

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Permasalahan

Dewasa ini, globalisasi ekonomi telah menimbulkan persaingan yang begitu ketat antara sesama pelaku bisnis. Kondisi ini ditambah lagi dengan krisis moneter yang terjadi di Indonesia dimana kondisi ini telah menyebabkan dampak seperti terjadinya depresiasi mata uang, tingginya tingkat suku bunga dan kurs mata uang, penurunan harga saham, pengetatan dalam hal pemberian dan penyediaan kredit, kenaikan bahan baku, serta kelangkaan sumber daya.

Kondisi-kondisi di atas menuntut perusahaan untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas kinerjanya agar dapat terus bertahan serta demi pencapaian hasil yang optimal. Selain itu, manajemen perusahaan juga dituntut untuk tanggap dalam mendeteksi potensi permasalahan yang terjadi dalam perusahaan, menemukan solusi terbaik dalam waktu singkat baik yang bersifat preventif, detektif, maupun korektif, dan dapat memanfaatkan dan ‘menangkap’ setiap peluang bisnis yang ada yang dapat membuka celah bagi pengembangan perusahaan dan peningkatan laba di masa yang akan datang.

Untuk mencapai semua ini dan agar perusahaan dapat bertahan, berkembang, dan mencapai tujuannya pimpinan perusahaan diharapkan dapat mengendalikan perusahaan dengan sebaik-baiknya, sehingga perusahaan

dapat beroperasi sesuai dengan program-program yang telah direncanakan. Salah satu strategi yang cukup efektif adalah penerapan pengendalian internal yang memadai dalam perusahaan. Dengan demikian segala kesalahan dan tindakan-tindakan kecurangan lainnya yang dapat merugikan perusahaan dapat ditekan serendah mungkin. Semakin besar organisasi perusahaan, persoalan yang dihadapi perusahaan semakin kompleks. Pengaturan wewenang dari pimpinan kepada bawahan untuk menyakinkan bahwa semua prosedur dan metode pengendalian dapat terlaksana sebagaimana mestinya untuk itu diperlukan suatu pengendalian internal.

Salah satu aktivitas yang penting dan fundamental dalam suatu perusahaan adalah penjualan. Penjualan memegang peranan penting dalam perusahaan berkaitan dengan usaha perusahaan mencapai tujuannya. Oleh karena itu, sering kali penjualan dijadikan patokan atau tolak ukur untuk menetapkan target pencapaian dan menilai pencapaian perusahaan pada saat ini dan di masa yang akan datang. Aktivitas penjualan dapat dilakukan dalam dua cara yakni secara tunai dan secara kredit.

Mengingat persaingan yang begitu ketat saat ini, banyak perusahaan yang melakukan penjualan tidak hanya secara tunai tetapi juga secara kredit. Akibat dilakukan penjualan secara kredit adalah timbulnya piutang usaha bagi perusahaan. Berdasarkan hal-hal yang telah dijelaskan di atas dan didukung oleh manajemen yang terbuka dari pihak perusahaan yang membantu dalam proses pengumpulan data, maka dipilihlah judul

“EVALUASI PENGENDALIAN INTERNAL ATAS PENJUALAN DAN PIUTANG USAHA PADA PT. TIRTA VARIA INTIPRATAMA UNTUK MENINGKATKAN EFEKTIVITAS DAN EFISIENSI.

B. Identifikasi dan pembatasan masalah

1. Identifikasi Masalah

Berdasarkan masalah diatas maka dapat diidentifikasi masalah-masalah yang dihadapi oleh PT. Tirta Varia Intipratama sebagai berikut :

- a. Tidak tercapainya target penjualan.
- b. Terjadinya piutang macet.
- c. Terjadinya praktek kecurangan dalam siklus penjualan dan piutang usaha oleh bagian marketing.

2. Pembatasan Masalah

Berdasarkan uraian diatas, maka untuk mendapatkan suatu pembahasan yang lebih terarah dan teratur, karena mengingat adanya keterbatasan waktu, tenaga, dan kemampuan, maka pembahasan dibatasi hanya dalam bidang fungsi penjualan dan piutang usaha pada PT. Tirta Varia Intipratama dengan pengendalian internal yang dilakukan terhadap penjualan dan piutang usaha.

