

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN TUGAS AKHIR	ii
LEMBAR PENGESAHAN TUGAS AKHIR	iii
PERNYATAAN ORISINALITAS TUGAS AKHIR.....	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
RIWAYAT HIDUP	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Rumusan Masalah	3
1.3. Tujuan Penelitian	3
1.4. Kegunaan Penelitian	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	5
2.1. Pengertian Sistem Pengendalian Intern	5
1. Unsur-unsur Pokok Ssistem Pengendalian Intern	5
2. Jenis-Jenis Sistem Pengendalian Intern	5
3. Kegiatan Pengendalian Intern	6
4. Tujuan Pengendalian Intern	7
5. Bertanggung jawab atas pengendalian intern.....	7
6. Prinsip-prinsip Pengendalian Intern.....	8
7. Keterbatasan Pengendalian Intern.....	9
8. Memahami Pengendalian intern	10
9. Komponen Pengendalian Intern COSO	10
2.2. Sistem Pengendalian Intern Terhadap Penjualan Kredit ..	11
1. Bagian yang Terkait dalam penjualan Kredit	11
2. Catatan Akuntansi yang digunakan penjualan	12
3. Faktor-faktor Penjualan Kredit	12
4. Fungsi Penjualan Kredit.....	14
5. Penjualan Kredit dengan kartu kredit perusahaan.....	15
6. Dokumen yang terkait dengan transaksi penjualan...	17
2.3. Sistem Pengendalian Intern Terhadap Piutang Usaha	19
1. Jenis-jenis Piutang.....	20
2. Pengendalian Intern atas Piutang Usaha	20
3. Penjualan Piutang.....	20
2.4. Definisi Konsepsional.....	21
2.5. Fokus Penelitian	21
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	22

3.1. Jenis Penelitian	22
3.2. Tempat dan Waktu Penelitian	22
3.3. Sumber Data	22
3.4. Teknik Pengumpulan Data	23
3.5. Teknik Analisis Data	23
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	24
4.1 Gambaran Umum	24
1. Sejarah Organisasi Perusahaan	24
2. Struktur Organisasi Perusahaan	25
3. Visi, Misi dan Nilai organisasi.....	32
4. Gambaran Umum Produk FIF GROUP	33
4.2 Pembahasan Hasil Penelitian	35
1. Sistem Pengendalian Intern Penjualan	35
2. Penjualan Kredit.....	36
3. Pengendalian intern Piutang Usaha.....	40
4. Flowchart	43
BAB V KESIMPULAN DAN REKOMENDASI	47
5.1 Kesimpulan	47
5.2 Rekomendasi	47
DAFTAR PUSTAKA	48
DAFTAR LAMPIRAN	

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Dunia usaha sedang diperhadapkan dengan era globalisasi yang penuh persaingan. Bagi perusahaan, globalisasi merupakan tantangan untuk dapat bersaing dengan perusahaan lain dalam memasarkan produk yang dijual atau dihasilkan. Semakin berkembangnya kemajuan teknologi dan ilmu pengetahuan, menuntut kesiapan para pelaku bisnis dalam hal ini perusahaan agar dapat bertahan dan mampu bersaing. Persaingan ketat yang mendorong para pelaku ekonomi untuk berusaha dan berupaya lebih giat lagi agar dapat bersaing secara ketat didunia pasar kerja.

Meningkatkan volume penjualan secara kredit akan menyebabkan investasi dalam piutang meningkat (*Mulyadi 2001*). Peningkatan investasi dalam piutang menyebabkan modal kerja yang tertanam dalam piutang akan semakin besar. Perusahaan yang baik adalah perusahaan yang dapat mengendalikan seluruh kegiatan didalam perusahaan sehingga tujuan perusahaan dapat dicapai sesuai dengan apa yang direncanakan.

Kredit sangat penting bagi roda perekonomian suatu negara bahkan dianggap sebagai nyawa bagi dunia usaha khususnya bagi perusahaan yang bergerak di bidang penjualan. Hal ini sangat berpotensi menimbulkan kerugian bagi perusahaan dan sangat berpengaruh kinerja perusahaan. Jika permasalahan ini tidak segera diatasi, maka kinerja perusahaan akan terus merosot bahkan dapat membahayakan kelangsungan hidup perusahaan (*Edhi Praptono 2010*).

Dalam transaksi penjualan kredit, jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. Kegiatan penjualan secara kredit ini ditangani oleh perusahaan melalui sistem penjualan kredit. (*Mulyadi 2001:202*). Proses penjualan kredit yang menimbulkan piutang, perusahaan harus mempunyai sistem yang memadai.

Dalam menjalankan sebuah sistem tidak lepas dari pengendalian intern. Pengendalian intern sangat diperlukan oleh sebuah perusahaan untuk mengontrol jalannya sistem yang ada, apakah sudah sesuai dengan ketentuan yang ada atau belum, baik itu sistem

yang diterapkan maupun pihak-pihak yang menjalankan sistem tersebut, karena walaupun sistem yang di terapkan sudah tepat namun jika orang yang menjalankan sistem tersebut tidak mematuhi prosedur yang ada, maka hal ini tidak akan bermanfaat bagi perusahaan.

