

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Dewasa ini dunia usaha semakin maju dan berkembang. Hal ini dapat terlihat dari semakin bertambahnya perusahaan baik di bidang industri, jasa maupun di bidang perdagangan. Salah satu tujuan yang mendasar yang ingin di capai oleh perusahaan adalah memperoleh laba yang maksimal. Laba yang diperoleh dari usaha yang dilaksanakan sangat diperlukan untuk menjamin kelangsungan hidup dan perkembangan perusahaan. Perkembangan perusahaan yang memproduksi makanan untuk konsumsi masyarakat banyak tumbuh dengan pesat pada beberapa tahun terakhir ini, dan diyakini akan lebih berkembang di tahun-tahun yang akan datang. Dengan kemudahan-kemudahan yang diberikan pemerintah kepada para pengusaha produk makanan, menyebabkan semakin banyaknya jumlah perusahaan yang memproduksi produk makanan dan menyebabkan semakin sulit menjual produk tersebut kepada masyarakat. Menghadapi persaingan yang semakin ketat, banyak perusahaan menggunakan cara atau metode-metode agar tujuan perusahaan dalam menjual produksinya secara maksimal dapat tercapai. Metode yang digunakan oleh perusahaan di dalam menghadapi persaingan antara lain mempergunakan sarana : advertensi atau periklanan dan diskon atau potongan harga. Setiap perusahaan dituntut untuk dapat mengimbangi dan mengatasi perubahan-perubahan yang terjadi terutama perubahan dibidang ekonomi, perubahan tersebut juga membawa pada

tingkat persaingan usaha yang semakin tajam. Dalam menghadapi keadaan seperti ini, sangat di perlukan manajemen yang baik bagi setiap perusahaan yaitu dapat menjalankan perusahaan dengan efektif, efisien, dan ekonomis.

Untuk menunjang pelaksanaan tersebut di perlukan suatu sistem pengendalian intern yang dapat diandalkan atau memadai. Sebagaimana diketahui, fungsi pengendalian merupakan aktivitas yang berhubungan dengan masalah penilaian atau evaluasi mengenai apa yang telah dicapai sampai seberapa jauh pelaksanaan sesuai dengan perencanaan dan kebijaksanaan pimpinan. Orang yang bertanggung jawab atas fungsi pengendalian ini adalah "*controller*", penyimpangan dalam pelaksanaan perlu diketahui sedini mungkin agar segera dapat dilakukan tindakan koreksi. Perlu diketahui, tindakan koreksi itu tidak termasuk dalam fungsi pengendalian. Dengan demikian tugas *controller* hanya terbatas pada pemberian informasi tentang adanya penyimpangan dan usul tindakan koreksi akan di laksanakan oleh mereka yang mempunyai wewenang.

Dalam merancang sistem pengendalian intern yang efektif menurut "*Arens and Loebbecke*" (1992 : 289) adalah sebagai berikut :

- Meningkatkan efisiensi operasi, sistem pengendalian intern dalam suatu organisasi di maksudkan untuk menghindari pengulangan kerja yang tidak perlu dan pemborosan di dalam seluruh aspek usaha, serta mencegah adanya suatu penggunaan sumber daya yang tidak efisien.
- Mendorong ditaatinya setiap kebijaksanaan yang telah di tetapkan manajemen dalam berbagai peraturan dan prosedur dalam mencapai tujuan daripada perusahaan.

Kegiatan penjualan dan penerimaan kas sangatlah penting karena menyangkut kegiatan dalam mencapai tujuan utama perusahaan yaitu mencapai keuntungan (profit motif).

Dari kegiatan tersebut diatas dapat diperoleh informasi akuntansi yang dibutuhkan manajemen untuk mengontrol operasi perusahaan, terutama dalam mengukur keberhasilan persaingan apakah telah berjalan sesuai dengan rencana yang telah digariskan. Dengan adanya informasi keuangan diharapkan seluruh kegiatan perusahaan dapat dipantau, sehingga jika terjadi penyimpangan akan cepat diketahui dan dikendalikan untuk operasi selanjutnya. Disamping itu juga informasi keuangan ini akan mendasari pihak manajemen untuk mengambil keputusan dalam hal perencanaan dan pengawasan, apalagi informasi tersebut menyangkut kegiatan perusahaan yang sangat vital yaitu dalam pengelolaan pendapatan (revenue), baik yang bersifat kas maupun piutang dagang. Sebagaimana ketentuan umum dalam akuntansi bahwa pendapatan diakui pada saat terjadi realisasinya, maka dari itulah karena perlu untuk dapat mengamankan pendapatan perusahaan yang berupa penjualan barang dagangan atau jasa, sehingga realisasi penjualan berupa penerimaan kas yang berasal dari penjualan tunai dan penjualan kredit dapat berjalan sesuai dengan yang direncanakan.

