

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Penulisan

Pembangunan pada hakekatnya adalah proses perubahan yang terus menerus menuju kemajuan dan perbaikan ke arah tujuan yang ingin dicapai. Indonesia sebagai Negara yang sedang berkembang lagi giat-giatnya melaksanakan pembangunan di segala bidang. Pembangunan yang dilakukan oleh bangsa Indonesia merupakan suatu rangkaian dari Pembangunan Nasional yang digariskan dalam Garis-Garis Besar Haluan Negara dalam upaya menuju terwujudnya masyarakat adil dan makmur berdasarkan Pancasila dan UUD 1945.

Dalam mewujudkan tujuan nasional tersebut sebagian usaha pembangunan diarahkan pada pembangunan dibidang perdagangan. Pembangunan dibidang perdagangan diarahkan pada terciptanya sistem perdagangan nasional yang makin efisien dan efektif, mampu memanfaatkan dan memperluas pasar serta membentuk harga yang wajar.

Pembangunan dibidang perdagangan sangatlah menunjang, karena dapat memperlancar proses produksi menghasilkan barang dan jasa yang akan menimbulkan persaingan. Dengan bertambahnya jumlah perusahaan maka pemerintah tidak bersusah payah memikirkan jumlah pengangguran setiap tahunnya. Dikarenakan lapangan pekerjaan yang tersedia cukup banyak.

Usaha perdagangan yang dilakukan oleh PT. Fajar Cipta Sarana Palembang sebagai distributor yang bergerak dalam pengadaan bahan material ke proyek-

proyek khususnya bahan bangunan. Bahan-bahan material bangunan tersebut adalah produk SIKA yaitu Plastocrete RM Bult, Sikagrout 215, Sikabond NV, Sikatop 107 seal.

Usaha yang dilakukan perusahaan sedang berada pada masa tahap perkembangan. Pihak manajemen perusahaan menginginkan perusahaan berkembang pesat dengan meningkatkan omset penjualan.

Meningkatkan volume penjualan merupakan suatu hal yang sangat penting bagi perusahaan, karena disamping omset penjualan meningkat akan mengakibatkan perputaran stok menjadi lancar. Dengan penjualan yang semakin tinggi maka perusahaan memperoleh keuntungan yang semakin banyak pula. Ini merupakan suatu usaha yang berhasil dan dapat menunjang program pemerintah.

Penjualan yang dilakukan ada yang berupa uang tunai maupun kredit. Penjualan tunai memang diharapkan oleh perusahaan agar bertambahnya uang tunai akan memperlancar proses produksinya, dimana persediaan bahan material akan dapat bertambah.

Dalam penjualan secara kredit akan menimbulkan piutang dengan jangka waktu tertentu. Dan dalam piutang ini akan mengakibatkan adanya resiko piutang yang tak tertagih. Pada prinsipnya baik penjualan tunai maupun kredit akan selalu berhubungan dengan penerimaan kas. Uang dari hasil penjualan mungkin dapat digunakan untuk menambah persediaan barang yang akan diperdagangkan.

Mengingat pentingnya pengendalian terhadap penjualan, piutang dan penerimaan kas bagi suatu perusahaan dalam mempertahankan usahanya. Agar tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan, maka dalam melaksanakan penjualan,

piutang dan penerimaan kas harus sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan. Apabila dijalankan tidak sesuai dengan yang diharapkan maka, kemungkinan akan terjadi penyelewengan-penyelewengan.

Dengan adanya penyelewengan-penyelewengan ini jelas akan merugikan perusahaan dan perusahaan tidak dapat menjalankan usahanya sebagaimana mestinya, dikarenakan penumpukan piutang atau terjadinya korupsi. Oleh sebab itu merupakan tanggung jawab manajemen dalam mengambil tindakan perbaikan agar usaha dapat berjalan dengan lancar kembali. Maka betapa pentingnya pengendalian manajemen bagi suatu perusahaan.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis memilih judul skripsi: "PENGENDALIAN TERHADAP PENJUALAN, PIUTANG DAN PENERIMAAN KAS PADA PT. FAJAR CIPTA SARANA PALEMBANG".

B. Perumusan Masalah

Pada dasarnya tujuan didirikannya perusahaan tidak hanya untuk mencari laba, melainkan juga untuk menumbuhkan dan menjamin kelangsungan hidup perusahaan itu sendiri. Semua ini tercapai apabila manajemen sanggup dan melaksanakan efisiensi dan efektifitas terhadap penjualan agar mampu bersaing dengan perusahaan lain yang bergerak dalam bidang yang sama.

Berdasarkan hasil pengamatan dan penelitian yang telah dilakukan pada PT. Fajar Cipta Sarana, maka penulis menemukan masalah-masalah yang sedang dihadapi perusahaan adalah sebagai berikut:

1. Kurang tepatnya penetapan anggaran penjualan, sehingga menyebabkan

terjadinya selisih antara anggaran penjualan yang ditetapkan dengan realisasinya. Hal ini menunjukkan bahwa anggaran yang ditetapkan kurang memberikan manfaat sebagai alat untuk pengendalian.

2. Pengendalian piutang dan penerimaan kas yang ada pada perusahaan kurang baik, dalam hal ini manajer penjualan tidak memperhatikan limit kredit pelanggan, sehingga banyak timbul kredit macet dan turn over piutang yang sangat rendah.
3. Penagihan piutang yang dilakukan oleh collector hanya berdasarkan kwitansi yang diserahkan oleh bagian kasir dan hasil penagihan yang diterima oleh kasir setiap sore tidak langsung dicatat pada hari tersebut, dan baru disetor pada hari berikutnya. Hal ini akan mengakibatkan terjadinya penyalahgunaan uang kas perusahaan.

