

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Pada masa sekarang ini telah terjadi perkembangan dunia usaha yang semakin meningkat yang mengakibatkan setiap perusahaan dituntut harus mampu bersaing dalam segala hal termasuk dalam hal pelayanan kepada konsumen ataupun pada calon konsumennya. Hal ini dikarenakan konsumen semakin kritis terhadap mutu suatu barang/jasa yang dibeli. Kondisi demikian menuntut setiap perusahaan untuk memproduksi barang atau jasa yang bermutu tinggi dengan harga yang kompetitif. Maka 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.

Salah satu masalah yang mengharuskan perusahaan mempunyai suatu sistem pengendalian internal yaitu berawal dari sering dijumpai adanya penyimpangan yang dilakukan karyawan serta ketidakefisienan pelaksanaan kinerja (Novatiani dan Sitanggang 2015). Pengendalian internal sendiri bertujuan mengurangi bahkan menghilangkan resiko terjadinya penyimpangan yang berhubungan dengan tindakan-tindakan yang diambil dalam suatu organisasi untuk membantu, mengatur, dan mengarahkan aktivitas organisasi. Sistem harus dirancang sedemikian rupa agar para pegawai dapat merasakan sendiri dan yakin bahwa pengendalian internal bertujuan mengurangi kesulitan dalam operasi organisasi, melindungi organisasi, merupakan persyaratan dalam upaya tercapainya tujuan, dan dengan demikian mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen yang telah digariskan (Kriswanto 2011). Dengan adanya pengendalian internal dapat menuntut semua karyawan untuk menjalankan tanggung jawab secara efektif (Usman 2013). Pengelolaan dan penerapan pengendalian internal yang baik maka suatu perusahaan akan lebih mudah dalam pencapaian tujuannya (Dewi 2012).

Pengendalian internal dilakukan agar seluruh aktivitas yang dijalankan dalam perusahaan betul betul berjalan baik sesuai dengan yang ditetapkan oleh

pemimpin. Pihak manajemen perusahaan dalam menjalankan tujuan dan aktivitasnya se-efektif dan se-efisien mungkin memerlukan tipe pengawasan dan menerapkan pengendalian internal yang baik..*The American Institute of Certified Public Accountants* (AICPA) dalam Moeller (2009:25) mendefinisikan pengendalian internal sebagai berikut :

“Internal control comprises the plan of the enterprise and all of the coordinate methods and measures adopted with a business to safeguard its assets, check the accuracy and reliability of its accounting data, promote operational efficiency, and encourage adherence to prescribe managerial policies “.

Pengendalian internal terdiri dari rencana perusahaan beserta seluruh metode dan langkah yang diadopsi oleh pebisnis untuk menjaga asetnya, memeriksa akurasi dan keandalan dari data akuntansi, meningkatkan efisiensi operasional dan mendorong kepatuhan terhadap kebijakan manajerial.

Sistem Pengendalian Internal yang handal dan efektif dapat memberikan informasi yang tepat bagi manajer maupun dewan direksi yang bagus untuk mengambil keputusan maupun kebijakan yang tepat untuk pencapaian tujuan perusahaan yang lebih efektif pula (Usman 2013). Pengelolaan dan penerapan pengendalian internal yang baik maka suatu perusahaan akan lebih mudah dalam pencapaian tujuannya.

Walupun banyak manfaat yang di dapat dari penerapan pengendalian internal namun pengendalian internal itu sendiri pastilah mempunyai kelemahan atau keterbatasan (Taradipa 2015). Jika pengendalian internal terlalu lemah maka akan mengakibatkan kekayaan perusahaan tidak terjamin keamanannya, informasi yang ada tidak dapat dipercaya kebenarannya, tidak efisien dan efektifnya kegiatan-kegiatan operasional perusahaan serta tidak dapat dipatuhinya kebijakan yang telah ditetapkan(Dewi 2012). Secara umum bahwa pengendalian internal dalam perusahaan kebanyakan belum dapat dilaksanakan secara maksimal, dikarenakan beberapa faktor diantaranya dari pihak manajemen perusahaan sendiri dan karyawan yang belum dapat mengimplementasikan sistem pengendalian. Penyimpangan-penyimpangan yang terjadi didalam perusahaan tersebut biasanya berpengaruh terhadap kinerja karyawan, karena tidak sesuai

dengan pelaksanaannya prosedur yang diterapkan oleh perusahaan dan juga tidak sesuai dengan tugas dan wewenangnya.

