

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Umumnya perusahaan diartikan sebagai suatu unit produksi yang mengelola sumber-sumber ekonomi untuk menyediakan barang dan jasa bagi masyarakat dengan tujuan untuk mencari laba yang seoptimal mungkin serta dapat memenuhi kebutuhan masyarakat. Selain itu, perusahaan juga berusaha untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan dimasa yang akan datang. Kelangsungan hidup perusahaan akan dapat dicapai apabila perusahaan tersebut memperoleh laba secara terus-menerus dan senantiasa meningkatkannya. Oleh karena itu, berbagai cara ditempuh oleh pihak manajemen untuk meningkatkan laba tersebut salah satunya adalah dengan meningkatkan pelayanan atau memberikan berbagai kemudahan di dalam melakukan transaksi kepada para pelanggan supaya dapat menarik minat pelanggan untuk membeli suatu produk perusahaan.

Semakin besar dan berkembangnya suatu perusahaan, maka semakin kompleks pula masalah-masalah perusahaan yang timbul. Salah satunya ialah masalah keuangan yaitu terbatasnya kemampuan manajer dalam mengawasi aktivitas perusahaan. Suatu pengendalian intern yang baik akan memudahkan manajer dalam melakukan pengawasan dan mengendalikan masalah-masalah yang mungkin terjadi. Salah satu aktivitas perusahaan yang memerlukan pemeriksaan adalah aktivitas penjualan. Tujuan utama aktivitas penjualan adalah menyediakan produk yang tepat di tempat dan waktu yang tepat dengan harga yang sesuai. Menurut Mulyadi (2016:160) penjualan dapat terdiri dari penjualan barang dan jasa yang dapat dilakukan secara kredit maupun tunai. Untuk penjualan tunai perusahaan tidak menghadapi suatu masalah karena penjualan tunai akan dapat memperoleh laba secara langsung, Tetapi untuk penjualan kredit akan menunggu beberapa waktu untuk memperoleh laba tersebut. Untuk perusahaan dagang, transaksi penjualan kredit merupakan salah satu sumber pendapatan yang utama di samping penjualan tunai. Pemberian kredit dapat memberikan keringanan kepada konsumen, sehingga menimbulkan besarnya minat konsumen untuk membeli,

yang berarti omset penjualan perusahaan menjadi lebih tinggi dan penerimaan kas perusahaan akan meningkat.

Menurut Hery (2016:132) Pengendalian intern merupakan suatu kebijakan dan prosedur yang ditetapkan untuk memperoleh keyakinan yang layak bagi manajemen bahwa perusahaan telah mencapai tujuan dan sasarannya. Mengingat pentingnya suatu pengawasan terhadap kegiatan usaha perusahaan, maka diperlukan adanya pengendalian intern yang baik. Pemahaman auditor tentang pengendalian intern harus mencukupi dan memiliki pengetahuan yang memadai untuk mencapai tujuan perencanaan yaitu mengidentifikasi jenis-jenis salah saji material yang akan terjadi dalam laporan keuangan dan mempertimbangkan faktor-faktor yang mempengaruhi risiko bahwa salah saji seperti itu akan terjadi.

Pentingnya pengendalian intern terhadap penjualan kredit yaitu dengan pengendalian intern perusahaan dapat melakukan pengawasan terhadap aktivitas penjualan kredit, yang apabila tidak dibuat suatu kebijakan secara tegas, akan memungkinkan penyelewengan dan penggelapan. Dengan adanya pengendalian intern yang mendasar terhadap aktivitas perusahaan, kemungkinan-kemungkinan yang merugikan dapat dicegah serta memudahkan dalam melakukan pengawasan. Pemahaman terhadap pengendalian intern akan memberikan hasil berupa informasi mengenai seberapa jauh pengendalian tersebut dapat dipercaya.

PT Interyasa Mitra Mandiri merupakan perusahaan yang kegiatan utamanya bergerak di bidang perdagangan yang menjual barang elektronik dan furnitur. Tujuan utama perusahaan ini adalah untuk mencapai laba yang semaksimal mungkin. Untuk mendapatkan laba tersebut, perusahaan berupaya untuk meningkatkan volume penjualannya dengan cara melakukan penjualan secara kredit. Seperti halnya perusahaan lain, PT Interyasa Mitra Mandiri dalam menjalankan kegiatannya sangat tergantung dengan pihak karyawan sebagai mitra kerja untuk meningkatkan kinerja perusahaan. Perusahaan dapat dikatakan baik jika memiliki pengendalian intern yang baik dan terarah. Berdasarkan hasil wawancara yang penulis peroleh dari manajer PT Interyasa Mitra Mandiri Cabang Palembang penulis mendapatkan beberapa masalah yang terjadi di dalam perusahaan diantaranya adalah lemahnya penilaian risiko karena dalam melakukan pembukuan masih menggunakan sistem informasi dan teknologi