Dari permasalahan diatas dapat dirumuskan bahwa masalah pokok pada PT. Fajar Cipta Sarana Palembang, belum berjalan dengan baiknya pengendalian atas penjualan, piutang dan penerimaan kas perusahaan.

C. Ruang Lingkup Pembahasan

Ruang lingkup pembahasan masalah ini meliputi pengendalian terhadap penjualan, piutang dan penerimaan kas. Dengan kata lain, pembahasan hanya mencakup pengendalian dan penanggulangan hal-hal yang mungkin terjadi.

D. Tujuan dan Kegunaan Penulisan

Tujuan Penelitian

Mengingat pengendalian terhadap penjualan, piutang dan penerimaan kas yang dijalankan memegang peranan penting dalam menentukan maju tidaknya perusahaan tersebut, maka tujuan penulis melakukan penelitian ini ialah:

1. Untuk mengetahui sampai sejauh mana perusahaan dapat memperoleh keuntungan dari hasil penjualan.
2. Untuk mengetahui manfaat pengendalian penjualan, piutang dan penerimaan kas dalam pengambilan keputusan bagi pimpinan perusahaan.

Kegunaan Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan :

1. Dapat memberikan informasi kepada pimpinan/ manajer perusahaan dalam hal efisiensi dan efektifitas pengendalian jumlah barang-barang yang terjual, piutang serta penerimaan yang diperoleh dari hasil penjualan.
2. Dapat menambah pengetahuan dan pengalaman tambahan bagi penulis dalam bidang penelitian yang dimulai dari pengumpulan data, pengolahan data dan analisis data. Selain itu penelitian ini juga merupakan suatu latihan penerapan teori-teori dan pengetahuan yang telah diterima dan dapat dipelajari selama ini, khususnya dalam Controllershship.
3. Dapat menambah pengetahuan bagi pihak-pihak yang berkepentingan.
4. Untuk memenuhi salah satu syarat untuk menempuh ujian sarjana (jenjang S1) Jurusan Akuntansi, pada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Musi Palembang.

E. Metodologi Penelitian

1. Objek Penelitian

Objek penelitian ini dilakukan oleh penulis adalah pada PT. Fajar Cipta Sarana yang beralamat di Jl. Pasar 16 ilir No.161C Palembang 30122 sekarang ini. Penulis memilih perusahaan ini dengan alasan perusahaan ini cukup besar sehingga layak untuk dijadikan objek penelitian dalam penulisan skripsi

2. Metode Pengumpulan Data

Metode yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif, yang merupakan metode pengumpulan data dengan membandingkan antara data-data yang diperoleh dari perusahaan dengan teori-teori yang diambil dari literatur-literatur, yang berhubungan langsung dengan permasalahan yang dibahas.

3. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

Data yang dipergunakan dalam penulisan skripsi ini bersumber dari:

a. Penelitian lapangan (*field research*).

Hal ini dilakukan untuk memperoleh **data primer** melalui:

- 1) Observasi, yaitu merupakan teknik pengumpulan data dengan melakukan pengamatan dan pencatatan terhadap obyek yang diteliti pada saat terjadinya transaksi sehingga memberikan informasi yang lebih objektif dan lebih mendekati kebenaran.
- 2) Wawancara, yaitu mengadakan wawancara dengan pimpinan perusahaan atau karyawan yang dianggap dapat memberikan informasi yang diperlukan dalam penelitian ini.

b. Penelitian kepustakaan (*library research*).

Untuk memperoleh **data sekunder** Penulis melakukan pengumpulan informasi yang menunjang penulisan skripsi ini. Penulis membaca dan mempelajari literatur-literatur dan referensi agar dapat meneliti masalah-masalah yang dihadapi.

F. Sistematika Penulisan

Skripsi ini ditulis dalam lima bab, yang pada masing – masing bab akan terbagi dalam sub-bab masing–masing. Secara sistematis isi penulisan ini disusun sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Di dalam bab pendahuluan ini, secara umum akan diuraikan mengenai Latar Belakang, Perumusan Masalah, Ruang Lingkup Pembahasan, Tujuan dan Kegunaan Penelitian, Metodologi Penelitian, dan Sistematika Penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Dalam bab ini penulis menguraikan konsep-konsep dasar yang digunakan sebagai landasan dalam penganalisaan, yang terdiri dari: fungsi dan tujuan pengendalian, pengendalian dan hubungannya dengan fungsi manajemen, pengendalian terhadap penjualan, pengendalian terhadap piutang, dan pengendalian terhadap penerimaan kas.

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Secara keseluruhan Bab ini terdiri dari: Sejarah singkat perusahaan, Struktur organisasi dan Pembagian tugas, Penerapan Pengendalian

Terhadap Penjualan, Penerapan Pengendalian Terhadap Piutang dan Penerapan pengendalian Terhadap Penerimaan Kas.

BAB IV ANALISIS PENGENDALIAN TERHADAP PENJUALAN, PIUTANG DAN PENERIMAAN KAS PADA PT. FAJAR CIPTA SARANA PALEMBANG

Dalam bab ini membahas tentang analisa pengendalian terhadap penjualan, analisa pengendalian terhadap piutang dan analisa pengendalian terhadap penerimaan kas.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini merupakan bab terakhir dalam penulisan skripsi yang menyajikan kesimpulan dari hasil pembahasan dan saran-saran yang mungkin berguna bagi perusahaan guna mengatasi permasalahan yang timbul.