

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

Perusahaan dagang merupakan perusahaan yang kegiatan pokok bisnisnya ialah membeli suatu barang dagang dari *supplier* yang kemudian menawarkan dan menjual kembali kepada para konsumen atau retail tanpa mengubah wujud dan sifat barang tersebut. Penjualan yang dilakukan dalam perusahaan dagang sendiri dapat dikelompokkan menjadi dua jenis, yaitu penjualan tunai maupun kredit. Penjualan tunai adalah penjualan barang dagang kepada pembeli atau konsumen dengan cara pembayaran yang dilakukan secara tunai pada saat transaksi terjadi atau dilakukan. Sedangkan penjualan kredit ialah penjualan barang dagang kepada pembeli dengan cara pemberian jangka waktu pembayaran atau tempo atas penjualan barang tersebut yang kemudian akan menimbulkan munculnya piutang perusahaan.

Dalam menjalankan suatu aktivitas bisnis, perlu adanya perancangan dan implementasi dari suatu pengendalian. Perusahaan yang tidak mempunyai atau merancang pengendalian untuk diterapkan akan sulit menanggulangi risiko yang akan terjadi dalam aktivitas bisnis, hal tersebut tentunya akan mengancam kelangsungan hidup perusahaan. Pengendalian internal sendiri dirancang, diimplementasi, dan dipelihara oleh manajemen dan karyawan lain dengan bertujuan untuk

menanggulangi risiko bisnis dan risiko kecurangan yang mengancam pencapaian tujuan suatu perusahaan atau entitas. Dengan adanya suatu pengendalian internal, perusahaan diharapkan dapat menekan risiko bisnis ke titik terendah yang dapat diterima.

CV Sinar Surya merupakan salah satu perusahaan yang bergerak pada bidang distribusi telekomunikasi dengan memperoleh wilayah Magelang, Jawa Tengah. Saat ini perusahaan tersebut melakukan kegiatan distribusi dengan produk-produk Smartfren yang mereka beli dari PT Distribusi Sentra Jaya yang merupakan *principal* dari merk dagang Smartfren itu sendiri. Dalam menjalankan kegiatan bisnis pada bidang distribusi, perusahaan dituntut untuk melakukan penjualan, karena memang aktivitas utama perusahaan dagang ialah dari penjualan barang dagang untuk memperoleh laba demi kelangsungan hidup perusahaan. Dalam hal meningkatkan laba perusahaan akan memberikan kebijakan penjualan tidak hanya tunai, melainkan juga kredit, yaitu memberikan jangka waktu atau tempo dalam hal pembayaran. Dengan demikian kebijakan yang diambil ini dapat meningkatkan penjualan yang tentunya dapat mencapai target dan meningkatkan laba dari perusahaan itu sendiri. Dalam menjalankan kebijakan tersebut perusahaan sendiri juga mengalami kendala yang membuat kegiatan penjualan tidak berjalan dengan semestinya. Masalah yang timbul dalam perusahaan sendiri beragam, mulai dari piutang yang membengkak karena tidak adanya batasan dalam pengambilan barang, fraud yang terjadi dalam lingkungan sales, hingga resiko tidak tertagihnya piutang terhadap konsumen/pembeli dengan

berbagai sebab, dan dari masalah-masalah tersebut akan menyebabkan modal kerja yang digunakan semakin lama akan semakin berkurang, hal tersebut dapat terjadi karena perputaran aktiva perusahaan terhambat atau macet. Dengan demikian hal tersebut tentunya akan mengancam kelangsungan hidup perusahaan itu sendiri.

Piutang usaha suatu perusahaan sendiri pada umumnya merupakan salah satu aktiva yang sangat berpengaruh dalam berlangsungnya hidup perusahaan. Pemberian piutang mengandung risiko bagi perusahaan berupa kerugian apabila piutang tersebut tidak dapat terbayar atau diselesaikan.