manual, selain itu terdapatnya perangkapan tugas yang dilakukan oleh bagian administrasi dan sales serta lemahnya aktivitas pemantauan perusahaan dimana belum adanya audit intern yang melakukan pengawasan dan pemeriksaan secara teratur terhadap aktivitas perusahaan. Maka dari itu, pengendalian intern sangat penting bagi perusahaan untuk mengatasi masalah-masalah yang terjadi serta menunjukkan bahwa perusahaan tersebut telah terorganisir dengan baik atau belum.

Berdasarkan uraian tersebut penulis menyadari bahwa pengendalian intern merupakan hal pokok dalam perusahaan khususnya pada PT Interyasa Mitra Mandiri Cabang Palembang, dimana penjualan secara kredit merupakan sumber pendapatan utama bagi perusahaan ini. Untuk itulah penulis tertarik untuk mengambil judul **“Evaluasi Pengendalian Intern atas Sistem Penjualan Kredit pada PT Interyasa Mitra Mandiri Cabang Palembang”**.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas maka perumusan masalah yang akan dibahas dalam laporan akhir ini adalah “Apakah Pengendalian Intern atas Sistem Penjualan Kredit pada PT Interyasa Mitra Mandiri Cabang Palembang telah sesuai dengan teori yang ada?”

1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Dalam penulisan laporan akhir ini, penulis akan membatasi pembahasan pada penerapan pengendalian intern atas sistem penjualan kredit pada PT Interyasa Mitra Mandiri Cabang Palembang. Meliputi lingkungan pengendalian, penilaian risiko, sistem informasi dan komunikasi, aktivitas pengendalian, serta pemantauan.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan

1.4.1 Tujuan Penulisan

Tujuan dari penulisan ini adalah untuk mengetahui telah sesuai atau tidaknya penerapan pengendalian intern atas sistem penjualan kredit pada PT

Interyasa Mitra Mandiri Cabang Palembang dibandingkan dengan acuan teori yang ada.

1.4.2 Manfaat Penulisan

Manfaat yang diharapkan dari penulisan ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mendapatkan gambaran yang jelas bagaimana penerapan pengendalian intern dalam sistem penjualan kredit.
2. Sebagai sumbangan pemikiran dan masukan atau bahan pertimbangan yang berguna untuk mengantisipasi permasalahan kredit yang dijumpai dalam aktivitas perusahaan di kemudian hari.
3. Dapat dijadikan sebagai tambahan referensi bagi penelitian selanjutnya.

1.5 Metode Pengumpulan Data

Dalam penulisan laporan akhir ini, diperlukan data yang akurat untuk dapat menganalisa permasalahan. Data tersebut digunakan sebagai alat pengambilan keputusan-keputusan atau pemecahan permasalahan. Untuk mendapatkan data-data yang diperlukan guna mendukung evaluasi, maka diperlukan metode-metode tertentu supaya diperoleh data-data yang objektif. Metode pengumpulan data menurut Cholid (2015:70) adalah sebagai berikut :

1. Metode *Observasi* (Pengamatan)
Pengamatan adalah alat pengumpulan data yang dilakukan cara mengamati dan mencatat secara sistematis gejala-gejala yang diselidiki. Pengamatan yang lazim dapat digolongkan menjadi tiga macam yaitu: (1) observasi partisipan, (2) observasi sistematis, (3) observasi eksperimental.
2. Metode Kuesioner (Angket)
Merupakan suatu daftar yang berisikan rangkaian pertanyaan mengenai suatu masalah atau bidang yang akan diteliti. Untuk memperoleh data, angket disebarakan kepada responden (orang-orang yang menjawab jadi yang diselidiki) terutama pada penelitian *survey*.
3. Metode *Interview* (Wawancara)
Wawancara adalah suatu proses tanya jawab dalam penelitian yang berlangsung secara lisan mana dua orang atau lebih bertatap muka mendengarkan secara langsung informasi-informasi atau keterangan.
4. Studi Kepustakaan (*Library Research*)
Dengan menggunakan metode ini penulis mendapatkan informasi yang relevan dengan topik atau masalah yang akan atau sedang diteliti. Informasi itu dapat diperoleh dari buku-buku ilmiah, tesis dan disertasi, peraturan-peraturan, ketetapan-ketetapan, ensiklopedia, dan sumber-sumber tertulis baik tercetak maupun elektronik lain.

