

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Penjualan adalah aktivitas yang paling penting dan merupakan tujuan utama perusahaan yang dikelola dengan serius karena di dalam kegiatan penjualan terkadang suatu harga dari barang yang dijual dan aktivitas penjualan merupakan jaminan hidup suatu perusahaan. Agar tujuan tersebut tercapai dan tidak terjadi hambatan yang mengakibatkan kerugian pada perusahaan maka aktivitas penjualan harus diperhatikan dan diperlukan sistem pengendalian yang baik.

Sistem informasi akuntansi penjualan adalah suatu sistem informasi yang mengorganisasikan serangkaian prosedur dan metode yang dirancang untuk menghasilkan, menganalisa, menyebarkan dan memperoleh informasi guna mendukung pengambilan keputusan mengenai penjualan. Sistem penjualan dapat dibedakan menjadi dua, yaitu sistem penjualan kredit dan penjualan tunai.

Sistem penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang sesuai dengan order dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu, perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut.

Dalam sebuah perusahaan sebuah sistem sangat dibutuhkan. Di era modern seperti saat ini, perusahaan dituntut untuk dapat mengikuti perubahan dan perkembangan. Maka perusahaan berupaya untuk melakukan perbaikan-perbaikan yaitu dengan menghasilkan produk berkualitas agar diminati banyak konsumen, menciptakan sumber daya manusia yang berkompetensi dan terlatih sehingga perusahaan tersebut dapat bersaing dengan perusahaan lainnya.

Informasi dari perusahaan terutama keuangan, dibutuhkan oleh berbagai pihak yang berkepentingan. Pihak Intern juga memerlukan informasi keuangan untuk mengetahui, mengawasi dan mengambil keputusan untuk menjalankan perusahaan. Untuk memenuhi kebutuhan informasi bagi pihak luar maupun dalam

perusahaan disusun sistem yang dapat mendukung perusahaan agar dapat beroperasi dengan baik.

Sistem pengendalian intern meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen. Adapun unsur pokok sistem pengendalian intern adalah struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas, sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, utang, pendapatan dan biaya, praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi, karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggungjawab.

Penjualan merupakan sumber pendapatan bagi perusahaan. Perusahaan lebih menyukai jika penjualan dapat dilakukan secara tunai karena perusahaan akan segera menerima kas dan kas tersebut dapat digunakan kembali untuk mendapatkan pendapatan berikutnya. Selanjutnya, pihak konsumen umumnya lebih menyukai bila perusahaan melakukan penjualan kredit karena akan menunda pembayarannya dan akan menguntungkan konsumen.

Kegiatan penjualan terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, baik secara kredit maupun tunai. Dalam transaksi penjualan kredit, jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. Kegiatan penjualan secara kredit ini ditangani oleh perusahaan melalui sistem penjualan kredit. Penjualan kredit mengandung resiko besar bagi perusahaan yakni berupa kerugian apabila debitur tidak melunasi kewajibannya. Maka dalam hal ini sistem pengendalian yang ada dalam penjualan kredit sangat berperan dalam mengurangi resiko tersebut.

CV Prima Jaya Mandiri merupakan sebuah perusahaan dagang, yaitu perusahaan yang kegiatan utamanya adalah membeli barang dan menjualnya kembali kepada konsumen. Untuk meningkatkan volume penjualan, perusahaan

mengambil kebijakan dengan tidak hanya melakukan penjualan secara tunai, tetapi juga dengan penjualan kredit.

Permasalahan yang terjadi berkaitan dengan penjualan kredit yaitu tidak tertagihnya piutang perusahaan sehingga menyebabkan perputaran usaha jadi terhambat sehingga perputaran modal kerja tertahan dan menimbulkan kerugian yang cukup besar. Apabila jumlah piutang yang semakin meningkat memberikan tantangan bagi perusahaan untuk mengelola piutang dengan efektif.

Untuk meminimalisir risiko yang mungkin terjadi di masa depan, perusahaan perlu menerapkan peranan pengendalian intern penjualan kredit dengan baik sehingga dapat membantu efektivitas pengelolaan piutang di suatu perusahaan. Pengendalian intern sangat besar pengaruhnya atas laporan keuangan. Dengan adanya pengendalian intern akan tercipta suatu sarana untuk menyusun, mengumpulkan informasi yang berhubungan dengan transaksi perusahaan yang secara tidak langsung dapat dijalankan dengan baik, sehingga dapat menjamin kelangsungan hidup perusahaan.

Berdasarkan data yang peneliti peroleh dari perusahaan CV Prima Jaya Mandiri Kab Simalungun selama tiga tahun terakhir sebagai berikut:

Tabel 1.1

Jumlah Penjualan Kredit, Piutang dan Piutang Tak Tertagih pada CV. Prima Jaya Mandiri Kab. Simalungun Tahun 2016-2018.

