

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Setiap perusahaan baik itu perusahaan jasa, perusahaan dagang, maupun industri tentu didirikan untuk mencapai suatu sasaran dan tujuan tertentu. Untuk menjalankan usahanya agar mencapai tujuannya yaitu memperoleh laba semaksimal mungkin, perusahaan akan menghadapi berbagai masalah yang berbeda antara perusahaan yang satu dengan perusahaan lain. Tetapi masalah yang timbul pada dasarnya mengacu pada satu masalah yaitu bagaimana perusahaan dapat memperoleh laba atau keuntungan yang maksimal dengan menekan biaya produksi dan bagaimana cara mengamankan harta perusahaan dari kemungkinan terjadinya kebocoran.

Salah satu cara yang dilakukan untuk mencapai laba adalah dengan melakukan penjualan. Penjualan adalah aktifitas atau bisnis menjual produk atau jasa. Dalam proses penjualan, penjual atau penyedia barang dan jasa memberikan kepemilikan suatu komoditas kepada pembeli untuk suatu harga tertentu. Penjualan dapat dilakukan melalui berbagai metode, seperti penjualan langsung, dan melalui agen penjualan. Penjualan merupakan salah satu usaha perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaan, sebab penjualan adalah sumber keuangan

perusahaan. Peningkatan volume penjualan akan dapat membantu perusahaan meningkatkan laba perusahaan.

Penjualan dapat dilakukan dengan cara penjualan tunai ataupun penjualan kredit. Penjualan kredit dilakukan untuk menarik pelanggan tetapi disertai resiko yang cukup besar, yaitu kemungkinan tidak tertagihnya piutang. Salah satu faktor yang mengakibatkan tidak tertagihnya piutang adalah pemberian kredit yang tidak selektif, serta lemahnya pengendalian intern yang diterapkan. Untuk mengatasi kelemahan ini diperlukan adanya suatu sistem akuntansi dan pengendalian intern yang baik sehingga akan menjamin keberhasilan perusahaan dalam menagih piutang.

Samsung Group merupakan salah satu perusahaan elektronik terbesar dunia. Didirikan pada 1 Maret 1938 di Daegu, Korea, perusahaan ini beroperasi di 58 negara dan memiliki lebih dari 208.000 pekerja. PT. Samsung Electronics Indonesia (SEIN) merupakan salah satu cabang dari Samsung Group yang beroperasi di Negara Indonesia. Sekarang ini, Samsung beroperasi di 6 bidang bisnis, yaitu telekomunikasi, peralatan rumah tangga digital, media digital, LCD, semikonduktor, dan kendaraan bermotor.

PT. Samsung Electronics Indonesia memiliki anak cabang yang tersebar diseluruh wilayah Indonesia, salah satunya berada di Pontianak, Kalimantan Barat. PT. Samsung Electronics Indonesia Cabang Pontianak, hanya menjalankan 4 dari 6 bidang bisnis, yakni Telekomunikasi, Peralatan Rumah Tangga Digital, Media Digital, dan LCD.

Dan dalam upaya memasarkan produknya, PT. Samsung Electronics Indonesia Cabang Pontianak menggunakan cara penjualan secara tunai, dan juga menggunakan cara penjualan secara kredit. Untuk mengetahui perkembangan penjualan kredit selama dua tahun terakhir dapat dilihat dalam perincian sebagai berikut :

Tabel 1.1
PT. SAMSUNG ELECTRONICS INDONESIA (SEIN)
CABANG PONTIANAK
PERINCIAN PENJUALAN TAHUN 2012-2014
(Dalam Rupiah)

TAHUN	PENJUALAN TUNAI	%	PENJUALAN KREDIT	%
2012	934,286,289,000	-	7,437,438,000	-
2013	1,252,390,136,000	34.0%	8,432,526,000	13.4%
2014	1,787,934,849,000	42.8%	10,435,054,000	23.7%

Sumber : PT. Samsung Electronics Indonesia (SEIN) Cabang Pontianak

Dari tabel ini dapat dilihat peningkatan penjualan setiap tahunnya. Selama tahun 2012, perusahaan berhasil menjual produk secara tunai sejumlah Rp 934.286.289.000,- dan meningkat 34.05% pada tahun 2013 yakni sebesar Rp 1.252.390.136.000,-. Begitu pula pada tahun 2014, penjualan kembali meningkat sebesar 42.76% menjadi Rp 1.787.934.849.000,-

