

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pertumbuhan ekonomi dan perkembangan usaha dunia bisni di era global ini menuntut perusahaan untuk dapat meningkatkan kinerja perusahaan, baik yang menyangkut perencanaan maupun pengendaliannya. Hal ini bertujuan untuk menghasilkan laba semaksimal mungkin dalam rangka mempertahankan kelangsungan usahanya sehingga dapat memperluas jaringan usaha serta mampu bersaing dengan perusahaan-perusahaan lainnya. Semakin tinggi volume penjualan, maka semakin besar pula laba yang akan diperoleh. Oleh karena itu, berbagai cara ditempuh oleh pihak manajemen untuk meningkatkan volume penjualan.

Berkembangnya perusahaan menjadi satu-kesatuan yang relatif besar, maka semakin kompleks pula masalah-masalah perusahaan yang timbul. Salah satu masalah manajemen yaitu terbatasnya kemampuan pimpinan dalam mengawasi perubahan. Semakin banyaknya aktivitas perusahaan, maka seorang pimpinan tidak mungkin mengawasi seluruh aktivitas perusahaan yang dipimpinnya secara langsung. Pengendalian intern yang memadai dalam suatu perusahaan akan membantu manajemen menjaga keamanan harta milik perusahaan dan dapat mencegah serta menemukan kesalahan-kesalahan dan penggelapan yang dapat merugikan perusahaan.

Sistem pengendalian intern sangat perlu diterapkan dalam sistem akuntansi, sistem akuntansi yang diterapkan oleh perusahaan dapat dikatakan baik apabila memperhatikan unsur pengendalian intern. Unsur-unsur sistem pengendalian intern ini adalah struktur organisasi dan pembagian tugas karyawan, pelaksanaan sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, praktik yang sehat dalam melaksanakan kegiatan serta karyawan yang bermutu. Dalam suatu perusahaan, sistem akuntansi memegang peranan penting dalam mengatur arus pengolahan data akuntansi untuk menghasilkan informasi akuntansi yang tepat dan akurat. Sistem akuntansi merupakan rangkaian prosedur, formulir, catatan dan

laporan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan manajemen terhadap informasi keuangan.

Penjualan barang dan jasa perusahaan dapat dilakukan melalui penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit. Untuk penjualan tunai perusahaan tidak menghadapi suatu masalah yang berarti karena begitu barang atau jasa dijual maka kas akan langsung diperoleh. Namun untuk penjualan kredit, perusahaan akan menunggu beberapa waktu untuk memperoleh kas tersebut. Pemberian kredit kepada konsumen diyakini cukup bermanfaat, terutama dalam meningkatkan laba perusahaan. Untuk perusahaan dagang, transaksi penjualan kredit merupakan salah satu sumber pendapatan yang utama bagi perusahaan disamping penjualan tunai. Pemberian kredit dapat memberikan keringanan bagi pembeli sehingga kemungkinan bagi konsumen untuk membeli menjadi lebih besar, yang berarti omset penjualan perusahaan menjadi lebih tinggi dan penerimaan perusahaan akan meningkat.

PT Krisbow Indonesia Cabang Palembang adalah perusahaan yang bergerak dibidang distributor produk peralatan dan perkakas rumah tangga yang berkualitas. Dalam aktifitas penjualannya, PT Krisbow Indonesia Cabang Palembang memiliki tujuan utama perusahaan yaitu mendapatkan laba semaksimal mungkin. Dengan didominasi penjualan kredit, maka kinerja perusahaan akan sangat bergantung dengan personil didalam perusahaan yang ikut ambil dalam menjalankan aktivitas perusahaan. Dalam transaksi penjualan kredit, setelah perusahaan menerima uang muka dari pelanggan, maka barang akan diserahkan atau dikirim sesuai dengan pesanan dari pelanggan. Pembayaran atas sisa pembelian perangkat perkantoran yang belum dilunasi akan dilakukan dalam jangka waktu yang telah disepakati bersama, dan ini mengakibatkan timbulnya piutang dagang kepada pelanggan. Dengan dilakukannya penjualan kredit oleh PT Krisbow Indonesia Cabang Palembang, diharapkan minat pembeli untuk membeli perangkat perkantoran semakin meningkat. Oleh karena itu, aktivitas di dalam penjualan kredit ini harus mendapat perhatian lebih serta perlu diadakannya pengelolaan secara teratur supaya hubungan antara pelanggan dan pihak perusahaan memiliki rasa saling percaya dalam bertransaksi. Sistem

pengendalian intern yang terkait dalam sistem akuntansi suatu perusahaan berjalan searah dapat menyebabkan informasi akuntansi yang dihasilkan perusahaan akan terjamin dan dapat dipercaya kebenarannya. Hal ini disebabkan karena sistem pengendalian intern menitikberatkan pada tujuan-tujuan perusahaan yang hendak dicapai, tidak hanya itu saja pengendalian intern juga akan membantu memeriksa ketelitian data akuntansi yang dimiliki perusahaan, dengan kata lain perusahaan akan terhindar dari kesalahan serta manipulasi yang menyimpang dari tujuan yang telah ditetapkan.