C. Perumusan masalah

Dari uraian latar belakang masalah diatas dapat diambil suatu rumusan masalah yaitu :

1. Apakah pelaksanaan kegiatan penjualan dan piutang usaha yang telah berjalan hingga saat ini telah sesuai dengan SOP (*Standard Operating Procedur*) yang berlaku di PT. Tirta Varia Intipratama ?
2. Apakah pengendalian internal penjualan dan piutang usaha di PT. Tirta Varia Intipratama sudah efektif dan efisien ?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan masalah yang telah dirumuskan diatas, maka tujuan yang diharapkan dapat diperoleh adalah :

- a. Untuk mengetahui apakah pelaksanaan kegiatan penjualan dan piutang usaha yang telah berjalan hingga saat ini telah sesuai dengan SOP (*Standard Operating Procedur*) yang berlaku di perusahaan.
- b. Untuk mengetahui efektivitas dan efisiensi pengendalian internal pada penjualan dan piutang usaha pada PT. Tirta Varia Intipratama.

2. Manfaat Penelitian

Manfaat yang ingin diberikan dalam penyusunan skripsi ini kepada penulis adalah :

- a. Sebagai sarana pelatihan untuk mengaplikasikan teori perkuliahan serta dasar perbandingan guna mengetahui sejauh mana perbedaan antara teori dan ilmu yang telah diterima selama proses perkuliahan dengan praktek aktual yang terjadi di perusahaan.
- b. Bagi perusahaan, manfaat yang ingin diberikan dalam penyusunan skripsi ini adalah :
 - 1) Untuk membantu memberikan sumbangan pemikiran dan saran yang membangun mengenai pentingnya pengendalian internal penjualan dan piutang serta membantu perusahaan dalam mengevaluasi kebijakan tentang prosedur dan pengawasan yang terbaik untuk mencapai tujuan perusahaan, baik saat ini maupun di masa yang akan datang sehingga perusahaan dapat beroperasi dengan lebih optimal, efektif, efisien, dan ekonomis.
 - 2) Untuk memberikan keterangan dan penilaian berkaitan dengan kualitas struktur pengendalian internal atas fungsi penjualan dan piutang usaha perusahaan.
- c. Bagi pihak-pihak lain, manfaat yang ingin diberikan dalam penyusunan skripsi ini adalah :
 - 1) Sebagai bahan atau dasar pertimbangan yang dapat digunakan untuk melaksanakan penelitian lebih lanjut
 - 2) Sebagai bahan pembantu dalam mencari keterangan khususnya yang berhubungan dengan sistem penjualan dan piutang usaha.

E. Sistematika Penulisan

Untuk memudahkan dalam menganalisis laporan skripsi ini, maka penulis menguraikan penulisan skripsi ini menjadi VI (enam) bab, yaitu :

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini menguraikan tentang latar belakang pemilihan judul oleh Penulis, perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, serta sistematika pembahasan yang digunakan dalam penyusunan skripsi

BAB II : LANDASAN TEORI

Bab ini menguraikan teori-teori yang mendasari konsep pemikiran serta tentang kerangka pikir dan penelitian itu sendiri. Diantaranya yaitu membahas pengertian dan tujuan pengendalian intern, pengertian dan klasifikasi penjualan dan piutang, serta penilaian efektivitas dan efisiensi.

BAB III : METODE PENELITIAN

Bab ini menguraikan tentang tempat dan waktu penelitian, jenis dan sumber data, metode pengolahan/analisa data serta definisi operasional variabel.

BAB IV: GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

Bab ini menguraikan secara singkat mengenai sejarah singkat perusahaan, visi dan misi perusahaan, struktur organisasi perusahaan dan kegiatan usaha perusahaan.

BAB V: HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini menguraikan pembahasan dan hasil penelitian mengenai pengendalian intern atas penjualan dan piutang usaha.

BAB VI: KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini penulis akan memberikan kesimpulan dari pembahasan serta saran – saran yang diharapkan dapat berguna dan menjadi bahan masukan yang bermanfaat bagi pihak – pihak yang bekepentingan.