

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Setiap perusahaan melakukan kegiatan operasinya untuk mencapai tujuan perusahaan antara lain mencari laba atau keuntungan. Agar tujuan tersebut dapat tercapai, perusahaan harus dapat bertahan hidup (*going concern*) dalam iklim persaingan yang saat ini sudah sangat ketat. Untuk dapat bertahan hidup, suatu perusahaan membutuhkan manajemen yang baik dan berkemampuan untuk mencapai tujuannya, salah satunya adalah dengan menerapkan pengendalian intern. Pihak manajemen harus mempertahankan adanya pengendalian dan pengawasan intern yang memadai, agar kemajuan perusahaan yang dicita-citakan dapat tercapai. Salah satunya adalah dengan menerapkan pengendalian intern penjualan kredit.

Penjualan merupakan salah satu aktivitas dan sumber pendapatan perusahaan. Penjualan dibagi menjadi dua, yaitu kredit dan tunai. Penjualan kredit akan menguntungkan perusahaan karena lebih menarik calon pembeli sehingga volume penjualan meningkat yang berarti menaikkan pendapatan perusahaan, namun juga dapat menimbulkan resiko berupa tidak tertagihnya piutang, Kardiyanti, *et.al*, 2017). Penting untuk perusahaan mempelajari sistem penjualan, karena penjualan merupakan sumber penghasilan bagi perusahaan. Penjualan yang sukses adalah penjualan yang dapat menguasai pangsa pasar. Dengan peningkatan penjualan maka laba yang akan diperoleh perusahaan akan meningkat serta perusahaan akan dapat melanjutkan kelangsungan hidupnya.

Dalam aktivitas penjualan tidak hanya sekedar pekerjaan menjual saja, tapi adalah dari awal bagaimana aktivitas penjualan tersebut dapat tercatat baik, bagaimana memperoleh konsumen, kemudian mengadakan pemesanan, sampai barang tersebut diterima oleh konsumen dengan puas tanpa adanya keluhan dari konsumen. Pada perusahaan jasa maupun manufaktur, penjualan sangatlah penting dan merupakan salah satu roda penggerak

dalam kelangsungan hidup usaha perusahaan. Agar kegiatan penjualan dapat berjalan secara efektif, tujuan perusahaan dapat tercapai sesuai dengan apa yang telah direncanakan, maka perlu adanya pengendalian internal. Pengendalian ditetapkan agar kegiatan operasi berjalan dengan efektif dan efisien, serta menjamin adanya keandalan mengenai catatan laporan keuangan. Pengendalian intern sangat besar pengaruhnya atas laporan keuangan. Dengan adanya pengendalian intern akan tercipta suatu sarana untuk menyusun, mengumpulkan informasi-informasi yang berhubungan dengan transaksi perusahaan, yang secara tidak langsung dapat dijalankan dengan baik.

Penjualan dengan sistem kredit lebih menarik perhatian dibandingkan dengan penjualan menggunakan sistem pembayaran secara tunai bagi para pelanggan, sehingga dapat meningkatkan omzet penjualan perusahaan. Tetapi penjualan dengan sistem kredit beresiko lebih tinggi dari pada penjualan dengan pembayaran secara tunai, yaitu adanya piutang tak tertagih atau piutang yang pembayarannya melebihi waktu yang telah ditentukan. Oleh karena itu untuk mendukung pelunasan piutang sesuai dengan jatuh tempo diperlukan adanya pengendalian intern pada sistem akuntansi terkait penjualan kredit.

Penjualan kredit adalah jika *order* dari pelanggan telah terpenuhi dan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya, (Mulyadi, 2016:162). Perusahaan yang melakukan sistem penjualan kredit bekerja untuk meningkatkan sistem penjualan barang bagi divisi marketing. perusahaan tersebut memerlukan sistem dan prosedur dalam menentukan kebijaksanaan terhadap pemberian penjualan kredit sehingga dengan adanya sistem dan prosedur yang baik dapat meningkatkan pengendalian intern yang baik pula pada sistem piutangnya. Dengan adanya pengendalian intern yang baik maka tidak akan menimbulkan sistem kredit macet atau sampai menimbulkan kerugian bagi perusahaan. Evaluasi mengenai sistem pengendalian intern penjualan ini akan memberikan informasi-informasi yang penting bagi perusahaan dalam menjalankan usahanya dengan baik, dan dapat meningkatkan usahanya. Tentu saja aktivitas penjualan akan menghasilkan produktivitas yang optimal jika diimbangi oleh sistem

pengendalian intern penjualan yang baik. Sistem dihasilkan dari suatu jaringan prosedur yang dibuat menurut pola yang terpadu untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan. Yang terkandung di dalam sistem itu sendiri yakni organisasi terkait, prosedur-prosedur, catatan dan laporan. Sedangkan prosedur itu mengandung suatu unsur kegiatan klerikal yang berurutan, dan biasanya melibatkan beberapa orang dalam satu departemen atau lebih yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam transaksi perusahaan yang terjadi berulang-ulang.

