

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Sebuah negara dalam mendukung kemajuannya, selalu diimbangi dengan perkembangan ekonomi. Perkembangan ekonomi sendiri mencakup beberapa aspek di dalamnya. Salah satu aspek tersebut adalah ekonomi pasar perusahaan milik negara dan kelompok usaha swasta besar yang paling banyak memainkan peranan penting. Kegiatan bisnis yang ada di dalamnya berupa memproduksi barang atau menyediakan layanan yang sebagian besar dapat mempengaruhi profitabilitas. Pengaruh profitabilitas ini memberikan dampak timbulnya persaingan bisnis. Upaya yang dapat dilakukan dalam meminimalisir persaingan tersebut dengan cara setiap perusahaan atau harus selalu dapat mengendalikan aktivitas bisnisnya dalam mencapai sebuah tujuan yang ingin dicapai.

Pengendalian aktivitas bisnis yang dilakukan tidak hanya pengendalian diluar perusahaan saja, akan tetapi juga pengendalian internal di dalam sebuah perusahaan untuk menunjang kelangsungan bisnis tersebut. Sistem pengendalian internal meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga aset organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan dipatuhinya kepatuhan manajemen menurut (Mulyadi, Sistem Akuntansi, 2016). Pengolahan informasi baik secara manual, dengan mesin pembukuan maupun komputer merupakan sebuah pengendalian internal yang dilakukan perusahaan dalam menekankan tercapainya tujuan.

Pengendalian internal akuntansi juga dapat menjamin semua transaksi yang dilakukan oleh semua otorisasi manajemen sesuai fungsinya. Semua transaksi yang ada harus sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan untuk menghindari terjadinya penyimpangan prosedur sehingga laporan keuangan dan kegiatan yang dihasilkan perusahaan dapat dipercaya. Perusahaan X Krian ini merupakan sebuah perusahaan manufaktur yang bergerak dalam bidang pemotongan ayam dan produksi olahan daging ayam. Perusahaan ini memiliki beberapa unit tempat produksi. Beberapa unit dari cabang perusahaan tersebut, pusatnya berada di Perusahaan X Krian.

Salah satu tujuan utama dari suatu perusahaan ini adalah mencapai laba yang maksimal. Laba yang maksimal didapatkan melalui peningkatan aktivitas penjualan yang ada. Semakin tingginya aktivitas penjualan, maka semakin besar pula laba yang akan diperoleh nantinya. Berbagai cara dilakukan dalam meningkatkan aktivitas penjualan, seperti memberikan variasi produk, pemberian hadiah dan potongan harga pada setiap pembelian yang dilakukan oleh *customer*, sampai dengan penjualan secara kredit. Perusahaan ini sendiri menjalankan kegiatan penjualannya sesuai dengan kebijakan perusahaan.

Kebijakan tersebut berupa penjualan yang dilakukan secara kredit. Penjualan secara kredit melibatkan dua pihak yaitu pihak yang menerima kredit sebagai debitur dan pihak yang memberikan kredit sebagai kreditur. Setiap perusahaan pada umumnya melakukan penjualan secara kredit jika order dari *customer* telah dipenuhi dengan pengiriman barang (Mulyadi, Sistem Akuntansi,

2016). Setiap penjualan secara kredit kepada *customer*, perusahaan terlebih dahulu melakukan analisis dapat atau tidaknya pelanggan tersebut diberi kredit.

Seiring berjalannya waktu perusahaan ini masih sering terjadi kesalahan atas prosedur transaksi penjualan secara kredit. Pertama, masih terdapat pihak *customer* yang seringkali melakukan pembayaran secara terlambat atau biasa disebut dengan kredit macet. Kedua, terdapat pihak *customer* yang memiliki piutang cukup banyak namun tetap bisa memesan pesanan. Ketiga, terdapat dokumen penjualan yang tidak lengkap pada saat pengumpulan dibagian F&A atau *Financial Accounting*. Keempat, kurangnya SDM atau sumber daya manusia dalam mengawasi *Credit Control* penjualan dengan pelanggan. Pelanggan yang dimiliki perusahaan ini sangatlah banyak yang terbagi di berbagai tempat. Terakhir, sering terjadi kesalahan pencetakan dokumen karena kurangnya komunikasi dengan bagian *Sales*.

Kesalahan-kesalahan yang ada perlunya sebuah pengawasan. Pengawasan itu berfokus pada pengendalian internal yang ada di dalam perusahaan menyangkut kegiatan penjualan secara kredit. Pengendalian internal yang ada meliputi pengendalian terhadap aktivitas penjualan dan piutang yang sangat penting untuk diterapkan. Sistem pengendalian internal atas aktivitas penjualan secara kredit dimulai dari penerimaan order penjualan, lalu menuju ke persetujuan atas order, persetujuan pemberian kredit, pengiriman barang, pembuatan faktur, verifikasi faktur, pembukuan piutang, penagihan piutang, yang akhirnya akan mempengaruhi saldo kas. Penerapan prosedur dan otorisasi setiap fungsi sesuai dengan tugasnya yang harus tetap diperhatikan oleh perusahaan agar dapat menghasilkan sebuah

laporan keuangan yang sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan yang terpercaya. Tidak ada satupun perusahaan yang menginginkan adanya kredit macet ataupun kesalahan lainnya, namun pada kenyataannya resiko tersebut masih sering muncul. Pengawasan secara ketat perlunya dilakukan oleh pihak perusahaan dalam pengendalian internal terhadap sistem penjualan secara kredit untuk resiko mengurangi adanya kredit macet, penerapan prosedur dan otorisasi yang sesuai, serta perlakuan akuntansi yang digunakan. Berdasarkan latar belakang yang telah dijabarkan, tugas akhir ini mengambil judul “ANALISA PENGENDALIAN INTERN SISTEM PENJUALAN KREDIT PADA PERUSAHAAN X KRIAN “.

1.2 Rumusan Masalah

Dengan adanya latar belakang masalah diatas, maka perumusan masalah yang ada sebagai berikut :

1. Bagaimanakah penerapan sistem pengendalian internal penjualan secara kredit pada Perusahaan X Krian?
2. Bagaimana pencatatan penjualan kredit yang ada di Perusahaan X Krian sesuai dengan PSAK?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang diharapkan dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk menganalisa sistem pengendalian internal penjualan secara kredit yang ada di Perusahaan X Krian.
2. Untuk mengetahui pencatatan penjualan kredit yang ada di Perusahaan X Krian sudah sesuai PSAK yang berlaku.

1.4 Manfaat Penelitian

Terdapat beberapa manfaat dari penelitian ini diantaranya :

1. Bagi Perusahaan

Untuk upaya meningkatkan kinerja keuangan perusahaan dalam mengendalikan aktivitas penjualan secara kredit.

2. Bagi Pembaca Lainnya

Untuk menjadikan sumber, bahan dalam mengelola sistem penjualan secara kredit, dan pedoman pembuatan tugas akhir bagi para pembaca yang membutuhkan.

3. Bagi STIE Perbanas Surabaya

Untuk menambah relasi pihak kampus sebagai sasaran dalam menjadikannya tujuan tempat magang bagi mahasiswa.

