

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Pemilihan Judul

Sebuah perusahaan memerlukan strategi dan perencanaan yang baik dalam menjalankan kegiatan usahanya agar tetap dapat bertahan dalam menghadapi lingkungan yang selalu berubah-ubah dan persaingan yang semakin ketat. Untuk itu peranan manajemen perusahaan sangatlah menentukan dalam pengambilan keputusan. Untuk pengambilan keputusan tersebut diperlukan informasi-informasi yang akurat.

Di dalam perusahaan yang mempunyai struktur organisasi yang semakin kompleks tanpa disertai dengan peningkatan kualitas dan kuantitas informasi guna pengambilan keputusan dirasakan semakin sulit untuk diperoleh, terutama informasi yang dapat diandalkan.

Salah satu informasi yang dihasilkan oleh manajemen perusahaan adalah laporan keuangan. Laporan keuangan merupakan sumber yang sangat penting untuk memperoleh informasi mengenai posisi keuangan dan hasil usaha perusahaan. Tetapi penyajian laporan keuangan tersebut dan informasi lainnya tidak sepenuhnya dapat menjamin kewajaran dan kebenaran nilai yang ada di dalam laporan keuangan yang disajikan. Oleh sebab itu penyajian di dalam laporan keuangan diharapkan kewajarannya dan tidak menyesatkan para pemakai

laporan keuangan. Kewajaran laporan keuangan diperiksa oleh seseorang yang mempunyai keahlian dan menguasai teknik-teknik pemeriksaan yang diperlukan, pengalaman yang memadai serta merupakan orang kepercayaan di dalam perusahaan yang tidak memihak atau independen sehingga pendapat yang diberikan dapat dipertanggungjawabkan dengan baik.

Secara umum pemeriksaan dapat berupa pemeriksaan umum dan pemeriksaan khusus. Pemeriksaan umum dimaksud untuk memungkinkan akuntan ekstern (akuntan yang bertindak independen dan tidak menjadi bagian perusahaan) memberikan pendapat atas kelayakan laporan keuangan. Pemeriksaan khusus dapat berbentuk pemeriksaan untuk menemukan kecurangan, pemeriksaan untuk tujuan pembelian suatu perusahaan atau tujuan merger, pemeriksaan untuk menentukan apakah suatu anak perusahaan atau bagian lain dari perusahaan sebaiknya dihentikan usahanya.

Penjualan merupakan suatu aktivitas yang sangat besar dalam suatu perusahaan sehingga sering penjualan digunakan sebagai suatu patokan yang harus dicapai pada masa sekarang maupun yang akan datang karena penjualan memberikan kontribusi yang sangat berarti dan sebagai suatu dasar yang sangat penting dalam usaha untuk mencapai laba yang optimal. Walaupun demikian laba hanyalah menjadi salah satu tujuan perusahaan dalam jangka pendek saja dan yang menjadi tujuan perusahaan adalah kelangsungan hidup perusahaan itu sendiri.

Seperti halnya perusahaan lain, maka kegiatan penjualan yang dilakukan oleh PT. AJINOMOTO SALES INDONESIA cabang Palembang tidak selalu dilakukan dengan tunai, tetapi ada kalanya juga diadakan secara kredit. Cara ini akan menimbulkan piutang bagi perusahaan. Piutang usaha merupakan asset bagi perusahaan yang nantinya harus ditagih oleh perusahaan. Penagihan piutang sangat penting karena dengan melakukan penagihan terhadap piutang sampai piutang tersebut diterima, secara tidak langsung akan menjamin kelangsungan hidup perusahaan itu. Hasil penagihan terhadap piutang akan digunakan untuk membiayai kegiatan-kegiatan usaha perusahaan setiap waktu sehingga kegiatan-kegiatan dapat berjalan dengan lancar. Melihat posisi yang begitu penting yang dapat diperankan oleh kedua unsur itu, maka penulis akan mencoba memaparkannya secara lengkap dalam skripsi yang berjudul **“Pemeriksaan Intern Atas Penjualan dan Piutang Usaha pada PT. AJINOMOTO SALES INDONESIA Cabang Palembang”**.

### ***3. Perumusan Masalah***

Sehubungan dengan penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan, di samping penjualan tunai dalam upaya meningkatkan volume penjualannya, maka seringkali kita temui adanya penerapan internal kontrol dalam perusahaan masih kurang baik sehingga dapat memperlemah efektivitas maupun efisiensi perusahaan.

Penulis menemukan adanya kelemahan-kelemahan yang menghambat efisiensi dan efektivitas atas kegiatan penjualan dan piutang usaha pada perusahaan, yaitu sebagai berikut :

1. Saldo piutang yang disajikan dalam laporan keuangan tidak menunjukkan saldo yang sewajarnya, karena dari nilai tersebut banyak yang bermasalah sehingga saldo piutang yang disajikan terlalu tinggi.
2. Perusahaan tidak melakukan konfirmasi piutang secara teratur kepada pelanggan, sehingga dapat menyebabkan penyelewengan yang dilakukan oleh *salesman*, dimana pembayaran dari pelanggan tidak langsung disetor ke perusahaan sehingga terdapat perbedaan pencatatan saldo piutang antara catatan perusahaan dengan catatan pelanggan.
3. Tidak ada *sales budget* secara berkala untuk masing-masing daerah pemasaran sehingga apabila target telah tercapai dalam waktu yang lebih cepat maka sisa waktunya tidak dimanfaatkan dengan baik. Selain itu penetapan *sales budget* yang tidak melibatkan cabang juga membuat cabang tidak termotivasi dan tidak merasa ikut bertanggung jawab atas pencapaiannya.

