

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perusahaan, Badan Usaha Milik Negara atau Badan Usaha Milik Daerah maupun Badan usaha Milik Swasta sebagai suatu pelaku ekonomi, tidak lepas dari kondisi globalisasi ekonomi dewasa ini. Hal ini mempertajam persaingan-persaingan diantara perusahaan. Agar perusahaan bertahan atau bahkan berkembang diupayakan penyehatan dan penyempurnaan meliputi peningkatan produktifitas, efisiensi serta efektifitas pencapaian tujuan perusahaan. Kebijakan yang ditempuh manajemen antara lain memperbaiki sistem akuntansi dan meningkatkan pengendalian (HIRO Tygiman, 1997,9).

Dalam perusahaan yang skalanya masih kecil (baru berdiri) seorang pemilik bisa mengawasi sendiri setiap kegiatan yang terjadi di dalam perusahaan tersebut. Semakin besar suatu perusahaan semakin banyak tugas atau kerjaan yang perlu di delegasikan kepada bawahan.

Setiap perusahaan menggunakan sistem akuntansi yang berbeda dengan sistem akuntansi perusahaan lainnya. Sistem akuntansi perusahaan dikatakan baik, apabila pengendalian intern dapat di lakukan dengan baik pula, sehingga kecurangan-kecurangan yang timbul dapat ditekan seminimal mungkin. Dengan demikian pimpinan perusahaan dapat mengendalikan jalannya perusahaan yang kemudian akan dapat mencapai tujuan utama perusahaan. Yaitu laba yang maksimal tanpa mengabaikan kepentingan umum dan norma-norma yang berlaku umum.

Begitu juga dengan sistem penjualan memegang peranan penting dalam perusahaan, karena hasil penjualan dan penerimaan piutang yang *continew* adalah salah satu factor yang mempengaruhi perputaran piutang dan laba. Bila fungsi penjualan tidak bekerja dengan baik, maka kelancaran perusahaan akan terganggu. Produk akan menumpuk di gudang sehingga tidak ada arus kas yang masuk, sedangkan perusahaan membutuhkan dana yang besar untuk membiayai operasional perusahaan.

Perusahaan dapat bersaing dengan perusahaan lain untuk menarik konsumen dengan melakukan penjualan kredit. Penjualan kredit akan menimbulkan piutang. Piutang usaha adalah piutang yang timbul dari transaksi penjualan barang atau jasa dalam kegiatan normal perusahaan (Astuti; 1996:41) . Piutang merupakan salah satu harta perusahaan, yang nantinya jika di lunasi akan menjadi penerimaan kas, kas merupakan kelompok aktiva lancar yang paling mudah terjadi penyelewengan, kesalahan pencatatan dan bisa terjadi piutang yang tak tertagih. Untuk menghindari hal semacam ini perlu adanya sistem pengendalian intern, pada sistem akuntansi penjualan kredit.

Dari sistem yang ada, yaitu sistem penjualan kredit, penulis tertarik untuk menghubungkan pengendalian intern dan sistem akuntansi penjualan kredit. Penulis melihat dari sistem tersebut ada hubungan yang saling terkait antara pengendalian intern, dan sistem akuntansi penjualan kredit. Jika kedua system tersebut dapat di jalankan dengan baik maka akan mendukung kelancaran aktifitas perusahaan.

Fungsi pengendalian intern dalam sistem akuntansi penjualan kredit selalu dilakukan oleh PD. Tunas Aneka Logam. Perusahaan menginginkan pelaksanaan operasional yang teratur dan berkesinambungan. Lebih dari 80% transaksi penjualan pada PD. Tunas Aneka Logam berupa penjualan kredit. Perusahaan menginginkan dalam transaksi penjualan yang terjadi di catat dengan baik dan benar. Dalam proses transaksi tersebut perusahaan membutuhkan system yang baik.

Berdasarkan uraian di atas, Penulis merasa tertarik untuk melakukan penelitian terhadap system pengendalian intern, sistem penjualan kredit, dan akuntansi piutang pada PD. Tunas Aneka Logam, sehingga penulis mengambil judul “ EVALUASI SISTEM PENGENDALIAN INTERRN PADA PENJUALAN KREDIT DI PERUSAHAAN DAGAN TUNAS ANEKA LOGAM KLATEN”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dikemukakan di atas, maka rumusan masalah yang di angkat adalah:

Bagaimana pengendalian intern dalam sistem akuntansi penjualan kredit yang diterapkan di P.D. Tunas Aneka Logam?

C. Tujuan penelitian.

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui ;

Pengendalian intern dalam sistem akuntansi penjualan kredit yang di terapkan di PD. Tunas Aneka Logam.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian ini adalah:

1. Bagi perusahaan

Manfaat bagi perusahaan yang diteliti adalah Sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan. yang terkait dengan akuntansi penjualan kredit

2. Bagi Universitas.

Hasil penelitian ini dapat menambah kepustakaan, perbendaharaan bacaan ilmiah di perpustakaan dan menambah wawasan mahasiswa akuntansi dalam penelitian selanjutnya.

3. Bagi penulis.

Untuk menambah pengetahuan mengenai system pengendalian interen dalam sistem penjualan kredit.

E. Sistematika Penulisan Skripsi

Penyusunan skripsi ini, sistematika yang dipergunakan adalah sebagai berikut:

BAB I : Pendahuluan

Bab ini menguraikan mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan skripsi.

BAB II : Tinjauan Pustaka

Bab ini menguraikan mengenai landasan teori system akuntansi, pengendalian intern, system akuntansi penjualan kredit, kerangka konseptual dan penelitian sebelumnya.

BAB III : Metode Penelitian

Bab ini menguraikan mengenai pendekatan penelitian, ruang lingkup penelitian, jenis dan sumber data, prosedur pengumpulan data, serta pengolahan data dan teknik analisis.

BAB IV : Analisis Hasil Penelitian dan Pembahasan

Bab ini menguraikan mengenai gambaran umum Perusahaan Dagang Tunas Aneka Logam Batur Ceper Klaten, deskripsi hasil penelitian dan pembahasan mengenai masalah-masalah yang dihadapi.

BAB V : Simpulan dan Saran

Bab ini menguraikan mengenai simpulan yang seharusnya diambil berdasarkan analisis pada bab sebelumnya dan saran-saran yang dikemukakan penulis dengan harapan dapat berguna bagi kemajuan Perusahaan Dagang Tunas Aneka Logam Batur Ceper Klaten.

