

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Perkembangan perusahaan saat ini semakin pesat. Era saat ini mendorong banyak perusahaan untuk semakin memperluas usahanya dengan meraih pangsa pasar. Hal tersebut mendorong terjadinya persaingan ketat antar perusahaan. Perusahaan adalah suatu instansi yang terorganisir, berdiri dan berjalan yang tidak dapat terlepas dari hukum ekonomi dan prinsip dasar perusahaan pada umumnya. Perusahaan didirikan untuk mencari laba yang sebesar - besarnya dan untuk dipertahankan kelangsungan hidup usahanya.

Menurut Swasta Basu (2019:8-10), “Menjual adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang jasa yang ditawarkan. Jadi, adanya penjualan dapat tercipta suatu proses pertukaran barang dan/atau jasa antara penjual dengan pembeli”. Pada umumnya para pengusaha mempunyai tujuan mendapatkan laba tertentu (mungkin maksimal), dan mempertahankan atau bahkan berusaha meningkatkannya untuk jangka waktu lama.

Penjualan merupakan salah satu aspek yang sangat penting disebuah perusahaan. Hal tersebut menjadikan faktor penjualan pada suatu perusahaan menjadi suatu hal yang sangat penting untuk diperhatikan. Ketika pengelolaan penjualan perusahaan kurang baik, maka hal tersebut dapat merugikan perusahaan karena akan berdampak langsung pada perolehan laba. Dalam menjaga penjualan perusahaan agar tetap stabil, setiap perusahaan tentu memiliki sistem yang berbeda - beda. Namun secara umum setiap perusahaan harus memiliki sistem yang tepat dalam semua aspek yang dijalankannya. Sistem yang baik ini merupakan salah satu kunci dalam pengendalian.

Piutang usaha merupakan salah satu aktiva yang besar dari aktiva lancar yang terdapat pada perusahaan. Dalam piutang usaha terdapat kendala yaitu piutang tak tertagih dan keterlambatan pembayaran oleh konsumen. Piutang tak tertagih merupakan resiko dari penjualan kredit yang dapat menghambat kelangsungan hidup perusahaan. Selain tidak tertagihnya piutang kepada konsumen, terdapat pula kecurangan yang dilakukan oleh karyawan perusahaan yang menangani piutang usaha.

Sedangkan menurut Giri (2017), “Piutang adalah tuntutan kepada pelanggan dan pihak lain untuk memperoleh uang, barang, dan jasa tertentu pada masa yang akan datang, sebagai akibat penyerahan barang atau jasa yang dilakukan saat ini”. Piutang diperkirakan akan tertagih dalam waktu 30-60 hari. Apabila piutang tak kunjung terbayar akan menyebabkan resiko terjadinya piutang tak tertagih. Piutang usaha merupakan bagian terbesar dari aktiva lancar serta bagian terbesar dari total aktiva usaha.

Aktivitas penjualan merupakan ujung tombak pada CV. Berkah Abadi Permata Safira Kediri dalam mempertahankan kelangsungan usahanya, karena penjualan mampu menghasilkan pendapatan bagi perusahaan. Dalam pelaksanaan aktivitas penjualan tunai ini, perusahaan dapat mendapatkan uang secara langsung sedangkan dalam penjualan kredit akan menimbulkan piutang bagi perusahaan. Sehingga di perlukannya suatu sistem pengendalian internal didalam perusahaan. Pengendalian internal merupakan suatu cara organisasi dan metode bisnis yang digunakan untuk meningkatkan efektifitas dan efisiensi menjaga aset, memberikan informasi yang akurat, mendorong dipatuhinya manajemen yang sudah ditetapkan.

Dalam praktiknya, sering terdapat berbagai pelanggaran yang menyebabkan pengendalian internal menjadi tidak efektif. Kecurangan yang mungkin terjadi pada bagian piutang adalah tidak mencatat pembayaran dari debitur dan menunda mencatat pembayaran piutang (*cash lapping*) sehingga dana piutang yang sudah dibayar tertunda masuk kedalam kas perusahaan, melakukan pembukuan palsu atas mutasi piutang dan lain sebagainya.

Sistem pengendalian tersebut diharapkan dapat menjamin kelancaran aktivitas penjualan dan pengelolaan piutang yang lebih baik, meminimalkan terjadinya penyalahgunaan dan penyelewengan yang terjadi dalam aktivitas penjualan, serta menekan biaya - biaya yang dikeluarkan jika terjadi penyelewengan atau kredit macet sehingga transaksi penjualan kredit dan piutang usaha dapat diselesaikan dengan baik, benar, dan tepat waktu sehingga kredit macet yang selama ini terjadi dapat dikurangi dan dihilangkan.

Salah satu contoh pengelolaan perusahaan yang baik khususnya pada pengendalian internal dapat dilihat pada eksistensi CV. Berkah Abadi Permata Safira yang beroperasi di Kediri, Jawa Timur. Perusahaan ini adalah perusahaan yang bergerak dibidang usaha *digital printing germent* yang telah berdiri sejak tahun 2009 dan masih beroperasi hingga saat ini. Hal ini menjadikan penulis ingin melakukan evaluasi mendalam terkait pengendalian internal perusahaan tersebut.

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengavaluasi pengendalian internal atas penjualan dan piutang uasaha pada CV. Berkah Abadi Permata Safira Kediri mengidentifikasi apakah sudah efektif dan efisiensi pengendalian internal atas penjualan dan piutang yang diterapkan pada CV. Berkah Abadi Permata Safira Kediri serta memberikan rekomendasi atas penerapan pengendalian internal apabila terdapat kelemahan dalam sistem penerimaan dan pengeluaran kas pada CV. Berkah Abadi Permata Safira Kediri. Berdasarkan latar belakang diatas maka judul yang diambil oleh penulis adalah **“Evaluasi Penegendalian Internal Atas Penjualan dan Piutang - studi pada CV. Berkah Abadi Permata Safira Kediri.**

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan pada latar belakang yang telah dituangkan di atas, maka rumusan masalah pada penelitian ini adalah:

1. Bagaimana pelaksanaan penerapan sistem pengendalian internal atas penjualan dan penagihan piutang pada CV. Berkah Abadi Permata Safira?
2. Apakah sistem pengendalian internal atas penjualan dan penagihan piutang sudah efektif dan efisien pada CV. Berkah Abadi Permata Safira?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dalam Penelitian Ini dilakukan adalah

1. Untuk mengetahui pelaksanaan sistem pengendalian internal bagian penjualan dan penagihan piutang pada CV. Berkah Abadi Permata Safira.
2. Untuk mengetahui efisiensi dan efektifitas pelaksanaan sistem pengendalian internal bagian penjualan dan penagihan piutang pada CV. Berkah Abadi Permata Safira.

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

Diharapkan dari hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat teoritis maupun praktis sebagaimana pada penjelasan berikut:

##### **1.4.1 Manfaat Teoritis**

Memberikan manfaat serta kontribusi pemikiran dan pengetahuan tentang kajian evaluasi pengendalian internal dalam penjualan dan penagihan piutang serta sebagai rujukan atau referensi untuk menyempurnakan penelitian selanjutnya yang sejenis.

##### **1.4.2 Manfaat Praktis**

Memberikan kontribusi informasi bagi pihak internal CV. Berkah Abadi Permata Safira khususnya dibidang penjualan dan penagihan piutang dalam mengetahui seberapa efektif dan efisiensi penerapan sistem pengendalian internal pada bagian penagihan piutang usaha.