intern pada proses penjualan kredit yang dilaksanakan pada PT. Rocky Wiraindo Prima Sukses Kota Gorontalo dengan mengangkat judul **“Evaluasi Sistem Pengendalian Internal Terhadap Kualitas Laporan Keuangan Di PT. Rocky Wiraindo Prima Kota Gorontalo”**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latarbelakang diatas, maka identifikasi masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Total piutang tak tertagih perusahaan terus mengalami peningkatan sejak tahun 2012 sampai pada tahun 2014

2. Kurang maksimalnya sistem pengendalian intern terhadap calon debitur
3. Kurangnya maksimalnya upaya pengendalian terhadap debitur yang mengalami kemacetan pembayaran

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan Identifikasi masalah diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini yakni:

1. Bagaimana Evaluasi Sistem Pengendalian Internal di PT. Rocky Wiraindo Prima Kota Gorontalo?
2. Bagaimana Kualitas Laporan Keuangan di PT. Rocky Wiraindo Prima Kota Gorontalo?
3. Apakah Evaluasi Sistem Pengendalian Internal berpengaruh terhadap Kualitas Laporan Keuangan di PT. Rocky Wiraindo Prima Kota Gorontalo?

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan dalam penelitian yakni:

1. Untuk mengetahui Evaluasi Sistem Pengendalian Internal di PT. Rocky Wiraindo Prima Kota Gorontalo.
2. Untuk mengetahui Kualitas Laporan Keuangan di PT. Rocky Wiraindo Prima Kota Gorontalo.

3. Untuk mengetahui pengaruh Evaluasi Sistem Pengendalian Internal terhadap Kualitas Laporan Keuangan di PT. Rocky Wiraindo Prima Kota Gorontalo

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1.5.1 Manfaat Teoritis

Manfaat teoritis dalam penelitian ini adalah di harapkan untuk dapat mengembangkan ilmu pengetahuan dibidang akuntansi terkait dengan pengendalian intern terhadap kualitas laporan keuangan.

1.5.2 Manfaat Praktis.

Manfaat praktis dalam penelitian ini adalah dapat memberikan sumbangsi fikiran dalam pengendalian intern terhadap kualitas laporan keuangan.