

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Kondisi dunia usaha yang penuh persaingan ini, suatu perusahaan atau organisasi harus dikelola secara baik dan profesional. Pengelolaan dan pencatatan yang dilakukan secara baik dan teratur sangatlah diperlukan, karena dengan pengelolaan dan pencatatan yang dilakukan secara baik dan teratur akan memungkinkan perusahaan atau organisasi dapat berkembang dengan baik atau paling tidak dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya.

Semakin berkembangnya dunia usaha dan canggihnya teknologi, maka semakin luas lingkup dan ukuran perusahaan atau organisasi yang dapat melibatkan banyak hal dalam berbagai banyak faktor. Sehingga manajemen perusahaan atau organisasi yang dapat melibatkan banyak hal dalam berbagai banyak faktor. Sehingga manajemen perusahaan atau organisasi tidak mungkin untuk melakukan pengawasan secara langsung jalannya kegiatan operasional.

Semua kegiatan operasional yang ada pada perusahaan atau organisasi ini memiliki standar atau prosedur agar dapat bertahan hidup dalam mencapai tujuan dan sasaran perusahaan atau organisasi. Dengan demikian, manajemen harus dapat membuat suatu sistem yang baik dalam segala aktivitas kegiatan perusahaan atau organisasi tersebut.

Untuk mewujudkan keberhasilan sistem dan prosedur yang baik tersebut, maka diperlukan adanya suatu kerja sama dan komunikasi yang baik antara pimpinan, karyawan dan bagian-bagian yang terkait. Sehingga adanya komunikasi, koordinasi dan evaluasi antara atasan dan bawahan ini merupakan suatu langkah pengendalian yang baik agar tugas-tugas tersebut dapat berjalan sesuai dengan tujuan dan dapat terhindar dari penyimpangan-penyimpangan yang mungkin terjadi.

Sejalan dengan pesatnya perkembangan suatu perusahaan atau organisasi, maka nantinya akan timbul masalah yang disebabkan adanya perluasan struktur organisasi yang lebih kompleks sesuai dengan tingkat perkembangan, sehingga dapat menyebabkan timbulnya berbagai permasalahan yang dapat membuat pimpinan tidak dapat mengawasi dan mengendalikan kegiatan operasional secara optimal. Oleh karena itu diperlukan suatu Sistem Pengendalian Intern untuk menunjang pencapaian tujuan suatu perusahaan atau organisasi.

Tujuan suatu perusahaan atau organisasi untuk kelangsungan hidup adalah mencapai keuntungan yang maksimal. Karena kelangsungan kegiatan operasional ini membutuhkan biaya yang tidak sedikit, maka salah satu kegiatan operasional yang dapat menghasilkan keuntungan adalah penjualan, baik secara tunai maupun secara kredit. Dalam pelaksanaan aktivitas penjualan diperlukan sistem akuntansi penjualan.

Sistem akuntansi penjualan berguna untuk memberikan andil bagi pelaksanaan pengendalian di dalam perusahaan karena sistem pengendalian intern dirancang agar operasi perusahaan berjalan efektif dan efisien.

Faktor manusia merupakan salah satu bagian dari sistem pengendalian intern yang dapat menyebabkan hilangnya efektifitas sistem pengendalian intern. Adanya kesalahpahaman terhadap perintah-perintah dari pimpinan, ketidaktelitian dan lain-lain.

Pengendalian intern berbeda untuk tiap jenis usaha, tergantung pada besarnya atau luasnya satuan usaha, karakteristik, kepemilikan, sifat dan keanekaragaman usahanya dan faktor-faktor lain.

Suatu perusahaan atau organisasi yang terdiri dari beberapa bagian atau departemen memiliki jumlah karyawan yang cukup banyak, berbagai tipe, karakteristik, sifat dan perilakuyang tidak pernah lepas dari kesalahan.

Rendahnya pengendalian intern dapat berakibat kesalahan dalam memberikan kredit, yang akan menimbulkan resiko kerugian berupa tak tertagihnya piutang.

Sehingga pengendalian intern pada bagian penjualan, apapun bentuk dan pelaksanaan pengendalian intern pasti bertujuan untuk kepatuhan dan mencapai kesuksesan dalam perusahaan atau organisasi. Untuk itulah pengendalian intern harus dilakukan dengan baik dan efisien agar dapat memberikan kompensasi yang layak bagi perusahaan atau organisasi.