Tahun	Penjualan Kredit	Piutang	Piutang Macet	Persentase Piutang Macet
2018	8.730.200.000	2.695.120.000	539.356.000	20.01%
2017	8.518.383.000	2.672.393.000	520.118.000	19.46%
2016	8.173.941.000	2.495.530.000	535.226.000	21.44%

Sumber: CV. Prima Jaya Mandiri

Berdasarkan tabel perkembangan jumlah piutang dan piutang macet pada CV. Prima Jaya Mandiri Kab. Simalungun dapat dilihat bahwa persentase piutang macet pada tahun 2016 sebesar 21.44% dan pada tahun 2017 mengalami penurunan

sebesar 19.46% kemudian mengalami kenaikan ditahun 2018 sebesar 20.01%. Salah satu penyebab terjadinya piutang macet yaitu kurangnya ketegasan pihak yang bertugas dalam penagihan piutang sehingga para pelanggan merasa sepele dalam membayar hutang meskipun sudah jatuh tempo. Dalam struktur organisasi juga terdapat kelemahan yaitu terdapat perangkapan tugas yang dirangkap oleh 1 orang dengan 2 bagian, yaitu bagian penjualan yang juga merangkap bagian kredit atau piutang. Aktivitas pengendalian harus memiliki penetapan otorisasi dan tanggung jawab serta dilakukan pemisahan tugas dan otorisasi yang memadai. Namun kenyataannya, penyelesaian tugas yang dilakukan merangkap berdampak pada tidak efektifnya pekerjaan yang dilakukan. Sistem otorisasi yang baik dan benar atas transaksi dan aktivitas bahwa kredit macet terjadi karena kurangnya ketelitian karyawan dalam memberikan otorisasi kredit. Dengan adanya sistem informasi akuntansi yang baik dan memadai, maka tujuan dari sistem informasi akuntansi akan dapat tercapai sehingga pengendalian intern CV Prima Jaya Mandiri Kab. Simalungun akan berjalan dengan efektif.

Berdasarkan uraian diatas, maka dalam tugas akhir ini penulis mengambil judul **“Analisis Sistem Pengendalian Intern Penjualan Kredit Pada CV Prima Jaya Mandiri Kab. Simalungun”**.

B. Batasan Istilah

Adapun defenisi operasional penelitian ini adalah:

1. Sistem pengendalian adalah susunan komponen fisik yang dihubungkan sedemikian rupa untuk mengatur suatu kondisi agar mencapai kondisi yang diharapkan.
2. Sistem pengendalian internal terdiri atas berbagai kebijakan, praktik dan prosedur yang diterapkan oleh perusahaan untuk mencapai empat tujuan umum, yaitu:
 - a. Menjaga aktiva perusahaan
 - b. Memastikan akurasi dan keandalan catatan serta informasi akuntansi

- c. Mendorong efisiensi dalam operasional perusahaan
 - d. Mengukur kesesuaian dengan kebijakan serta prosedur yang ditetapkan oleh pihak manajemen.
3. Penjualan kredit adalah transaksi yang terjadi atas barang atau jasa sesuai dengan order yang diterima, dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut.

C. Rumusan Masalah

1. Bagaimana sistem pengendalian intern penjualan kredit pada CV. Prima Jaya Mandiri?
2. Bagaimana efektivitas sistem pengendalian intern yang telah diterapkan CV. Prima Jaya Mandiri dalam hal penjualan kredit?

D. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah yang ada maka tujuan dari penelitian ini adalah:

- 1). Untuk mengetahui sistem pengendalian intern penjualan kredit pada CV. Prima Jaya Mandiri.
- 2). Untuk mengetahui efektivitas sistem pengendalian intern yang telah diterapkan CV. Prima Jaya Mandiri dalam hal penjualan kredit.

E. Manfaat Penelitian

a. Manfaat Teoritis

- 1) Penelitian ini diharapkan dapat mengembangkan ilmu di bidang akuntansi.
- 2) Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan bahan kajian bagi peneliti-peneliti selanjutnya terutama pada penelitian bidang sistem penjualan kredit pada penjualan kredit.

b. Manfaat Praktis

1) Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat di jadikan bahan pertimbangan atau masukan bagi perusahaan tentang kebaikan dan kelemahan sistem pengendalian intern khususnya mengenai penjualan kredit.

2) Bagi Penulis

Penelitian ini berguna untuk mengembangkan pengetahuan penulis tentang penjualan kredit dan menerapkan teori-teori yang telah di dapat saat kuliah ke dalam praktik dunia usaha yang sesungguhnya.

3) Bagi Universitas

Penelitian ini diharapkan dapat menambah kepustakaan dan memberikan masukan dalam bidang akuntansi khususnya pengendalian intern penjualan kredit.