Perusahaan menggunakan pengendalian intern untuk mengarahkan operasi dan mencegah penyalahgunaan sistem. Kegiatan pengendalian adalah suatu tindakan yang dibutuhkan untuk mengatasi risiko. Pada kegiatan ini antara lain menetapkan pelaksanaan prosedur kebijakan yang sudah dibuat serta memastikan apakah tindakan untuk mengatasi risiko sudah dilaksanakan secara efektif dan efisien. Kemajuan suatu usaha tentu didukung sistem yang memadai yang menunjang kegiatan operasional. Sistem dijalankan untuk mencapai suatu tujuan. Tanpa sistem, tentu akan sulit bagi perusahaan untuk mencapai tujuannya. Dalam penjualan kredit, setiap perusahaan menetapkan sistem tersendiri sesuai dengan jenis usahanya.

Pengendalian Internal adalah semua rencana organisasional, metode, dan pengukuran yang dipilih oleh suatu kegiatan usaha untuk mengamankan harta kekayaan, mengecek keakuratan dan keandalan data akuntansi usaha tersebut, meningkatkan efisiensi operasional, dan mendukung dipatuhinya kebijakan manajerial yang telah ditetapkan (*Anastasia 2011:82*).

Kredit macet jadi kendala yang sangat dikawatirkan oleh perusahaan pembiayaan kendaraan bermotor, khususnya roda dua. Ini karena penjual layanan kredit salah memilih konsumen. Salah satu perusahaan pembiayaan sepeda motor di FIF GROUP, punya cara sendiri untuk mengatasi permasalahan tersebut. Yang pertama memilih konsumen yang berpenghasilan tetap. Kedua pemilihan produk sepeda motor yang akan dikredit

FIF GROUP menyediakan pelayanan berupa Spektra yang melayani pembiayaan multi produk elektronik seperti laptop, kulkas, AC, mesin cuci, TV, serta perabotan rumah tangga furniture lemari maupun tempat tidur dan juga peralatan pertanian sepeda motor dan lain-lain. FIF GROUP juga memiliki produk yang dapat dijual seperti sepeda motor dan mobil.

Perusahaan pembiayaan kredit sepeda motor saat ini sedang berkembang salah satunya FIF GROUP. Disini penulis ingin melihat bagaimana strategi perusahaan mempertahankan dan meningkatkan dan menjaga pengendalian intern yang efektif juga dan penjualan kredit. FIF GROUP adalah perusahaan swasta yang bergerak di bidang

pembiayaan sepeda motor. Bekerja sama dengan dealer-dealer yang ada di Manado dalam melakukan penjualan kredit motor. Penjualan kredit yang dihasilkan ternyata masih juga menimbulkan piutang macet yang pastinya akan mengganggu operasional perusahaan serta kelancaran proses bisnis yang ada. Hal ini dapat dilihat dari pelanggan yang menghadapi tunggakan kredit lebih dari 60 hari. Oleh karena itu penulis mencoba meneliti mulai dari bagaimana timbulnya penjualan kredit di perusahaan sampai kepada proses penagihannya.

Demikian juga dalam hal pengawasan penulis meneliti melalui elemen-elemen yang dipergunakan oleh perusahaan dalam mengadakan pengawasan piutang usaha khususnya pengawasan sistem internnya. Melihat pentingnya pengendalian intern dalam penjualan kredit dan piutang usaha tersebut seperti penjelasan diatas penulis tertarik untuk membahasanya dalam bentuk tugas akhir dengan judul “SISTEM PENGENDALIAN INTERN TERHADAP PENJUALAN KREDIT DAN PIUTANG USAHA PADA PT. FIF GROUP MANADO”.

1.2 Rumusan Masalah

Dari beberapa uraian penulis kemukakan pada bagian latar belakang tersebut, penulis dapat merumuskan permasalahannya bagaimana sistem pengendalian intern terhadap penjualan kredit dan piutang usaha

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, maka dapat diketahui tujuan penelitian adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui bagaimana sistem pengendalian intern terhadap penjualan kredit ?
2. Untuk mengetahui pengaruh sistem pengendalian intern terhadap efektivitas piutang pada penjualan ?

1.4 Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan yang dapat diambil dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi perusahaan, diharapkan dapat digunakan sebagai masukan yang dapat membantu pihak manajemen dalam menjalankan operasi dan memberikan gambaran tentang pentingnya sistem pengendalian intern terhadap penjualan kredit dan piutang usaha

2. Bagi penulis, menambah wawasan mengenai sistem pengendalian intern terhadap penjualan kredit dan piutang usaha
3. Bagi pembaca lainnya atau institusi, diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan masukan terhadap pengembangan kurikulum serta menambah pengetahuan tentang sistem pengendalian intern terhadap penjualan kredit dan piutang usaha.