Berdasarkan masalah diatas, maka perlu dilakukan evaluasi terhadap sistem pengendalian intern pada fungsi penjualan yang sudah ada. Evaluasi ini diperlukan untuk memberikan rekomendasi perbaikan atau menindak lanjuti atas temuan-temuan yang diperoleh sehingga pihak manajemen dapat melakukan perbaikan-perbaikan dalam kegiatan atas fungsi yang ada.

Evaluasi juga diperlukan untuk mengetahui apakah sistem akuntansi penjualan yang sudah diterapkan sudah efektif atau belum, karena dengan sistem akuntansi yang efektif akan mendukung terciptanya sistem pengendalian intern yang ada dalam perusahaan atau organisasi tetap terjaga keefektifannya, sehingga akan tercapai tujuan pengendalian yaitu mendorong efisiensi operasi perusahaan atau organisasi.

CV. Multi Manunggal Surabaya merupakan sebuah perseroan komanditer yang bergerak dalam bidang perdagangan umum alat-alat teknik, yang tentunya ingin ikut mengalami pesatnya teknologi saat ini. Dalam penjualan produk-produknya CV. Multi Manunggal melakukan penjualan secara tunai maupun kredit. Produk-produk CV. Multi Manunggal penjualannya lebih banyak dilakukan secara kredit. Penjualan secara kredit lebih banyak dipakai pelanggan-pelanggan yang membeli produk dalam jumlah besar. Otorisasi dalam pemberian penjualan kredit pada CV. Multi Manunggal dilakukan sesuai sistem intern yang berlaku.

Berdasarkan uraian diatas, peneliti tertarik untuk menyusun laporan Tugas Akhir dengan judul “EVALUASI SISTEM PENGENDALIAN INTERN PADA PENJUALAN KREDIT CV. MULTI MANUNGGAL SURABAYA”.

1.2 Rumusan Masalah

Rumusan masalah merupakan pedoman untuk pemecahan masalah yang sedang dihadapi perusahaan dengan masalah-masalah yang ada tersebut dirumuskan agar perusahaan dapat menyusun strategi agar dapat menentukan langkah yang harus diambil perusahaan.

Berdasarkan latar belakang masalah yang diuraikan, maka rumusan masalah yang dikemukakan adalah “Bagaimana sistem pengendalian intern pada penjualan kredit di CV. Multi Manunggal Surabaya?”

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah ditetapkan di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa jauh evaluasi sistem pengendalian intern atas penjualan kredit di CV. Multi Manunggal Surabaya.

1.4 Manfaat Penelitian

a. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat membantu perusahaan dalam memperbaiki sistem pengendalian intern pada penjualan kredit sehingga sistem pengendalian dapat ditingkatkan.

b. Bagi Penulis

Sebagai sarana agar dapat lebih jelas mengetahui sejauh mana teori yang selama ini penulis peroleh dalam pendidikan formal dibangku perkuliahan yang dapat diterapkan secara praktis sesuai dengan permasalahan yang terjadi dalam perusahaan.

c. Bagi Pembaca

Memberikan informasi dan menambah wawasan bagi pembaca yang akan melakukan penelitian lebih lanjut.

1.5 Metode Penelitian

a. Ruang Lingkup

Peneliti memberikan ruang lingkup penelitian agar tidak terjadi perbedaan penafsiran dalam sistem pengendalian intern pada penjualan kredit meliputi lingkungan pengendalian, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi serta pengawasan dalam sistem penjualan kredit.

b. Prosedur Pengambilan Data

Dalam pengumpulan datanya penulis menggunakan tiga metode wawancara, observasi langsung ke perusahaan dengan melihat bukti-bukti yang berkaitan dengan persediaan perusahaan, dan dokumentasi.

1. Wawancara

Dilakukan dengan Pimpinan CV. Multi Manunggal Surabaya.

2. Observasi

Melihat langsung proses dan kegiatan perusahaan yang berkaitan dengan penjualan kredit perusahaan.

3. Dokumentasi

Mengumpulkan data berupa dokumen mengenai hal-hal yang berkaitan dengan pengendalian intern pada penjualan kredit.