

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

PT. Wahana Technindo Lestari adalah perusahaan dagang yang berdiri sejak 23 Mei 2007. Bagi perusahaan yang bergerak dalam bidang perdagangan, daya tarik dan kepercayaan masyarakat akan kualitas produk yang diperdagangkan menjadi sangat penting.

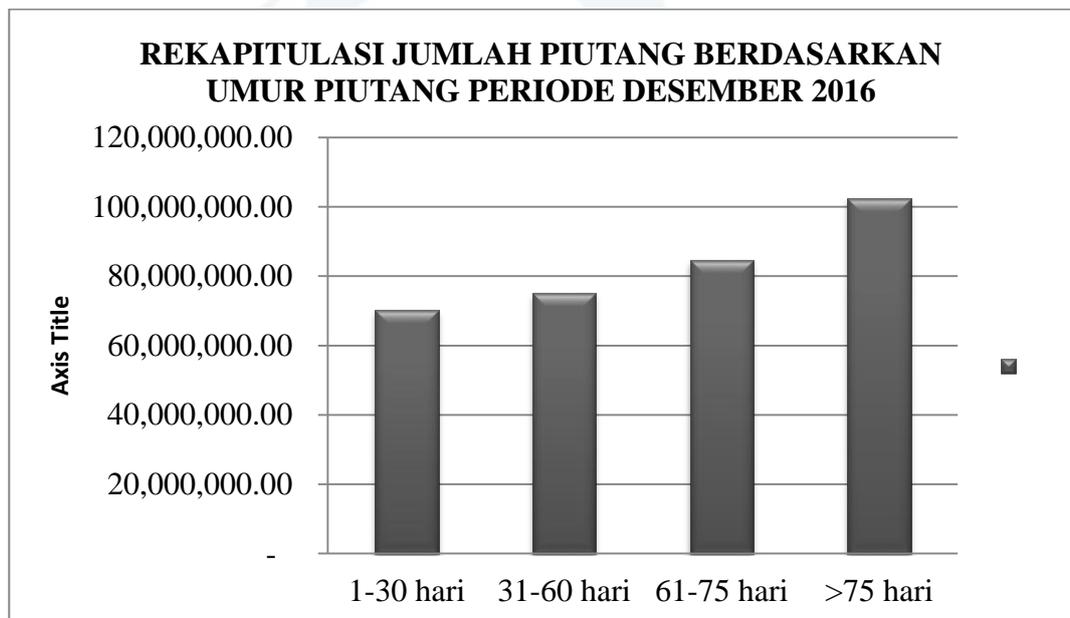
Oleh sebab itu perusahaan diharapkan dapat mengelolah usahanya secara efektif dan efisien agar dapat bersaing secara sehat dalam menjaga kelangsungan hidup usahanya serta dapat tercapainya tujuan perusahaan dalam jangka panjang. Pada umumnya baik perusahaan kecil, menengah dan besar yang didirikan memiliki tujuan untuk memperoleh laba yang maksimal. Selain itu tujuan perusahaan juga untuk mengembangkan usaha dan dapat bersaing dengan perusahaan lainnya yang menjadi pesaing didalam dunia bisnis. Laba perusahaan diperoleh melalui tingkat penjualan. Semakin tinggi tingkat penjualan maka semakin besar pula laba yang diperoleh dalam suatu perusahaan sehingga dapat mempertahankan kelangsungan hidup suatu perusahaan.

Salah satu strategi yang diterapkan dalam perusahaan untuk meningkatkan volume penjualan dan menarik pelanggan adalah menawarkan berbagai kemudahan dan fasilitas, seperti penjualan secara kredit. Dengan mengadakan penjualan secara kredit, maka perusahaan memiliki

permasalahan baru dalam menangani penagihan piutang dagang yang kerap kali terlambat atau tidak tertagih.

