

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Setiap perusahaan memiliki tujuan dalam melakukan operasional perusahaannya yaitu untuk mendapatkan keuntungan atau laba, yang digunakan perusahaan guna mempertahankan kelangsungan hidup dan mengembangkan perusahaan tersebut. Agar tujuan tersebut tercapai, perusahaan harus mempunyai dan melaksanakan strategi yang tepat, baik strategi internal perusahaan dalam mengelola segala kegiatan perusahaan maupun strategi eksternal dalam menghadapi perusahaan-perusahaan pesaing. Strategi tersebut digunakan untuk memaksimalkan seluruh kekuatan dan peluang yang dimiliki perusahaan dan meminimalkan kelemahan yang ada, serta menetralkan hambatan-hambatan strategi dalam dinamika bisnis yang dihadapi.

Laba juga dinilai sebagai pencapaian prestasi keuangan perusahaan. Faktor utama yang menjadi perhatian khusus adalah bagaimana cara mencapai tingkat laba maksimal, dimana laba sangat dipengaruhi oleh siklus pendapatan. Siklus pendapatan merupakan kejadian-kejadian yang berkaitan dengan pendistribusian barang dan jasa ke entitas-entitas lain dan penagihan pembayaran yang berkaitan. Sistem pendapatan organisasi biasanya mencakup sistem aplikasi yang meliputi pencatatan (*entry*) pesanan pelanggan, penagihan, piutang dagang, dan pelaporan penjualan.

Sehingga dapat disimpulkan siklus pendapatan bermula dari adanya transaksi penjualan barang atau jasa yang dilakukan suatu perusahaan.

Penjualan yang umumnya dilakukan perusahaan yaitu penjualan tunai dan kredit. Penjualan tunai merupakan penjualan yang transaksinya dilakukan secara tunai dimana perusahaan akan menerima kas pada saat terjadi transaksi. Sedangkan penjualan kredit yaitu penjualan yang dilakukan perusahaan dengan cara penerimaan kas diterima setelah selang beberapa waktu pengiriman barang kepada pembeli atau pelanggan sesuai dengan perjanjian yang disetujui antar keduanya, dengan kata lain penjualan kredit adalah penerimaan kas yang ditangguhkan atas transaksi penjualan.

Pada masa ini, perusahaan secara umum melakukan penjualan produknya secara kredit, karena lebih memiliki daya tarik dibandingkan dengan penjualan tunai bagi para pelanggan, sehingga dapat meningkatkan omzet penjualan perusahaan. Namun penjualan kredit lebih beresiko tinggi apabila pengawasan atau pengendalian internal perusahaan tersebut kurang baik. Dengan adanya penjualan kredit, maka akan timbul piutang usaha/dagang yang mana piutang sangat memerlukan perhatian khusus dalam penanganannya. Karena dilain pihak munculnya piutang seringkali mendatangkan kerugian, yaitu apabila kreditur maupun debitur tidak memiliki kemampuan untuk melaksanakan kewajibannya maka akan muncul beban piutang tak tertagih (*uncollectible account expense, doubtful account expense atau bad-debt expense*). Penanganan terhadap piutang sangatlah penting, karena tidak ada satu pun dari perusahaan yang mengharapkan bahwa dari sekian banyaknya debitur terdapat sebagian yang tidak bisa membayar kewajibannya. Namun, pada kenyataannya resiko tak tertagih

atas sejumlah piutang pasti akan ditemui. Begitu pula dengan penjualan tunai.

Penjualan kredit memang beresiko lebih besar, namun bukan berarti penjualan tunai juga tidak beresiko. Pada dasarnya adanya transaksi penjualan, bertujuan agar terjadi pemasukan pada kas suatu perusahaan. Namun tidak menutup kemungkinan pemasukan tersebut tidak benar masuk kedalam kas perusahaan, melainkan masuk kedalam kas pribadi oleh bagian tertentu. Hal tersebut diakibatkan kurang baiknya manajemen yang dilaksanakan dalam mengelola perusahaan. Untuk mengantisipasi kemungkinan tersebut, Sistem pengendalian internal yang meliputi fungsi-fungsi manajemen seperti pengendalian, perencanaan, pengorganisasian dan pengarahan yang merupakan satu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan satu dengan yang lainnya, harus sepenuhnya dilaksanakan dan harus disertai dengan pemisahan atas fungsi-fungsi tersebut. Serta prosedur penagihan untuk menjamin penagihan piutang yang tepat pada waktunya dan mengurangi kerugian akibat piutang tak tertagih.

