

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Dengan meningkatnya kemajuan teknologi dan informasi saat ini yang semakin canggih dan pesat suatu organisasi atau perusahaan membutuhkan suatu informasi yang dapat membuat suatu keputusan yang efektif dan efisien. Didalam dunia bisnis suatu pimpinan perusahaan dan manajemen mempunyai peran penting dalam menentukan suatu informasi yang efektif dan efisien dan mengelola informasi dan data yang akurat dan menciptakan informasi yang dapat dipergunakan dengan baik dan dari semua hal tersebut diperlukan suatu prosedur yang baik dan tepat.

PT Laboratorium Kedungdoro merupakan perusahaan jasa yang bergerak dibidang jasa Laboratorium pelayanan kesehatan yang menyediakan pelayanan pemeriksaan kesehatan yang diambil dari spesimen darah, urine, feaces dan sebagainya untuk mendapatkan informasi tentang kesehatan individu atau pasien, terutama untuk mendukung upaya diagnosa penyakit, penyembuhan penyakit dan pemulihan kesehatan. Dimana setiap hari Laboratorium Kedungdoro menerima rujukan untuk pemeriksaan dari rumah sakit dan instansi, Laboratorium dan perusahaan yang memeriksa karyawannya dimana setiap transaksi menggunakan penjualan kredit paling banyak. Untuk itulah, untuk menjaga kekayaan perusahaan dalam memperoleh laba, diperlukan sistem kendali penjualan kredit.

Dalam menentukan keuntungan yang akan diperoleh dari penjualan merupakan prosedur yang sangat penting bagi perusahaan. Dengan meningkatkan penjualan maka diperlukan pengendalian internal dalam kegiatan

usahanya yang akan menghasilkan keuntungan yang diinginkan. Penjualan dapat dibagi secara umum dapat dibagi menjadi dua transaksi yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Dalam praktiknya perusahaan jasa, dagang dan manufaktur dalam kesehariannya lebih banyak melayani penjualan secara kredit dan melayani penjualan tunai sangat sedikit. Secara umum, penjualan kredit mempunyai perbedaan dengan penjualan tunai. Dengan adanya keterlambatan pembayaran piutang membuat bagian keuangan sulit untuk menagih sehingga terjadi piutang tak tertagih yang menjadi poin prinsip, pengendalian internal sangat dipercaya untuk melaksanakan kegiatan yang bertujuan untuk memperoleh tujuan penting dalam menjalani sistem akuntansi untuk penjualan kredit.

Dengan adanya sistem pengendalian internal yang baik maka tujuan efektivitas dan efisiensi perusahaan akan berjalan dengan baik. Lingkungan pengendalian yang baik merupakan suatu poin yang penting dalam mencapai tujuan perusahaan dengan pengendalian internal.

Pengendalian internal merupakan suatu faktor penting dalam organisasi atau perusahaan. Pengendalian internal merupakan salah satu pedoman dan prosedur operasional perusahaan pada setiap bagian dan sistem. Pengendalian internal dapat dibagi menjadi dua yaitu pengendalian internal akuntansi dan pengendalian internal administratif.

Menurut Mulyadi (2016: 3) "Sistem akuntansi yaitu kegiatan keuangan yang meliputi pelaksanaan formulir, pencatatan dan laporan yang dihubungkan sedemikian rupa sehingga dapat memberikan informasi keuangan yang digunakan oleh manajemen untuk mengelola perusahaan dengan lebih baik".

Fungsi pengendalian internal atas penjualan kredit adalah untuk meminimalisir adanya kredit macet atau keterlambatan pembayaran piutang. Oleh

karena itu perlu adanya pengelolaan piutang dalam bentuk kebijakan kredit. Karena pengendalian internal COSO mengandung beberapa komponen, misalnya jika komponen tersebut tidak diterapkan misalnya komponen lingkungan pengendalian akan mengurangi piutang tak tertagih di perusahaan, oleh sebab itu komponen tersebut maka jika salah satu komponen tersebut tidak diterapkan,

PT Laboratorium Klinik Utama Kedunggoro merupakan perusahaan jasa bergerak dalam pelayanan kesehatan masyarakat yang membutuhkan Sistem Pengendalian Internal dalam menjalankan aktivitas perusahaan sehingga perusahaan dapat melakukan evaluasi terhadap kesesuaian perkembangan standar operasional perusahaan (SOP). Yang dilihat dan dibutuhkan dalam penerapan penjualan kredit dengan baik adalah menilai bagaimana prosedur yang telah dilakukan oleh Laboratorium Klinik Utama Kedunggoro, sehingga mampu menilai poin-poin sistem pengendalian intern yang dilakukan penelitian ini untuk mengetahui prosedur penjualan kredit yang dilaksanakan oleh Laboratorium Klinik Utama Kedunggoro yang memenuhi unsur pengendalian intern atau tidak dan untuk melihat apakah sudah sesuai dengan standar operasional perusahaan.

Dalam penelitian ini maka untuk lebih lanjut mengetahui sistem pengendalian internal dengan teori dan praktek yang dilakukan di perusahaan maka penulis melakukan penelitian yang tertuang dalam skripsi yang berjudul "Evaluasi Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit di PT Laboratorium Kedunggoro Surabaya"

1.2 Rumusan Masalah

Rumusan masalah dari penelitian yang dapat penulis buat yaitu: “Apakah Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit PT Laboratorium Kedunggoro telah sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan menurut teori sistem pengendalian internal penjualan kredit”?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang dibuat oleh penulis tujuan penelitian ini, ialah untuk mengetahui kesesuaian penerapan Sistem Pengendalian Internal pada Penjualan Kredit dengan teorinya.

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Aspek Akademis

1. Untuk membantu mahasiswa/dosen dalam proses belajar/mengajar yang berkaitan dengan Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit
2. Dapat dijadikan pustaka acuan untuk mahasiswa/ mahasiswa yang akan melakukan penelitian selanjutnya, dan dari hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai kajian pustaka di STIE Mahardhika Surabaya.
3. Menambah wawasan pembaca yang berkaitan dalam hal Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit

1.4.2 Aspek Pengembangan Ilmu Pengetahuan

1. Dijadikan referensi dalam pengembangan penelitian yang berhubungan dengan Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit
2. Dapat menjadi bahan pertimbangan dan acuan untuk pengembangan penelitian yang sejenis selanjutnya.

1.4.3 Aspek Praktis

1. Sebagai informasi tambahan kepada pihak manajemen perusahaan dalam penerapan Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit
2. Sebagai bahan referensi sebelum dan saat menerapkan Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit
3. Menambah pengetahuan, pengalaman, dan ketrampilan dalam menghadapi permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan dan kemungkinan adanya perbaikan dalam sistem pengendalian internal penjualan kredit.
4. Bagi pembaca atau masyarakat umum diharapkan dapat memberikan wawasan baru yang mungkin bisa berguna dimasa mendatang.
5. Sebagai bahan informasi dan referensi tambahan bagi peneliti selanjutnya meneliti masalah ini lebih jauh dimasa mendatang.