Dari uraian latar belakang di atas, dapat disimpulkan dalam melakukan aktivitas penjualan tunai maupun kredit manajemen perlu merancang dan menerapkan suatu sistem, kebijakan, dan prosedur sesuai dengan standar aturan yang berlaku, hal tersebut penting untuk dilakukan agar risiko bisnis tersebut dapat ditekan agar tidak terjadi dan mengganggu tujuan dari perusahaan itu sendiri. Sistem adalah suatu kerangka dari sistem-sistem yang saling berhubungan yang disusun dengan skema yang menyeluruh, untuk melaksanakan suatu kegiatan atau fungsi utama dari perusahaan. Dari latar belakang di atas peneliti tertarik untuk mengetahui bagaimana sebenarnya pengendalian internal terhadap penjualan kredit yang terjadi pada perusahaan, sehingga penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“EVALUASI EFEKTIVITAS PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP SISTEM PENJUALAN KREDIT”** Studi Kasus Pada CV.SINAR SURYA Yogyakarta.

## **1.2. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang sudah disampaikan, maka rumusan masalah penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah pengendalian internal terhadap aktivitas penjualan kredit yang dilakukan CV SINAR SURYA sudah efektif?

## **1.3. Batasan Masalah**

Batasan masalah dimaksudkan agar pembahasan pada penelitian ini tidak menyimpang dari rumusan masalah pokok, sehingga maksud dan tujuan penelitian mudah dipahami. Batasan masalah dalam penelitian ini adalah peneliti hanya membahas dan mengevaluasi efektivitas pengendalian internal pada sistem penjualan kredit yang dilakukan pada perusahaan CV Sinar Surya.

## **1.4. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian ini, yaitu melihat dan mengevaluasi mengenai apakah perancangan kebijakan dan implementasi pengendalian internal perusahaan terhadap aktivitas penjualan kredit yang terjadi pada perusahaan CV Sinar Surya sudah efektif atau belum, apabila peneliti menemukan kelemahan – kelemahan dalam struktur pengendalian internal dalam perusahaan, peneliti akan mengkomunikasikan kelemahan pengendalian internal tersebut terhadap manajemen CV Sinar Surya.

### 1.5. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak – pihak yang berkaitan dengan penulisan skripsi ini, diantaranya :

1. Bagi Perusahaan CV SINAR SURYA

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan dan sumbangan pemikiran bagi pemilik perusahaan serta pada internal audit perusahaan mengenai efisien dan efektifitas pengendalian internal terhadap aktivitas penjualan kredit yang terjadi di dalam perusahaan.

1. Bagi Universitas Atma Jaya Yogyakarta

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan mengenai bagaimana system pengendalian internal yang terjadi di dalam perusahaan yang sedang berkembang.

2. Bagi Pembaca

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi dalam pengembangan penelitian mengenai pengendalian internal dalam prosedur penjualan kredit.

## 1.6. Sistematika Penulisan

### BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini menguraikan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metode penelitian, dan sistematika penulisan.

### BAB II LANDASAN TEORI

Pada bab ini menguraikan tentang teori – teori yang berhubungan dengan pokok bahasan penelitian. Teori-teori tersebut memuat tentang pengertian, tujuan dan komponen pengendalian internal menurut ISA (International Standards On Auditing), jenis-jenis asersi, penjelasan mengenai, memahami, mengevaluasi, dan menentukan luas, sifat, waktu pengendalian internal, definisi penjualan, serta metode attribute sampling untuk pengujian pengendalian.

### BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN CV. SINAR SURYA DAN METODE PENELITIAN

Bab ini menguraikan tentang profil perusahaan CV. Sinar Surya yang menjadi objek penelitian. Pada bab ini juga menguraikan visi misi perusahaan, sejarah perusahaan, dan struktur organisasi perusahaan. Metode penelitian dalam bab ini juga memuat bagaimana

teknik pengumpulan data, langkah-langkah memperoleh pemahaman tentang pengendalian internal, dan mengevaluasi efektivitas pengendalian internal pada prosedur penjualan yang terjadi pada CV Sinar Surya.

#### BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini menguraikan tentang pemahaman mengenai pengendalian internal, menentukan luasnya pengujian, mengevaluasi pengendalian internal dengan melakukan uji pengendalian, mengidentifikasi risiko bawaan dan risiko pengendalian yang terjadi. Pada bab ini juga akan menjelaskan bagaimana hasil analisis penelitian terhadap pengendalian internal pada prosedur penjualan kredit yang terjadi di CV Sinar Surya.

#### BAB V PENUTUP

Pada bab ini menguraikan tentang kesimpulan dari penelitian, keterbatasan yang dialami oleh peneliti, dan saran sebagai bahan pertimbangan bagi pihak manajemen yang berguna dalam perbaikan pengendalian internal pada prosedur penjualan kredit di CV Sinar Surya.