

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Salah satu tujuan dari suatu perusahaan adalah mencapai laba optimal. Laba yang optimal dapat diperoleh melalui peningkatan volume penjualan. Semakin tinggi penjualan, maka semakin besar pula laba yang akan diperoleh (Sulaeman, 2012:1). Penjualan terdiri dari penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai merupakan penjualan yang transaksinya dilakukan secara tunai, sedangkan penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang kepada konsumen atau disebut piutang usaha, dan barulah kemudian pada hari jatuh temponya, terjadi aliran kas masuk yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut (Nurjannah, 2009:1).

Piutang usaha suatu perusahaan pada umumnya merupakan bagian terbesar dari aset lancar, sehingga pengendalian internal terhadap piutang usaha sangat penting diterapkan. Pengendalian internal perusahaan merupakan suatu rencana organisasi dan metode bisnis yang digunakan untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi, menjaga aset, memberikan informasi yang akurat, dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen yang telah ditetapkan. Pengendalian internal bertujuan untuk membantu perusahaan dalam mengoptimalkan pelaksanaan kinerja perusahaan dengan rencana yang telah ditetapkan dan juga untuk

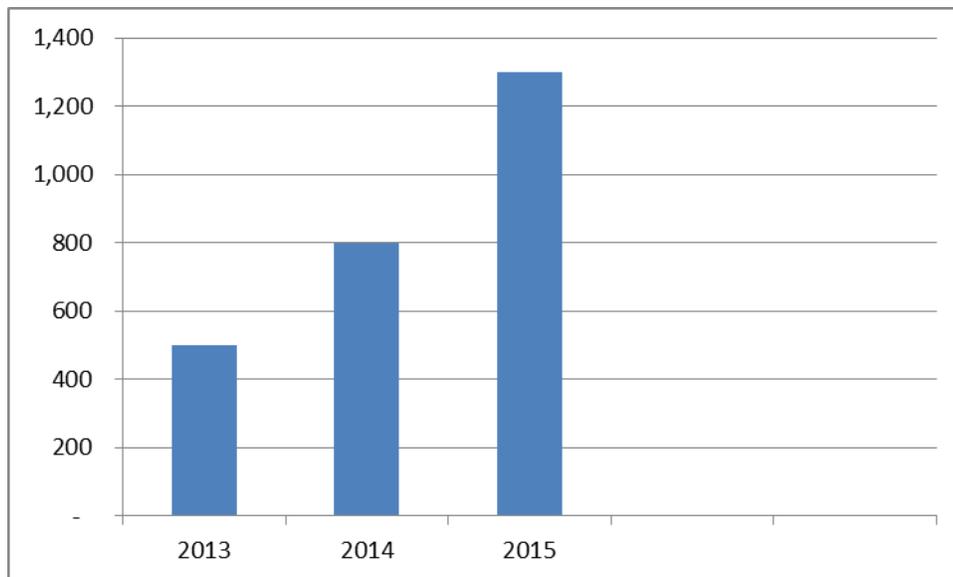
mengetahui berbagai kesulitan dalam pelaksanaan rencana. Pengendalian internal yang telah dijalankan dengan baik akan memberikan keyakinan, bahwa apa yang dilaporkan oleh bawahannya itu dapat dipercaya dan dapat dipertanggungjawabkan, sehingga dapat mendorong kelancaran dari efisiensi usaha dan secara terus menerus dapat memonitor, bahwa kebijaksanaan yang telah ditetapkan oleh pimpinan dapat tetap dijalankan.

Pada umumnya hampir semua perusahaan menerapkan sistem pengendalian internal, namun pengendalian internal yang diterapkan pada perusahaan belum sepenuhnya berjalan sesuai dengan rencana. Dalam prakteknya, seringkali terdapat berbagai pelanggaran yang menyebabkan pengendalian internal menjadi tidak efektif. Seperti yang terjadi di PT. SS.

PT. SS merupakan perusahaan yang bergerak dalam dibidang perdagangan pipa Ac, dimana kegiatan penjualannya banyak melakukan penjualan secara kredit. Selama beberapa tahun terakhir perusahaan mengalami masalah adanya piutang macet bahkan sampai dalam kondisi tak tertagih yang semakin meningkat setiap tahunnya.

Berikut diagram piutang usaha PT. SS periode tahun 2013 – 2015 :

**Diagram 1.1**  
Diagram Piutang Usaha PT. SS Selama Tiga Tahun Terakhir  
Tahun 2013 - 2015  
( Dalam jutaan Rupiah )



Dari gambar 1.1 diatas dapat dilihat adanya peningkatan piutang usaha dari tahun ke tahun. Berdasarkan latar belakang diatas, maka dalam penelitian ini penulis ingin memfokuskan pada pengendalian internal penjualan kredit dan piutang usaha pada PT. SS dengan judul :

**“Evaluasi Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit Dan Piutang Usaha Pada PT. SS.”**

## **1.2 Identifikasi dan Pembatasan Masalah.**

### **1.2.1 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, penulis mengidentifikasi permasalahan sebagai berikut :

- a. Terjadinya piutang tak tertagih yang meningkat setiap tahun di PT. SS
- b. Pengendalian internal perusahaan belum bisa mengatasi kredit macet di PT. SS

### **1.2.2 Pembatasan Masalah**

Agar tujuan penelitian dapat tercapai dan untuk memudahkan dalam menganalisa, maka penulis hanya membatasi masalah pada pengendalian internal atas penjualan secara kredit dan piutang tak tertagih pada PT. SS periode tahun 2013 - 2015.

## **1.3 Perumusan Masalah.**

Berdasarkan uraian latar belakang yang dikemukakan sebelumnya, maka masalah penelitian ini dapat dirumuskan dalam sebagai berikut :

1. Apakah pelaksanaan penjualan kredit dan piutang usaha sudah sesuai dengan SOP yang berlaku di PT. SS?
2. Bagaimana tingkat efektivitas pengendalian internal atas penjualan kredit dan penagihan piutang usaha di PT. SS?

#### **1.4 Tujuan Penelitian**

Beberapa tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui kesesuaian antara pelaksanaan atas kegiatan penjualan kredit dan piutang usaha dengan SOP yang berlaku di PT. SS
2. Untuk mengetahui tingkat efektivitas pengendalian internal atas transaksi penjualan kredit dan penagihan piutang usaha di PT. SS

#### **1.5 Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat dari penelitian dapat memberikan suatu informasi bagi pihak-pihak yang terkait yaitu sebagai berikut :

1. Bagi perusahaan

Memberikan usulan kepada perusahaan apabila terjadi penyimpangan dari teori umum, sehingga pihak perusahaan dapat menjadikan sebagai bahan pertimbangan dalam proses pengambilan keputusan.

2. Bagi pihak lain

- a) Sebagai bahan atau dasar pertimbangan yang dapat digunakan untuk melaksanakan penelitian lebih lanjut.

- b) Sebagai bahan pembantu dalam mencari keterangan khususnya yang berhubungan dengan sistem penjualan dan piutang usaha.

### 3. Bagi penulis

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk menambah wawasan dan referensi pengetahuan terutama mengenai pengendalian internal pada penjualan secara kredit.