Penjualan merupakan salah satu aspek yang penting dalam sebuah perusahaan dagang. Secara umum perusahaan dagang dapat didefinisikan sebagai organisasi yang melakukan kegiatan usaha dengan membeli barang dari perusahaan lain kemudian menjualnya kembali. Tentunya setiap perusahaan pasti bertujuan untuk memperoleh laba maksimal agar dapat mempertahankan bahkan mengembangkan usahanya ke tingkat yang lebih tinggi. Pengelolaan perusahaan yang kurang baik akan merugikan perusahaan karena dapat berimbas pada perolehan laba, dan pada akhirnya mengurangi pendapatan. Setiap perusahaan memiliki sistem berbeda dalam melakukan usahanya. Secara umum perusahaan harus memiliki sistem yang tepat dalam semua aspek yang dijalankannya. Sistem yang baik ini merupakan salah satu kunci dalam pengendalian .

Bagi banyak perusahaan, penjualan merupakan sumber penghasilan yang utama dan merupakan komponen terbesar dalam penentuan laba kotor. Kegiatan penjualan terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa baik secara kredit atau tunai.

Menurut Mulyadi (2001;220) Penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. 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 ditangani perusahaan melalui sistem penjualan kredit.

Dalam kegiatan operasinya, 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-resiko kesalahan dan penyimpangan sistem akuntansi penjualan kredit yang ada di perusahaan harus mengandung elemen system pengendalian intern. Dengan sistem pengendalian intern yang baik juga akan membantu manajemen dalam menjalankan fungsi-fungsinya.

Agar semua kegiatan dapat dijalankan dengan efektif maka diperlukan struktur pengendalian internal yang baik. Pengendalian internal tersebut dimaksudkan untuk meminimalkan segala bentuk penyimpangan yang dapat merugikan perusahaan. Dalam penerapannya, pengendalian internal sangat diperlukan guna menyediakan informasi yang akurat dan dapat dipercaya serta mendorong efisiensi usaha selain sebagai alat pengendalian manajemen terhadap ketaatan pada kebijakan yang ditetapkan. Salah satu unsur dari pengendalian internal adalah pemeriksaan intern yang dilakukan baik secara keseluruhan maupun terhadap salah satu bagian dalam perusahaan yang dilakukan secara terus menerus. Pemeriksaan tersebut bertujuan untuk menghindari berbagai penyimpangan, menilai kelayakan serta meningkatkan efektifitas pengendalian internal.

PT. DMA merupakan salah satu perusahaan dagang yang usahanya bergerak dalam bidang distribusi. Produk yang di distribusikan berupa obat, alat kesehatan kosmetik dan makanan. Sebagai perusahaan yang menitik beratkan usahanya pada penjualan, tentunya memiliki sistem yang tepat dalam semua aspek yang dijalankannya. Dalam hal ini, perusahaan melakukan transaksi penjualan secara tunai dan kredit tetapi lebih didominasi oleh penjualan kredit, sehingga perusahaan tidak terlepas akan perlunya pengendalian internal dan pengawasan yang baik terhadap penjualan kredit dan piutang sampai kepada penagihan. Perusahaan memberikan kredit terhadap pengambilan barang, dengan jangka waktu kredit selama 30 hari kalender.