Berdasarkan uraian tersebut penulis melihat sistem pengendalian intern merupakan hal pokok dalam perusahaan yang harus ditetapkan khususnya pada PT Krisbow Indonesia Cabang Palembang, dimana penjualan kredit merupakan salah satu sumber pendapatan bagi perusahaan ini. Maka penulis tertarik mengambil judul **“Analisis Sistem Pengendalian Intern Penjualan Kredit Pada PT Krisbow Indonesia Cabang Palembang”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan struktur organisasi dan bagan alir sistem penjualan kredit serta didukung dengan wawancara kepada Pimpinan PT Krisbow Indonesia Cabang Palembang terdapat beberapa kelemahan, yaitu :

1. Adanya perangkapan fungsi pada penerapan unsur struktur organisasi atas penjualan kredit pada PT Krisbow Indonesia Cabang Palembang.
2. Tidak adanya otorisasi pada penerapan unsur sistem otorisasi dan prosedur pencatatan atas penjualan kredit pada PT Krisbow Indonesia Cabang Palembang
3. Tidak dibuatnya nomor urut tercetak pada penerapan unsur praktik yang sehat atas penjualan kredit pada PT Krisbow Indonesia Cabang Palembang

Berdasarkan permasalahan tersebut, penulis dapat menyimpulkan bahwa yang menjadi masalah utama yaitu belum diterapkannya dengan baik sistem pengendalian atas penjualan kredit pada PT Krisbow Indonesia Cabang Palembang.

1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Dalam penulisan Laporan Akhir ini, penulis membatasi ruang lingkup pembahasan hanya pada sistem pengendalian intern penjualan kredit pada PT Krisbow Indonesia Cabang Palembang berdasarkan teori yang meliputi :

1. Penerapan unsur struktur organisasi atas sistem penjualan kredit pada PT Krisbow Indonesia Cabang Palembang
2. Penerapan unsur sistem otorisasi atas sistem penjualan kredit pada PT Krisbow Indonesia Cabang Palembang.
3. Penerapan unsur sistem praktik yang sehat atas sistem penjualan kredit pada PT Krisbow Indonesia Cabang Palembang.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan

1.4.1 Tujuan Penulisan

Tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui penerapan unsur struktur organisasi atas sistem penjualan kredit pada PT Krisbow Indonesia Cabang Palembang.
2. Untuk mengetahui penerapan unsur sistem otorisasi atas sistem penjualan kredit pada PT Krisbow Indonesia Cabang Palembang.
3. Untuk mengetahui penerapan unsur sistem praktik yang sehat atas sistem penjualan kredit pada PT Krisbow Indonesia Cabang Palembang.

1.4.2 Manfaat Penulisan

Manfaat yang diharapkan dari penulisan ini adalah sebagai berikut :

1 Manfaat Teoritis

Agar dapat menambah dan memperluas pengetahuan khususnya mengenai analisis sistem pengendalian intern penjualan kredit pada PT Krisbow Indonesia Cabang Palembang.

2 Manfaat Praktis

Penulisan laporan akhir ini agar dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dan masukan bagi PT Krisbow Indonesia Cabang

Palembang khususnya analisis sistem pengendalian intern penjualan kredit.

1.5 Metode Pengumpulan Data

Diperlukan metode-metode tertentu untuk mendapatkan data-data yang diperlukan guna mendukung analisis supaya diperoleh data-data yang objektif. Menurut Sanusi (2011:105), pengumpulan data dapat dilakukan dengan beberapa cara sebagai berikut :

1. Cara Survei

Cara survei merupakan cara pengumpulan data di mana peneliti atau pengumpul data mengajukan pertanyaan kepada responden baik dalam bentuk lisan maupun secara tertulis. Jika pernyataan diajukan dalam bentuk lisan maka namanya wawancara, kalau diajukan secara tertulis disebut kuesioner. Berkaitan dengan itu, cara survei terbagi menjadi dua bagian, yaitu wawancara (*interview*) dan kuesioner.

- a. Wawancara, merupakan teknik pengumpulan data yang menggunakan pertanyaan secara lisan kepada subjek penelitian. Pada saat mengajukan pertanyaan, peneliti dapat berbicara berhadapan langsung dengan responden atau bila hal itu tidak mungkin dilakukan, juga bisa melalui alat komunikasi, misalnya pesawat telepon.
- b. Kuesioner, pengumpulan data sering tidak memerlukan kehadiran peneliti, namun cukup diwakili oleh daftar pertanyaan (kuesioner) yang sudah disusun secara cermat terlebih dahulu.