CV. Jakaharta merupakan salah satu perusahaan distributor produk Sarimi yang diproduksi oleh PT. Indofood Sukses Makmur Tbk., selain itu juga bertindak sebagai distributor untuk produk seperti chiki, cheetos, biscuit, permen, susu, dan kara santan kelapa untuk wilayah Sumatera Selatan. CV. Jakaharta terletak di Jalan Pangeran

Ayin No.86 Kenten Laut Palembang dan mempunyai 4 (empat) gudang untuk dalam kotamadya Palembang dan luar kotamadya Palembang masing-masing berada di Kenten, 13 Ilir, Lahat, dan Baturaja. Perusahaan didalam menjalankan operasinya tentu saja memerlukan suatu pengendalian yang sangat memadai guna dapat membantu manajemen mengamankan harta milik perusahaan serta dapat meningkatkan efisiensi dan efektifitas operasional perusahaan.

Atas dasar hal-hal tersebut diatas, dalam penulisan skripsi ini penulis mencoba untuk memberi judul skripsi ini yaitu “Pengendalian Intern Terhadap Penjualan dan Penerimaan Kas Pada CV. Jakaharta Palembang”.

1.2 Perumusan Masalah

Sesuai dengan apa yang terurai pada bagian pendahuluan bahwa tujuan perusahaan adalah untuk mendapatkan laba, maka dirasa perlu untuk mengendalikan aktifitas usaha perusahaan yakni penjualan, yang erat kaitannya dengan penerimaan kas. Penjualan adalah penting bagi perusahaan, karena penjualan menentukan maju mundurnya kegiatan perusahaan dan efek dari penjualan inipun sangat besar bagi perusahaan, maka yang menjadi permasalahan dalam perusahaan ini adalah :

1. Pelaksanaan pengendalian intern yang di terapkan perusahaan kurang memuaskan terutama untuk penjualan dan penerimaan kas. Bagaimana sistem pengendalian intern yang baik yang harus diterapkan perusahaan terutama untuk penjualan dan penerimaan kas.
2. Persaingan yang tajam antar distributor dalam bidang penjualan yang memaksa perusahaan untuk menekan biaya-biaya operasional agar harga pokok penjualan

menjadi rendah, sehingga perusahaan dapat bersaing di satu pihak dan mendapatkan laba seoptimal mungkin di lain pihak. Bagaimana cara yang ditempuh oleh perusahaan guna menekan biaya-biaya operasional agar harga pokok penjualan menjadi rendah.

3. Sering terjadinya pelanggaran terhadap kebijaksanaan perusahaan terutama pada penjualan kredit, yang menyebabkan terdapatnya piutang yang tidak dapat tertagih, oleh karena pelanggan tidak mampu membayar hutangnya. Bagaimana perusahaan mengatasi masalah penilaian pemberian kredit kepada pelanggan, apakah berdasarkan kepercayaan atau berdasarkan layak tidaknya pelanggan di beri kredit.

Dapat disimpulkan bahwa permasalahan pokok dalam skripsi ini adalah masih adanya kelemahan dalam pengendalian intern terhadap penjualan dan penerimaan kas pada CV. Jakaharta Palembang.

1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Berdasarkan rumusan diatas maka akan diteliti sampai sejauh mana peran pengendalian intern dapat dilaksanakan pada prosedur penjualan dan penerimaan kas dari hasil penjualan pada CV. Jakaharta Palembang, karena dengan pengendalian intern yang baik akan memberikan suatu manfaat yang berguna untuk mencegah dan menghindari ketidakberesan dalam efisiensi dan efektifitas.

Dalam penelitian ini dibahas dan dibatasi obyek dari penulisan yaitu, hanya membahas masalah pengendalian intern atas penjualan dan penerimaan kas dari hasil penjualan pada CV. Jakaharta Palembang, sedangkan untuk pengendalian yang lain

akan dibahas berdasarkan kebutuhan saja, obyek penelitian adalah CV. Jakaharta Palembang.

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian dalam penulisan skripsi ini adalah :

1. Untuk mengetahui sejauhmana pengendalian intern yang dilakukan oleh perusahaan atas penjualan dan penerimaan kas.
2. Mengidentifikasi masalah-masalah yang menyangkut penjualan dan penerimaan kas

1.5 Manfaat Penelitian

Dari hasil penelitian ini diharapkan :

1. Untuk memperoleh gambaran nyata mengenai pengendalian intern dalam sistem akuntansi penjualan dan penerimaan kas dari hasil penjualan yang akan diaplikasikan dengan teori yang di dapat selama dalam kuliah.
2. Untuk memberikan sumbangan pemikiran bagi pihak lain pada CV. Jakaharta bagaimana cara meningkatkan pengendalian intern terhadap prosedur penjualan dan penerimaan kas pada masa yang akan datang.