Peningkatan yang sama juga pada sektor kredit, meskipun secara persentase peningkatannya tidak sebesar penjualan secara tunai, dimana pada tahun 2012, perusahaan berhasil melakukan penjualan sebesar Rp 7.437.438.000,- kemudian meningkat sebesar 13.38% menjadi Rp 8.432.526.000,- kemudian meningkat kembali pada tahun 2014 sebesar 23.75% menjadi Rp 10.435.054.000,-

Berbeda dengan penjualan secara tunai yang langsung menjual produk kepada konsumen, Perusahaan dalam melakukan Penjualan dengan cara Kredit, tidak menjual langsung kepada konsumen, melainkan ditujukan kepada Distributor serta Outlet-Outlet yang bekerja sama dengan PT. Samsung Indonesia. Tercatat sampai dengan akhir 2014 kemarin, Outlet-outlet yang bekerja sama dengan PT. Samsung Electronics Indonesia (SEIN) Cabang Pontianak sudah berjumlah 234 Outlet yang tersebar di seluruh Kalimantan Barat, dan akan terus bertambah sejalan dengan waktu.

Dalam melakukan pemberian kredit, perusahaan tidak ekspansif. Tetapi melakukan perhitungan tingkat pengembalian piutang di kemudian hari. Ini dikarenakan debitur yang diberikan pelayanan pembelian secara kredit, sebelumnya telah dilakukan survei oleh staf penjualan ataupun oleh para Experience Consultant (EC) yang ditempatkan di masing-masing outlet tersebut. Dan Outlet tersebut minimal telah melakukan kerja sama dengan perusahaan selama 1 tahun. Penilaian kelayakan pemberian kredit, mutlak hanya melihat dari omzet penjualan di Outlet tersebut, khususnya untuk produk-produk ber-Merk Samsung, serta tingkat loyalitas perusahaan terhadap kerjasama yang telah dilakukan.

Sesuai dengan kebijaksanaan perusahaan dalam penjualan kredit yang telah ditetapkan oleh manajemen perusahaan. Syarat penjualan kredit ditetapkan oleh manajemen hanya 1 (satu) bulan. dan bilamana pembayaran dilakukan melebihi dari jangka waktu yang ditentukan maka piutang dinyatakan telah menunggak. Bagi kebanyakan perusahaan, pendapatan dari penjualan kredit merupakan unsur

yang berpengaruh terhadap laba bersih. Bagi perusahaan yang memberikan kredit bila piutang itu berhasil ditagih, maka akan menambah kas, dan bila piutang tidak tertagih, maka akan merupakan kerugian bagi perusahaan yang bersangkutan. Karena tidak tertutup kemungkinan untuk tertunggaknya piutang dagang dalam waktu yang cukup lama. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat daftar umur piutang :

Tabel 1.2
PT. SAMSUNG ELECTRONICS INDONESIA (SEIN)
CABANG PONTIANAK
DAFTAR PIUTANG TAK TERTAGIH PERIODE TAHUN 2012-2014
(Dalam Rupiah)

TINGKAT KEMACETAN	TAHUN				
	2012	- % -	2013	- % -	2014
KUARTAL I	10,412,000	37.7%	14,335,000	2207.6%	330,791,000
KUARTAL II	87,018,000	304.1%	351,636,000	3.0%	362,096,000
KUARTAL III	184,448,000	38.3%	255,148,000	9.2%	278,615,000
KUARTAL IV	146,517,000	-37.3%	91,914,000	128.2%	209,744,000
TOTAL	428,395,000	66.4%	713,033,000	65.7%	1,181,246,000

Sumber : PT. Samsung Electronics Indonesia (SEIN) Cabang Pontianak

Dari Tabel 1.2 terlihat jelas peningkatan dan penurunan jumlah piutang yang tak tertagih atau mengalami kemacetan. Diantara tahun 2012 dan tahun 2013, tingkat kemacetan terlihat meningkat pada kuartal I sampai dengan kuartal III, yakni sebesar Rp 10.412.000,- menjadi Rp 14.335.000,- (Kuartal I), Rp 87.018.000,- menjadi Rp 351.636.000,- (Kuartal II) dan Rp 184.448.000,- menjadi Rp 255.148.000,- (Kuartal III) sedangkan pada Kuartal IV terjadi penurunan tingkat kemacetan, yakni sebesar Rp 146.517.000,- turun menjadi Rp 91.914.000,-

Penampakan berbeda terlihat pada perbandingan antara tahun 2013 dengan tahun 2014. Dimana terlihat peningkatan tingkat kemacetan pada setiap Kuartal.