Dalam hal ini Pesantren Al Quran Nurul Falah Surabaya yang merupakan lembaga pendidikan baca Al Quran yang sumber pendapatannya ditunjang dari kegiatan penjualan buku tilawati. Beberapa tahun lalu tepatnya pada tahun 2014 sempat menghadapi beberapa masalah keuangan, hal ini dikarenakan sistem pengendalian internalnya masih sangat lemah. Dapat dibuktikan bahwasannya terdapat penyelewengan wewenang oleh pihak keuangan yang mana beberapa pemasukan dari hasil penjualan tunai maupun pembayaran piutang tidak tercatat sebagaimana mestinya karena digunakan untuk keperluan pribadi.

Sehingga pada laporan yang disajikan piutang yang tertagih masih begitu besar. Dari peristiwa tersebut dapat diuraikan beberapa permasalahan yang ada pada Pesantren Al Quran Nurul Falah Surabaya saat itu.

Permasalahan pertama, terletak pada struktur organisasi yang mana pembagian tugas atau pemberian wewenang dan tanggung jawab pada bagian keuangan masih belum dilakukan sebagaimana mestinya. Hal itu terbukti bahwa tidak ada pemisahan tugas terhadap bagian keuangan, dengan kata lain bagian keuangan mulai dari kasir/penerimaan kas maupun pencatatan (*accounting*) dilakukan oleh satu orang yang sama. Hal ini dapat dilihat dengan kasat mata bahwa peluang penyelewengan wewenang sangat besar karena tidak adanya controlling dari tiap-tiap bagian. Permasalah kedua, terletak dalam hal pemantauan terhadap *cashflow* serta kinerja setiap karyawan belum dikatakan baik. Kurang terpantaunya oleh direktur terhadap laporan keuangan khususnya pada mutasi rekening yang dipegang oleh bagian keuangan. Sehingga tingkat kepekaan terhadap kecurangan yang dilakukan oleh bagian keuangan tidak ada, Serta komunikasi antar karyawan masih terbatas mengingat direktur kegiatan lebih banyak diluar lembaga. Hal ini mengakibatkan tidak adanya keterbukaan dan evaluasi antar sesama karyawan maupun dengan atasan. Permasalahan ketiga, terletak dalam hal sistem penjualan dan penagihan piutang masih kurang efektif. Tidak adanya proses *purchasing order* untuk para pembeli, serta kelonggaran terhadap pemberian kredit meski yang bersangkutan masih memiliki piutang yang belum terbayar. Tidak terstrukturanya proses penagihan piutang. Dan tidak adanya *punishment* yang akan ditangguhkan kepada debitur apabila pembayaran melebihi dari

jatuh tempo. Kemudian pemberkasan masih kurang rapi, terbukti penempatan file dan bukti-bukti lainnya masih tercecer.

Dari beberapa permasalahan yang sempat ada pada Pesantren Al Quran Nurul Falah Surabaya beberapa tahun lalu seperti yang telah disebutkan diatas dengan memandang pentingnya peranan pengendalian internal. Untuk itu penulis tertarik untuk membahas **“ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL ATAS SISTEM PENJUALAN BUKU TILAWATI PADA PESANTREN AL QURAN NURUL FALAH SURABAYA”**

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah dijelaskan diatas, maka penulis menarik pokok permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana pengendalian internal atas sistem penjualan buku tilawati pada Pesantren Al Quran Nurul Falah Surabaya saat ini?
2. Apakah penerapan prosedur atas kegiatan penjualan buku tilawati pada Pesantren Al Quran Nurul Falah Surabaya sudah berjalan dengan baik?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Tujuan yang diharapkan dari penelitian diantaranya:

1. Untuk mengetahui penerapan pengendalian internal atas sistem penjualan buku tilawati pada Pesantren Al Quran yang sedang diterapkan saat ini.
2. Untuk mengevaluasi penerapan prosedur atas kegiatan penjualan buku tilawati pada Pesantren Al Quran Nurul Falah Surabaya yang masih lemah atau kurang baik

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat sebagai berikut :

1. Aspek Akademik, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan referensi tambahan bagi penelitian selanjutnya mengenai pengendalian internal terhadap sistem penjualan suatu perusahaan
2. Aspek Pengembangan Ilmu Pengetahuan, Bagi penulis dapat digunakan sebagai media untuk mengembangkan ilmu akuntansi, khususnya dalam bidang pengendalian internal pada sistem penjualan suatu perusahaan.
3. Aspek Praktis, Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan evaluasi atau masukan bagi pihak Pesantren Al Quran Nurul Falah Surabaya, khususnya pihak-pihak yang terlibat pada penjualan buku tilawati