Seringkali untuk memperoleh pencapaian target penjualan, bagian penjualan kredit saat menerima pesanan dari customer tidak ada konfirmasi ke bagian piutang untuk mengetahui status hutang customer sehingga menimbulkan banyak kredit yang bermasalah yang dapat menimbulkan piutang tak tertagih .

Hal ini terlihat dalam gambar berikut ini :



Gambar 1.1

Grafik Rekapitulasi Jumlah Piutang Berdasarkan Umur Piutang periode Desember 2016 pada PT. Wahana Technindo Lestari

Untuk mengatasi permasalahan diatas, maka sangat diperlukannya suatu sistem pengendalian internal penjualan kredit dan piutang usaha sehingga kekayaan perusahaan akan terlindungi dan apabila terjadi kesalahan, kecurangan serta tindakan yang merugikan perusahaan dapat segera teratasi.

Menanggapi hal tersebut, dapat disimpulkan bahwa sistem pengendalian internal yang baik dan memadai memiliki peranan yang sangat penting dalam perusahaan. Oleh karena itu penulis mencoba untuk mempelajari sistem pengendalian internal penjualan kredit dan piutang dagang pada PT. Wahana Technindo Lestari sebagai objek penelitian dengan mengambil judul :
“EVALUASI SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN KREDIT DAN PIUTANG DAGANG PADA PT. WAHANA TECHNINDO LESTARI”.

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka penulis dapat mengidentifikasi permasalahan yang ditemukan pada PT. Wahana Technindo Lestari adalah sebagai berikut :

- a. Masih banyaknya piutang usaha yang sudah jatuh tempo pada PT. Wahana Technindo Lestari.
- b. Bagian penjualan kredit saat menerima pesanan dari customer tidak ada konfirmasi ke bagian piutang untuk mengetahui status hutang customer.

1.3. Pembatasan Masalah

Mengingat terbatasnya data dan informasi yang didapatkan, maka penulis membatasi ruang lingkup penelitian yaitu mengenai penjualan kredit dan piutang usaha periode Januari – Desember 2016 pada PT. Wahana Technindo Lestari

1.4. Perumusan Masalah

Dari Latar Belakang Masalah di atas, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana pelaksanaan Sistem Penjualan Kredit dan Piutang Dagang pada PT. Wahana Technindo Lestari?
2. Apakah pelaksanaan Sistem Penjualan Kredit dan Piutang Dagang pada PT. Wahana Technindo Lestari sudah sesuai dengan SOP?

3. Bagaimana tingkat efektivitas Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit dan Piutang Dagang yang diterapkan pada PT. Wahana Technindo Lestari?

1.5. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian yang dilakukan pada PT. Wahana Technindo Lestari ini adalah sebagai berikut :

1. Mengetahui gambaran pelaksanaan Penjualan Kredit dan Piutang Dagang yang diterapkan oleh PT. Wahana Technindo Lestari
2. Mengetahui apakah pelaksanaan Sistem Pejualan Kredit dan Piutang Dagang sudah sesuai dengan SOP yang diterapkan PT. Wahana Technindo Lestari.
3. Mengetahui tingkat efektivitas Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit dan Piutang Dagang yang diterapkan pada PT. Wahana Technindo Lestari

1.6. Manfaat/Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat/kegunaan bagi beberapa pihak, yaitu :

1. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi mengenai kelemahan / kekurangan dari sistem pengendalian internal penjualan

kredit dan piutang usaha yang dilaksanakan perusahaan selama ini agar dapat segera dilakukan perbaikan-perbaikan sehingga sistem yang diterapkan menjadi lebih baik.

2. Bagi Penulis

Dapat menambah wawasan dan pengetahuan, baik secara teori maupun praktek mengenai sistem pengendalian internal yang baik.

3. Bagi para pembaca

Sebagai sumber informasi yang dapat menambah wawasan dan pengetahuan para pembaca mengenai sistem pengendalian internal yang baik.