Evaluasi prosedur bisa dimanfaatkan untuk melakukan perbaikan baik pada organisasi yang terkait, prosedur-prosedur, tugas dan fungsinya. Pada dasarnya sistem dan prosedur dalam perusahaan harus dapat memenuhi satu syarat, yakni mengandung sistem pengendalian intern yang memadai sehingga dapat digunakan pimpinan perusahaan sebagai alat untuk menjaga keamanan harta perusahaan, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan menjaga agar dipatuhinya kebijakan manajemen dengan menekankan tujuan yang hendak dicapai. Suatu sistem dan prosedur pemberian penjualan kredit sangat penting untuk meningkatkan kualitas piutang yang terkait di dalamnya agar tercipta sistem pengendalian intern yang baik. Dengan adanya pengendalian intern yang baik diharapkan dapat mencegah terjadinya kesalahan dalam membuat keputusan pemberian penjualan kredit sehingga dapat mencegah terjadinya kredit macet. Melalui pengendalian intern juga dapat mengetahui batas-batas wewenang dan pertanggungjawaban masing-masing bagian sehingga semua tugasnya dapat dipertanggungjawabkan. Untuk tetap menjamin pertanggungjawaban yang layak yang dapat meningkatkan pengendalian intern, maka diperlukan adanya sistem dan prosedur yang baik pula.

PT Chandra Citra Cemerlang Surabaya merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang distributor. Dalam melayani pesanan dari pasar modern dan tradisional, sehingga sebagian besar penjualan yang dilakukan adalah dengan cara kredit. PT Chandra Citra Cemerlang Surabaya memberikan jangka waktu bermacam-macam kepada para pelanggannya. Hal ini beresiko menimbulkan piutang tidak tertagih pada perusahaan. Oleh

karena itu, kebutuhan akan pengendalian intern penjualan kredit merupakan hal yang wajib diterapkan untuk mengurangi piutang tidak tertagih sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai. Pada PT Chandra Citra Cemerlang Surabaya sudah diterapkan pengendalian intern, namun dinilai kurang memadai karena masih banyak piutang yang belum tertagih pada pelanggannya.

Guna mengatasi hal tersebut, perlu dilakukan evaluasi terhadap sistem pengendalian internal tersebut terutama dalam pengelolaan piutang dagang untuk mengatasi terjadinya kredit macet, sehingga menghasilkan sistem pengendalian internal yang baik. Sistem pengendalian internal itu nantinya harus memenuhi tiga unsur yaitu: 1.) organisasi, 2.) sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, dan 3.) praktik yang sehat, (Kurniawati, 2010).

Sistem penjualan kredit itu harus dirancang sebagai berikut: "Transaksi penjualan kredit harus dilaksanakan oleh fungsi penjualan, fungsi kredit, fungsi pengiriman, fungsi penagihan, dan fungsi akuntansi. Tidak ada transaksi penjualan kredit yang dilaksanakan kredit yang dilaksanakan secara lengkap hanya oleh satu fungsi tersebut"(Mulyadi, 2016 : 158). Sistem pengendalian tersebut diharapkan dapat menjamin kelancaran aktivitas penjualan dan pengelolaan piutang yang lebih baik, meminimalkan terjadinya penyalahgunaan dan penyelewengan yang terjadi dalam aktivitas penjualan, serta menekan biaya – biaya yang dikeluarkan jika terjadi penyelewengan atau kredit macet, sehingga transaksi penjualan dapat diselesaikan dengan baik, benar, dan tepat waktu sehingga kredit macet yang selama ini terjadi dapat dikurangi dan dihilangkan. Akhirnya, sistem pengendalian mampu menghasilkan laporan yang riil mengenai penjualan sehingga membantu pihak manajemen dalam mengambil keputusan untuk meningkatkan volume penjualan di masa yang akan datang.

Berdasarkan penjelasan yang diuraikan diatas maka penulis tertarik mengambil judul :
"Analisis Sistem Pengendalian Internal Atas Aktivitas Penjualan Kredit Pada PT Chandra Citra Cemerlang Surabaya "

1.2. Perumusan Masalah

Dari permasalahan yang diuraikan diatas maka perumusan masalahnya adalah :

1. Bagaimanakah penerapan pengendalian intern atas prosedur penjualan kredit yang diterapkan pada PT Chandra Citra Cemerlang Surabaya ?
2. Apakah penerapan pengendalian intern atas prosedur penjualan kredit pada PT Chandra Citra Cemerlang Surabaya telah berjalan efektif ?

1.3. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk :

1. Mengetahui dan memperoleh gambaran penerapan pengendalian intern atas pemberian kredit yang dilakukan pada PT Chandra Citra Cemerlang Surabaya.
2. Mengetahui efektivitas penerapan pengendalian intern atas prosedur penjualan kredit pada PT Chandra Citra Cemerlang Surabaya.

1.4. Manfaat Penelitian

Melalui penelitian ini diharapkan dapat berguna secara teoritis dan praktis, antara lain :

1. Aspek Akademis

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai referensi dan tambahan bahan masukan bagi pihak lain untuk penelitian lebih lanjut khususnya tentang pengujian sistem pengendalian internal guna menunjang kualitas hasil-hasil penelitian di waktu yang akan datang.

2. Aspek Pengembangan ilmu pengetahuan

Untuk memperluas wawasan dan memperdalam pengetahuan tentang proses transaksi penjualan secara kredit.

3. Aspek Praktis

- a. Diharapkan dapat memberikan bahan pertimbangan dan masukan kepada perusahaan mengenai sistem informasi akuntansi pemberian kredit yang memadai sehingga diharapkan pihak manajemen dapat memperbaiki kelemahan atau kekurangan dalam sistem informasi akuntansi penjualan yang telah dijalankan agar dapat meningkatkan kinerja perusahaan dalam menghadapi persaingan global.

- b. Dapat digunakan sebagai masukan dan pertimbangan untuk lebih tepat dalam menerapkan metode-metode dan langkah-langkah yang belum dilaksanakan, khususnya agar pengawasan terhadap pengawasan terhadap system pengendalian intern pada pemberian kredit lebih efektif.