

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang**

Setiap harinya perekonomian dalam dunia ini berkembang dan selalu mengalami perubahan. Perekonomian yang bebas dan luas ini tidak begitu saja berjalan, tetapi terdapat banyak peraturan dibelakangnya yang melingkupi seluruh kegiatan ekonomi. Ekonomi yang luas ini berjalan dengan para perusahaan sebagai pendorong pelaku ekonomi. Banyak perusahaan yang berdiri dengan berbagai tujuan dan dari berbagai perusahaan yang berdiri ini akan sangat mempengaruhi arah sebuah ekonomi negara tersebut, oleh karena itu sudah sebaiknya negara membuat peraturan agar arah ekonomi sesuai dengan rencananya.

Sebuah perusahaan yang baik yaitu perusahaan yang mampu mengelola seluruh aktivitas dan perusahaannya sendiri dengan baik. Berdasarkan hal tersebut sudah pastinya perusahaan memikirkan rencananya dengan baik sebelum bertindak. Rencana yang dibuat sedemikian rupa tentunya dibuat secara detail terhadap seluruh bagian perusahaan yang mana rencana tersebut dibuat oleh manajemen perusahaan itu sendiri. Rencana yang baik tentunya tidak lepas dari sebuah tujuan yang tentunya tujuan tersebut harus efektif dan efisien.

Setiap kegiatan perusahaan diperlukan sebuah pengendalian internal dalam mengendalikan kegiatan tersebut agar mampu bekerja secara hemat biaya (Efisien) dan tercapainya tujuan perusahaan dengan maksimal (Efektif). Salah satu kegiatan yang banyak dilakukan berbagai perusahaan yaitu transaksi baik penjualan maupun

pembelian. Transaksi ini sangat perlu dipikirkan dengan baik agar kesepakatan harga dan harga yang diperoleh tidak menimbulkan kerugian.

Dalam kegiatan penjualan sebuah perusahaan juga memiliki berbagai macam jenis penjualan yang mana perusahaan bebas menggunakan yang menurutnya paling baik. Penjualan secara langsung dan penjualan kredit menjadi dua jenis penjualan yang sering dipakai tergantung bagaimana efektifnya transaksi tersebut menurut masing-masing perusahaan. Sistem penjualan sebuah perusahaan tentunya direncanakan dengan baik dan matang, sehingga tidak heran bahwa banyak perusahaan yang berbeda-beda dalam hal sistem penjualannya.

Efektivitas mengacu pada sebuah keberhasilan pencapaian tujuan yang didalamnya terdapat rencana suatu program atau kegiatan yang bertujuan mencapai sasaran yang telah ditentukan. Efektivitas melekat dengan kerja keras yang totalitas yaitu pencapaian tujuan menjadi prioritas dengan seluruh kinerja yang maksimal. Berdasarkan hal tersebut keefektifan sebuah pengendalian internal dapat diakui apabila seluruh rencana atau programnya berjalan dan mencapai tujuannya masing-masing dengan baik. Efektivitas sebuah pengendalian internal dapat dibandingkan berdasarkan rencana yang dirancang dengan keadaan sesungguhnya dilapangan. Efektivitas pengendalian internal dikatakan gagal apabila rencana yang dibuat tidak mencapai tujuannya.

Wilayah Cikarang merupakan salah satu bagian dari Indonesia dengan wilayah industri terbesar di Indonesia. Peneliti melakukan observasi dan menemukan sebuah jenis jasa yang unik yaitu elektro plating. Elektro plating adalah

pelapisan metal yang bertujuan agar metal yang dilapisi lebih tahan karat dan kualitasnya semakin bagus. PT. Sumber Cikarang Platindo yang terletak di Kawasan Industri Jababeka I merupakan salah satu perusahaan yang menyediakan jasa elektro plating dan perusahaan ini cukup memiliki nama di bidang elektro plating Indonesia. Berdasarkan pengamatan awal penulis perusahaan ini memiliki sistem penjualan yang cukup menarik perhatian, sehingga dengan ini peneliti tertarik untuk meneliti terkait analisa efektivitas pengendalian internal terhadap sistem penjualan kredit PT. Sumber Cikarang Platindo.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Penjualan kredit merupakan salah satu jenis penjualan yang dilaksanakan oleh hampir semua perusahaan. Penjualan kredit sangat beracun pada catatan dan dokumen terkait transaksi tersebut karena penjualan kredit sangat berhubungan dengan rentang waktu yang cukup lama. Berdasarkan hal tersebut pengendalian internal perlu dilakukan dan harus diterapkan dengan baik. Penjualan kredit pada PT Sumber Cikarang Platindo belum pernah dilakukan evaluasi. Berdasarkan hal tersebut, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah

Apakah sistem pengendalian internal atas sistem penjualan kredit PT. Sumber Cikarang Platindo sudah efektif?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang dan tujuan penelitian diatas dalam penelitian ini memiliki tujuan yaitu untuk mengetahui apakah sistem pengendalian internal atas penjualan kredit PT. Sumber Cikarang Platindo sudah berjalan efektif atau tidak efektif.

### **1.4 Manfaat Penelitian**

#### **1.4.1 Kontribusi Teori**

a. Bagi Peneliti

Penelitian ini merupakan penerapan ilmu pengetahuan yang telah dipelajari dengan membandingkan ilmu tersebut dengan kenyataan di lapangan yang diperoleh dari penelitian secara langsung. Berdasarkan hal tersebut dapat menjadikan bahan referensi dan sumber inovasi baru lagi bagi peneliti lain.

b. Bagi Pembaca

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan para pembaca mengenai ilmu terkait penelitian dan tentunya dapat menjadi referensi cara pandang baru yang berguna bagi pembaca.

c. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan menjadi sebuah pendapat baru dari pihak eksternal perusahaan mengenai hal terkait penelitian ini dan dapat memberi inovasi kedepannya.