1.6 Metodologi Penelitian

Metodologi penelitian yang digunakan penulis dalam menyusun skripsi ini meliputi :

1.6.1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan yaitu studi kasus, dengan mengumpulkan data dari berbagai sumber yang berhubungan dengan sistem pengendalian intern pada CV. Jakaharta Palembang.

1.6.2. Subjek Dan Objek Penelitian

a. Subjek Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada perusahaan distributor makanan dan minuman yaitu CV. Jakaharta Palembang yang berlokasi di Jalan Pangeran Ayin No. 86 Kenten Laut Palembang.

b. Objek Penelitian

Yang menjadi objek penelitian adalah hal-hal yang berhubungan dengan sistem dan prosedur penjualan dan penerimaan kas pada CV. Jakaharta Palembang.

1.6.3. Sumber Data

Data-data dalam penelitian ini diperoleh dari :

a. Data Primer / Penelitian Lapangan (*Field Reseach*)

Yaitu data yang diperoleh secara langsung dari objek penelitian dengan seizin pihak-pihak yang berkepentingan, data yang diperoleh secara langsung dari sumber utamanya bisa berupa kualitatif maupun kuantitatif. Data ini merupakan data murni yang diperoleh dari hasil penelitian lapangan yang perlu pengolahan lebih lanjut.

b. Data Sekunder / Penelitian Kepustakaan (*Library Reseach*)

Yaitu data yang diperoleh dan digali dari hasil pengolahan pihak kedua baik kualitatif maupun kuantitatif, yaitu melalui buku-buku literatur, majalah-majalah, artikel-artikel, makalah-makalah, karya ilmiah serta bacaan lain yang ada hubungannya dengan penulisan skripsi ini.

1.6.4. Teknik Pengumpulan Data

Adapun cara-cara yang dipakai untuk pengumpulan data tersebut antara lain :

a. Observasi (*Observation*)

Yaitu pengamatan secara langsung ke obyek penelitian dengan mencatat secara sistematis terhadap kegiatan yang ada untuk memperoleh hasil sesuai dengan tujuan penelitian.

b. Wawancara (*Interview*)

Yaitu mengadakan wawancara atau bertanya langsung kepada pihak-pihak yang berkepentingan dengan obyek yang di teliti penulis untuk memperoleh informasi yang tepat dan sesuai dengan keadaan.

1.6.5. Teknik Analisis Data

Dalam penelitian ini, teknik analisis data yang digunakan adalah kualitatif komperatif yaitu dengan membandingkan teori dengan kenyataan yang ada di perusahaan dan sebagai hasil perbandingan tersebut berupa kesimpulan yang akan di simpulkan dalam skripsi ini.

1.7 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan didalam skripsi ini terdiri dari 5 (lima) bab. Masing-masing bab terdiri dari beberapa sub bab sesuai dengan keperluan dan relevansinya dengan permasalahan yang dibahas. Secara garis besar isi masing-masing bab tersebut adalah sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab pendahuluan ini menguraikan tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, ruang lingkup pembahasan, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metodologi penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Dalam bab ini akan diuraikan tentang landasan teori yang merupakan dasar dari analisa dalam penulisan skripsi ini yang meliputi : pengertian pengendalian intern, ciri-ciri pengendalian intern yang memadai, pengendalian intern terhadap penjualan, pengendalian intern terhadap penerimaan kas dan penelaahan pengendalian intern penjualan dan penerimaan kas serta laporan arus kas.

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini akan menjelaskan keadaan umum perusahaan yang meliputi sejarah singkat perusahaan, aktivitas perusahaan, struktur organisasi dan pembagian tugas, jenis dan bidang usaha, serta sistem pengendalian intern pada CV. Jakaharta.

BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini merupakan bab yang membahas dan membandingkan antara landasan teori dengan aplikasi teori tersebut pada kenyataan yang terjadi di CV. Jakaharta, untuk itu bab ini terdiri dari analisa pengendalian intern terhadap penjualan dan analisa pengendalian intern terhadap penerimaan kas.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab terakhir ini penulis akan mencoba untuk menarik kesimpulan dan memberikan saran dalam hubungan dengan permasalahan yang dihadapi perusahaan sebagaimana yang telah diuraikan pada bab-bab sebelumnya setelah dirumuskan beberapa kesimpulan, maka penulis akan mencoba memberikan saran yang nantinya diharapkan dapat berguna untuk perusahaan.