Yakni sebesar Rp 14.335.000,- menjadi Rp 330.791.000,- (Kuartal I), Rp 351.636.000,- menjadi Rp 362.096.000,- (Kuartal II), Rp 255.148.000 menjadi Rp 278.615.000,- (Kuartal III), dan Rp 91.914.000,- menjadi Rp 209.744.000,-.

Dari uraian di atas dapat dilihat bahwa dengan peningkatan penjualan dari tahun ke tahun akan meningkatkan jumlah piutang dagang dan apabila tanpa disertai dengan kelancaran pembayaran piutang oleh pihak konsumen maka akan menyebabkan meningkatnya jumlah piutang yang macet.

Tanpa adanya pengendalian dari pihak *management* dalam hal kelancaran pembayaran piutang atau dengan kata lain terjadinya hal-hal yang tidak terduga seperti tidak adanya konfirmasi bulanan kepada konsumen, tidak adanya *adjing schedule* sehingga dapat konsumen melepaskan diri dari kewajibannya untuk membayar hutangnya dengan melarikan diri, jatuh pailit, atau konsumen tersebut meninggal dunia, hal ini tentunya akan mengakibatkan peningkatan pada piutang yang tidak dapat ditagih, yang menyebabkan kerugian piutang bagi perusahaan.

Berdasarkan akan pentingnya sistem pengendalian intern, maka penulis mengadakan penelitian tentang sistem pengendalian intern yang diterapkan pada PT. Samsung Electronics Indonesia dengan mengetahui bagaimana pelaksanaan dan penerapan sistem pengendalian intern pada perusahaan tersebut dengan judul **ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN KREDIT, PIUTANG DAGANG, DAN PENERIMAAN KAS PADA PT. SAMSUNG ELECTRONICS INDONESIA (SEIN) CABANG PONTIANAK.**

1.2. Rumusan Masalah

Bertitik tolak dari latar belakang penelitian diatas, maka yang menjadi permasalahan dalam penelitian ini adalah :

- a. Apakah sistem pengendalian intern penjualan kredit, piutang dagang, dan penerimaan kas perusahaan telah memadai ?
- b. Faktor apa saja yang menyebabkan tidak efektifnya sistem pengendalian intern penjualan kredit, piutang dagang, dan penerimaan kas pada PT. Samsung Electronics Indonesia (SEIN) Cabang Pontianak ?

1.3. Batasan Masalah

Agar pembahasan yang dilakukan lebih terarah dan tidak menyimpang dari fokus permasalahan, maka penulis membatasi permasalahan hanya pada pembahasan mengenai “Analisis Sistem Pengendalian Intern Penjualan Kredit, Piutang Dagang, dan Penerimaan Kas Pada PT. Samsung Electronics Indonesia (SEIN) Cabang Pontianak selama periode Tahun 2012 - 2014”.

1.4. Tujuan Penelitian

Adapun yang menjadi tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Untuk mengetahui sistem dan prosedur penjualan kredit, pemberian piutang yang ditetapkan perusahaan, dan penerimaan kas serta sistem pengendaliannya serta kelemahan- kelemahan atas pengendalian tersebut.

- b. Untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang menyebabkan tidak efektifnya sistem pengendalian intern terhadap penjualan kredit, piutang dagang, dan penerimaan kas.

1.5. Kegunaan Penelitian

Penelitian yang dilakukan penulis mempunyai banyak manfaat, baik itu untuk penulis maupun untuk perusahaan yang bersangkutan. Adapun manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Bagi Penulis

Dengan adanya penelitian ini, maka akan menjadi suatu pengalaman dalam menambah pengetahuan dan wawasan penulis. Serta sangat berguna dalam menganalisa permasalahan yang terjadi disekitar, khususnya yang berkaitan dengan kebijaksanaan keuangan sebagai realisasi dari ilmu yang diperoleh di bangku perkuliahan.

- b. Bagi Perusahaan

Penelitian ini bermanfaat untuk memberikan informasi bagi pihak perusahaan sehingga dapat menjadi bahan pertimbangan untuk menentukan kebijakan-kebijakan di masa depan mengenai pentingnya pengendalian intern perusahaan yang akan mempermudah kinerja perusahaan dalam pengawasan dan pembentukan cadangan kerugian piutang dalam kaitannya dengan resiko yang dihadapi perusahaan.

c. Bagi Almamater

Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi pengembangan ilmu akuntansi dan menjadi salah satu tambahan referensi bagi rekan mahasiswa dan pihak-pihak lain yang berminat dan ingin melakukan penelitian lebih lanjut.

Universitas Tanjungpura