

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Umumnya tujuan perusahaan adalah untuk memaksimalkan profitnya, baik dengan cara menjual barang atau jasa. Penjualan yang dilakukan pada dasarnya secara tunai maupun kredit atau keduanya. Dengan melakukan penjualan kredit perusahaan mengharapkan laba yang optimum dengan adanya kriteria kredit ini.

Perusahaan dalam menjalankan berbagai aktivitasnya berusaha menggunakan sumber daya atau faktor-faktor produksi secara efisien dan efektif. Namun dengan begitu kompleksnya aktivitas atau kegiatan usaha akan bertambah rumitnya pekerjaan yang harus dilakukan, maka tidak jarang terjadi kekeliruan atau kecurangan yang mungkin mengakibatkan pemborosan atau kerugian yang tidak sedikit bagi perusahaan.

Perusahaan atau manajemen dalam mengatasi masalah ini harus memperluas daerah pemasaran hasil produksi dan meningkatkan volume penjualan, dengan mengambil salah satu keputusan yaitu penjualan barang dan jasa secara kredit, serta menggunakan suatu alat pengendalian yang langguh untuk mencegah kegiatan atau pemborosan yang tidak perlu dalam segala aspek usaha, dan untuk mengurangi penggunaan sumber daya yang tidak efisien dan efektif, yaitu dengan menerapkan suatu alat yang disebut pengendalian intern. Pengendalian intern ini harus disusun melalui koordinasi, pengawasan dan penelitian yang serius terhadap kegiatan perusahaan.

Secara umum dapat dikatakan, bahwa pengendalian intern itu baik bila ada pengaturan organisasi yang baik dan memungkinkan adanya pemisahan tanggung jawab secara tepat, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan yang tepat untuk memungkinkan adanya pengendalian akuntansi yang memadai terhadap aktiva, hutang, pendapatan dan beban atau biaya, praktek yang sehat yang dijalankan dalam pelaksanaan tugas dan fungsi dari setiap bagian organisasi, kualitas pegawai yang tepat sesuai dengan tingkat tanggung jawabnya. Masalah-masalah yang menjadi perhatian manajemen adalah pengendalian intern penjualan, pembelian, persediaan, biaya-biaya operasi dan lain-lain.

Masalah penjualan merupakan salah satu aktivitas utama untuk mendapatkan laba yang menjadi ukuran keberhasilan perusahaan dari segi rentabilitas. Masalah penjualan yang dimaksud merupakan penjualan kredit yang diterapkan perusahaan sehingga menimbulkan piutang. Apabila penjualan kredit dan piutang dilakukan secara baik sesuai dengan prosedur yang ditetapkan perusahaan akan mempengaruhi laba ataupun keuntungan yang diperoleh perusahaan demi kelancaran operasional. Tetapi apabila perusahaan mengalami kesulitan dalam penjualan dan piutang maka kesehatan rentabilitas perusahaan secara langsung akan terganggu karena penjualan adalah satu sumber pendapatan perusahaan dari operasi utama perusahaan dan bila piutang perusahaan tidak dapat ditagih maka piutang itu menjadi biaya bagi perusahaan yang akan dapat mengurangi laba usahanya.