Berkaitan dengan penjualan secara kredit, tentunya akan memunculkan daftar piutang dari pelanggan. Dari daftar piutang tersebut tidak semuanya dapat terselesaikan atau tertagih secara lancar. Ada kendala-kendala yang dialami oleh perusahaan. Mulai dari perbedaan karakter setiap pelanggan dan faktor faktor lainnya yang menyebabkan piutang lama tertagih atau bahkan sampai tidak tertagih.

Mengingat pentingnya pengendalian internal yang baik bagi perusahaan untuk mencapai efektivitas dan efisiensi, oleh karena itu penulis tertarik untuk melakukan penelitian pada PT. DMA guna untuk mengetahui sejauh mana

pengendalian internal yang diterapkan oleh PT. DMA dapat menjamin tercapainya efektifitas dan efisiensi dalam bagian-bagian pada fungsi penjualan ini.

Apalagi untuk perusahaan belum ada divisi internal audit, yang tentunya kesalahan atau kecurangan yang terjadi akan sulit terdeteksi. Apabila ada internal audit akan sangat membantu perusahaan dalam mengontrol dan menekan terjadinya kecurangan dan kesalahan.

Berdasarkan pada latar belakang sesuai penjelasan diatas maka penelitian ini akan mengungkapkan suatu permasalahan mengenai pengawasan terhadap piutang usaha melalui sistem pengendalian internal didalam organisasi. Dalam kesempatan ini peneliti tertarik untuk meneliti PT. DMA sebagai objek penelitian atas sistem pengendalian internal didalam organisasi yang dilakukan oleh perusahaan tersebut. Oleh karena itu , dalam penelitian ini penulis akan membahas suatu topic dengan judul “ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG USAHA PADA PT. DMA CABANG JAKARTA“.

1.2. Rumusan Masalah

Salah satu cara untuk meningkatkan omset penjualan bagi setiap perusahaan adalah dengan melakukan penjualan kredit, karena dengan penjualan kredit, pelanggan / pembeli dapat mencicil pembayarannya. Sehingga penjualan kredit mengandung resiko yang besar, misalnya pelanggan menunggak pembayaran ataupun tidak bersedia membayar sisa angsuran. Untuk memperkecil resiko-resiko tersebut maka dalam melakukan penjualan kredit, kepala operasional harus lebih teliti sebelum memberikan persetujuannya untuk penjualan kredit tersebut.

Dari uraian yang telah dipaparkan di atas, maka penulis mencoba untuk merumuskan masalah yang akan dibahas sebagai berikut:

1. Bagaimana pemahaman perusahaan terkait sistem pengendalian internal akuntansi penjualan pada PT. DMA ?
2. Bagaimana kebijakan yang ada didalam perusahaan untuk meningkatkan ketertagihan piutang pada PT. DMA?

3. Tujuan Penelitian

Tujuan dari pembahasan skripsi ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui pengendalian internal pada sistem akuntansi penjualan yang diterapkan PT. DMA
2. Menganalisa peranan pengendalian internal pada sistem akuntansi piutang dalam meningkatkan ketertagihan piutang pada PT. DMA.

1.4. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti baik secara langsung maupun tidak langsung diharapkan dapat bermanfaat bagi berbagai pihak, yaitu:

1. Pembaca
Sebagai bahan referensi penelitian selanjutnya dan dapat menambah pengetahuan kepada peneliti-peneliti yang lain terutama dalam hubungannya dengan masalah pengendalian internal suatu perusahaan atas sistem penjualan kredit
2. Perusahaan
Sebagai rekomendasi dan saran yang membangun yang diberikan kepada pihak manajemen berkaitan dengan pengendalian internal apabila terdapat kelemahan-kelemahan mengenai kinerja fungsi yang terkait dengan system penjualan kredit dan sistem akuntansi piutang suatu perusahaan.
3. Penulis
Sebagai pembelajaran dan menambah pengetahuan penulis mengenai bagaimana penerapan teori-teori yang penulis dapat selama masa perkuliahan di dalam dunia usaha yang sesungguhnya berkaitan dengan evaluasi pengendalian internal pada sistem penjualan kredit suatu perusahaan.