### C. Tujuan Penelitian

Penelitian yang dilakukan penulis menekankan pada pembahasan pemeriksaan intern penjualan dan piutang usaha yang merupakan bagian dari harta perusahaan PT. AJINOMOTO SALES INDONESIA cabang Palembang. Tujuan dari penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui dan memahami pelaksanaan pemeriksaan intern atas penjualan dan piutang usaha.
2. Untuk memberikan saran-saran atau masukan-masukan kepada perusahaan yang bersangkutan maupun perusahaan lain yang sejenis dalam menetapkan kebijakan perusahaan.
3. Sebagai bahan acuan bagi pimpinan perusahaan dalam hal menilai efektivitas pengendalian intern atas penjualan dan piutang usaha.
4. Sebagai bahan informasi dan sumber pemikiran yang kiranya berguna bagi semua pihak yang membutuhkan dan membacanya.

#### **D. Manfaat Penelitian**

Sebagai mana yang telah diuraikan di atas bahwa penjualan dan piutang merupakan salah satu komponen utama dalam perusahaan dan sangat besar pengaruhnya terhadap kelangsungan hidup dalam perusahaan, maka dengan penelitian ini diharapkan dapat diperoleh manfaat sebagai berikut :

1. Pemahaman yang lebih mendalam terhadap penjualan dan piutang usaha, sehingga dapat menerapkan pengendalian intern yang efektif guna menghindarkan kerugian perusahaan akibat kelalaian baik yang tidak sengaja maupun yang direncanakan.
2. Bagi pimpinan perusahaan sendiri, diharapkan melalui hasil penelitian yang dilakukan dapat digunakan untuk mengukur sejauh mana manfaat dan celah

yang ada pada pelaksanaan pengendalian intern selama ini. Sehingga untuk masa yang akan diharapkan pelaksanaannya dapat lebih sempurna.

3. Bagi penulis, hasil penelitian ini juga dapat lebih membuka wawasan dan sekaligus perbandingan antara ilmu yang telah didapat dalam bidang akademik dengan praktek langsung dilapangan.

#### **E. Metode Penelitian**

Untuk mendukung penulisan skripsi ini, penulis membutuhkan sekali dasar yang berhubungan dengan topik yang telah penulis tetapkan untuk memperoleh suatu gambaran yang lebih jelas. Pengumpulan dilakukan dengan dua cara yaitu :

##### **1. Metode Penelitian Lapangan / Field Research**

Merupakan riset lapangan untuk memperoleh data primer yang dilakukan dengan mengunjungi dan peninjauan langsung pada perusahaan yang bersangkutan.

Kegiatan yang dilakukan yaitu :

- a) Mengadakan observasi (pengamatan ) dengan melakukan questioner (pertanyaan ) kepada yang bersangkutan untuk memperoleh gambaran mengenai jalannya perusahaan.
- b) Mengadakan wawancara ( interview ) dengan para pengurus perusahaan yang betul-betul menguasai bidangnya masing-masing. Dengan demikian

jawaban yang diberikan oleh masing-masing pihak mempunyai tingkat kebenaran dan ketelitian yang lebih tinggi.

## 2. Metode Kepustakaan / Library Research

Adalah riset kepustakaan untuk memperoleh data sekunder dengan cara :

- a) Membaca buku-buku, literature-literatur, tulisan-tulisan ilmiah dan sumber-sumber lainnya.
- b) Selain itu juga dipelajari kembali mata kuliah yang diberikan selama di bangku kuliah yang berhubungan dengan masalah yang terdapat dalam penulisan skripsi.

## F. Sistematika Pembahasan

Dalam menguraikan tulisan mengenai “Pemeriksaan Intern Atas Penjualan dan Piutang Usaha pada PT. AJINOMOTO SALES INDONESIA cabang Palembang”, urutan-urutan pembahasannya adalah sebagai berikut :

### BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini berisikan tentang landasan apa yang menjadi dorongan bagi penulis sehingga memilih judul seperti yang tertera di dalam skripsi ini. Kemudian diuraikan pula tentang perumusan masalah, dan dibahas tentang metodologi penelitian yang digunakan serta sistematika pembahasan skripsi.

### BAB II : LANDASAN TEORI

Bab ini akan dibahas secara teoritis mengenai pengertian dan tujuan pemeriksaan, pengertian penjualan dan piutang usaha serta tujuan pemeriksaannya, konsep dasar pemeriksaan, fungsi dan tujuan struktur pengendalian intern, dan kertas kerja pemeriksaan.

### BAB III : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Pada bab ini diuraikan mengenai sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi dan uraian tugas perusahaan, bidang usaha dan perkembangannya.

### BAB IV : PEMERIKSAAN INTERN ATAS PENJUALAN DAN PIUTANG USAHA PADA PT. AJINOMOTO SALES INDONESIA CABANG PALEMBANG

Pada bab ini berisi pembahasan atas pemeriksaan yang telah dilakukan pada kegiatan penjualan dan piutang usaha pada PT. AJINOMOTO SALES INDONESIA cabang Palembang.

### BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini merupakan penutup dengan mengungkapkan kesimpulan atas pembahasan yang telah dilakukan pada skripsi ini berdasarkan temuan dan analisa yang telah diperoleh serta mengemukakan saran-saran yang mungkin diperlukan untuk memperbaiki kelemahan-kelemahan yang mungkin akan dapat berguna bagi perusahaan tersebut.