2. Cara Observasi

Cara observasi merupakan cara pengumpulan data melalui proses pencatatan perilaku subjek (orang), objek (benda) atau kejadian yang sistematis tanpa adanya pertanyaan atau komunikasi dengan individu-individu yang diteliti. Observasi meliputi segala hal yang menyangkut pengamatan aktivitas atau kondisi perilaku maupun nonperilaku.

3. Cara Dokumentasi

Cara dokumentasi biasanya dilakukan untuk mengumpulkan data sekunder dari berbagai sumber, baik secara pribadi maupun kelembagaan. Data seperti : laporan keuangan, rekapitulasi personalia, struktur organisasi, peraturan-peraturan, data produksi, surat wasiat, riwayat hidup, riwayat perusahaan, dan sebagainya, biasanya telah tersedia di lokasi. Penyusun tinggal menyalin sesuai dengan kebutuhan.

Sehubungan dengan penulisan laporan akhir ini, penulis menggunakan cara survey, yaitu wawancara (*interview*), penulis melakukan tanya jawab secara langsung kepada pihak perusahaan. Penulis juga menggunakan cara observasi dan dokumentasi dengan melakukan pengamatan secara langsung di lapangan untuk

mengumpulkan data yang berkaitan dengan penjualan kredit. Selain itu, penulis juga melaksanakan riset kepustakaan dengan cara membaca buku referensi atau literatur yang berhubungan dengan permasalahan yang penulis amati guna mendapatkan teori-teori sebagai alat analisa yang tersedia.

Menurut Sanusi (2011:104), sumber data cenderung pada pengertian dari mana (sumbernya) data itu berasal. Berdasarkan hal itu, data tergolong menjadi dua bagian, yaitu data primer dan data sekunder.

1. Data Primer

Data primer adalah data yang pertama kali dicatat dan dikumpulkan oleh peneliti secara langsung tanpa perantara.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang sudah tersedia dan dikumpulkan oleh pihak lain. Terkait dengan data sekunder, peneliti tinggal memanfaatkan data tersebut menurut kebutuhannya. Data sekunder, selain tersedia di instansi, juga tersedia di luar instansi atau lokasi penelitian.

Berdasarkan sumber datanya, penulis mengumpulkan data primer dari objek yang diteliti pada PT Krisbow Indonesia Cabang Palembang berupa hasil wawancara dan kuesioner penulis kepada bagian financial & accounting, bagian administrasi, dan fungsi yang terkait lainnya, serta kegiatan perusahaan dan sistem pengendalian intern terhadap sistem penjualan kredit pada PT Krisbow Indonesia Cabang Palembang. Data sekunder yang penulis kumpulkan berupa sejarah singkat perusahaan, aktivitas operasional perusahaan, struktur organisasi perusahaan serta pembagian tugas, dan teori-teori pendukung yang digunakan penulis dalam pembahasan laporan akhir ini.

1.6 Sistematika Penulisan

Sistem penulisan ini bertujuan untuk memberikan garis besar mengenai isi Laporan Akhir secara ringkas dan jelas, sehingga terdapat gambaran hubungan antara masing-masing bab dimana bab tersebut dibagi menjadi beberapa sub-sub secara keseluruhan. Adapun sistematika penulisan terdiri dari 5 (lima) bab, yaitu sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini menggambarkan tentang apa yang melatarbelakangi penulis dalam memilih judul, Rumusan Masalah yang dihadapi perusahaan, Ruang Lingkup Pembahasan, Tujuan dan Manfaat Penulisan, serta Sistematika Pembahasan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini, penulis mengemukakan tinjauan teori menurut pendapat para ahli mengenai pembahasan mengenai teori pengertian sistem akuntansi, tujuan sistem akuntansi, sistem pengendalian intern atas penjualan kredit, dan tujuan pengembangan sistem akuntansi.

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Pada bab ini penulis akan menguraikan keadaan umum perusahaan, data yang mencakup sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi dan uraian tugas, pencatatan sistem penjualan, serta sistem pengendalian intern atas penjualan kredit pada PT Krisbow Indonesia Cabang Palembang

BAB IV PEMBAHASAN

Pada bab ini berisi tentang pembahasan serta analisis terhadap data-data yang diperoleh dengan membandingkannya dengan teori mengenai sistem pengendalian intern atas sistem penjualan kredit pada PT Krisbow Indonesia Cabang Palembang.

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

Bab ini merupakan bab terakhir dimana penulis memberikan suatu kesimpulan dan saran dari isi pembahasan yang diuraikan pada Bab IV yang dapat dijadikan masukan bagi PT Krisbow Indonesia Cabang Palembang.