Dalam penulisan laporan akhir ini, penulis memperoleh data dengan cara riset lapangan, yaitu *interview* (wawancara) dan kuesioner (angket) yaitu teknik pengumpulan data dengan melakukan tanya jawab secara langsung kepada pihak yang mempunyai wewenang untuk memberi data serta informasi yang diperlukan dan memberi seperangkat pertanyaan secara tertulis kepada responden untuk dijawab yang kemudian data dianalisa dan ditafsirkan dengan menggunakan teori-teori yang ada.

Data adalah sesuatu yang telah terjadi dan dapat dijadikan fakta atau bukti untuk mendukung analisis terhadap permasalahan yang dibahas. Untuk mendapatkan data yang diperlukan guna mendukung analisis terhadap permasalahan yang dibahas maka diperlukan metode-metode tertentu agar didapat data yang objektif. Berdasarkan sumber memperolehnya, menurut Sugiyono (2012:190) data dikelompokkan menjadi dua macam, yaitu :

1. Data Primer (*Primary Data*)
Data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data,
2. Data Sekunder (*Secondary data*)
Data sekunder adalah sumber data yang diperoleh dengan cara membaca, mempelajari dan memahami melalui media lain yang bersumber dari literatur, buku-buku, serta dokumen perusahaan.

Berdasarkan sumber-sumber data, dalam penulisan laporan akhir ini maka penulis menggunakan sumber data yaitu data primer yang berupa hasil wawancara dan kuesioner terhadap penilaian pengendalian intern atas sistem penjualan kredit pada PT Interyasa Mitra Mandiri Cabang Palembang, sejarah singkat perusahaan, aktivitas perusahaan dan struktur organisasi serta uraian tugas dari tiap-tiap bagian dalam struktur organisasi, dokumen-dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan kredit, dan bagan alir sistem penjualan kredit PT Interyasa Mitra Mandiri Cabang Palembang.

1.6 Sistematika Penulisan

Untuk mendapatkan kerangka acuan penulisan laporan akhir yang lebih terarah, maka penulis membagi laporan akhir menjadi 5 bab pembahasan, yaitu tiap-tiap bab memiliki hubungan yang satu dengan yang lain. Untuk memberikan

gambaran yang jelas, berikut ini akan diuraikan mengenai sistematika pembahasan laporan akhir ini secara singkat, yaitu sebagai berikut :

Bab I Pendahuluan

Pada bab ini penulis akan menguraikan mengenai latar belakang pemilihan judul, perumusan masalah, ruang lingkup pembahasan, tujuan dan manfaat penulisan, metode pengumpulan data, dan sistematika penulisan dalam penulisan laporan akhir ini.

Bab II Tinjauan Pustaka

Dalam bab ini penulis akan menguraikan secara singkat mengenai teori-teori yang akan digunakan dalam melakukan analisis dan pembahasan masalah yang ada yaitu pengertian audit, jenis-jenis audit dan tujuan audit, pengertian dan tujuan pengendalian intern, sistem penjualan kredit dan bagan alir sistem penjualan kredit.

Bab III Gambaran Umum Perusahaan

Pada bab ini penulis akan memberikan gambaran umum mengenai keadaan PT Interyasa Mitra Mandiri dan PT Interyasa Mitra Mandiri Cabang Palembang yang mencakup sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi serta pembagian tugas, dan bagan alir sistem penjualan kredit.

Bab IV Pembahasan

Pada bab ini penulis akan menguraikan isi pembahasan serta evaluasi terhadap data-data yang diperoleh dari perusahaan dan membandingkannya dengan teori pada BAB II mengenai evaluasi pengendalian intern atas sistem penjualan kredit pada PT Interyasa Mitra Mandiri Cabang Palembang meliputi:

1. lingkungan pengendalian
2. penilaian risiko
3. sistem informasi dan komunikasi
4. aktivitas pengendalian
5. pemantauan

Bab V Simpulan Dan Saran

Bab ini merupakan bab terakhir dimana penulis akan memberikan suatu simpulan dari pembahasan yang telah penulis uraikan pada bab I sampai dengan bab IV. Pada bab ini penulis juga memberikan saran-saran yang diharapkan akan bermanfaat dalam pemecahan masalah berupa simpulan dan saran.