

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Perkembangan bisnis saat ini semakin pesat. Era saat ini mendorong banyak bisnis untuk memperluas usahanya dengan cara meraih pangsa pasar. Menurut Sukirno (2010), bisnis merupakan aktivitas yang dilakukan individu atau kelompok untuk memperoleh keuntungan guna memenuhi kebutuhan hidup, karena tidak ada orang yang berbisnis dengan tujuan mengalami kerugian. Pada era globalisasi yang ditandai oleh kemajuan teknologi yang semakin pesat, persaingan dalam dunia bisnis menjadi sangat ketat. Untuk dapat bersaing dan bertahan, perusahaan perlu menerapkan sistem yang efektif sebagai dasar pengelolaan kinerja, agar operasional perusahaan dapat berjalan dengan baik. Sistem adalah sekumpulan komponen, baik yang bersifat fisik maupun non-fisik, yang saling terhubung dan bekerja sama untuk mencapai tujuan tertentu. (Susanto, 2013).

Dalam pencapaian tujuan perusahaan terdapat beberapa penghambat. Untuk menghindari permasalahan tersebut, perusahaan memerlukan suatu sistem untuk mencapai tujuan. Sistem pengendalian internal dapat membantu perusahaan mencapai tujuan perusahaan. Menurut Mulyadi (2016), sistem pengendalian internal meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga aset organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efesiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen. Sistem pengendalian internal digunakan untuk meningkatkan efektifitas dan efisiensi menjaga asset perusahaan, memberikan informasi yang akurat, mendorong kepatuhan terhadap manajemen yang sudah ditetapkan, dan menjamin kelancaran aktivitas penjualan dan pengelolaan piutang lebih baik.

Penjualan adalah suatu aktivitas inti dalam perusahaan yang bertujuan untuk memperjual-belikan barang dan jasa yang dihasilkan. Sebagian besar perusahaan di Indonesia menggunakan penjualan kredit. Menurut Mulyadi (2016), penjualan

kredit adalah metode penjualan yang dilakukan oleh perusahaan dengan mengirimkan barang sesuai pesanan dari pembeli, di mana perusahaan memiliki tagihan kepada pembeli untuk jangka waktu yang ditentukan. Peningkatan dalam aktivitas penjualan kredit mengindikasikan bahwa piutang usaha perusahaan juga meningkat.

PT Inka Multi Solusi Trading, yang selanjutnya disebut PT IMST merupakan perusahaan afiliasi dari Badan Usaha Milik Negara (BUMN) PT Industri Kereta Api (Persero) yang berfokus pada perdagangan komponen mekanik dan elektrik untuk industri kereta api serta industri lainnya. PT IMST merupakan anak perusahaan dari PT IMS dan memiliki dua saudara yaitu PT Inka Multi Solusi Service (PT IMSS) yang berfokus pada bidang perbaikan produk kereta INKA serta menjual produk-produk ritel, dan PT Inka Multi Solusi Consulting (PT IMSC) yang berfokus pada bidang konsultasi manajemen, desain perkeretaapian, distributor komponen dan peralatan perkeretaapian, pemeliharaan dan perbaikan berteknologi tinggi perkeretaapian, serta sarana transportasi darat lainnya.

PT IMST merancang proses pengadaan barang dan jasa yang cepat, fleksibel, efisien, dan efektif agar tidak kehilangan momentum bisnis yang dapat mengakibatkan kerugian, oleh karena itu PT IMST memiliki panduan pelaksanaan yang memperhatikan prinsip-prinsip efisiensi, efektivitas, kompetitif, transparan, adil, dan akuntabel sesuai dengan prinsip-prinsip tata kelola perusahaan yang baik (*Good Corporate Governance*). Tata cara pengadaan barang dan jasa yang dilakukan PT IMST diatur berdasarkan pedoman pengadaan barang dan jasa Badan Usaha Milik Negara sesuai dengan peraturan Menteri Badan Usaha Milik Negara Nomor PER-08/MBU/12/2019.

Sistem penjualan PT IMST yaitu *job order* yang berarti PT IMST tidak memiliki stok barang, ketika ada pesanan dari pelanggan baru akan diadakan barang tersebut. Pembayaran pun terdapat tiga jenis yaitu *cash before delivery*, *cash*, *cash after delivery*. PT INKA, PT KAI dan PT KCI merupakan *customer* terbesar PT IMST, dan masih banyak *customer* lainnya bahkan dari luar negeri yaitu Malaysia, Philipina, dan Singapore, terdapat juga *supplier* yang

menyediakan barang yaitu PT Asahi Sukses Industri, CV Citra Indah Abadi, Jiangsu Tedrail dll.

Banyak proses pembuatan tagihan yang terhambat karena terdapat kesalahan penginputan kode barang dan pengenaan denda karena terlambatnya pengiriman barang dari PT. IMST ke *customer*. Maka diperlukan sistem pengendalian internal yang baik agar dapat meningkatkan produktivitas dan mempercepat penerimaan piutang usaha. Berdasarkan paparan latar belakang di atas penulis mengangkat konsep sebagai bahan penelitian skripsi dengan judul “Evaluasi Sistem Pengendalian Internal Sistem Penjualan dan Sistem Penagihan PT. IMST, mengingat belum ada penelitian sebelumnya yang secara khusus mengangkat topik ini di perusahaan PT. IMST.

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, rumusan masalah yang diambil adalah bagaimana sistem pengendalian internal penjualan dan penagihan di PT INKA Multi Solusi Trading (IMST)?

1.3. Ruang Lingkup Penelitian

Ruang lingkup penelitian yaitu di Divisi Keuangan dan Akuntansi, PT INKA Multi Solusi (IMST). Ruang lingkup penelitian ini berfokus pada proses penjualan dan penagihan di PT IMST.

1.4. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah di buat, tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengevaluasi sistem pengendalian internal penjualan dan penagihan di PT INKA Multi Solusi (IMST).

1.5. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat:

1. Manfaat akademis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memperluas pemahaman dan pengetahuan mengenai sistem, pelaksanaan, metode penjualan dan penagihan piutang di perusahaan, serta efektivitas sistem pengendalian internal yang diterapkan. Selain itu, hasil ini juga dapat dijadikan referensi

bagi peneliti lain dan pihak yang memerlukan dalam pengembangan penelitian selanjutnya.

2. Manfaat praktis

Dengan adanya penelitian ini, diharapkan hasilnya dapat memberikan pemahaman mengenai sistem, proses, dan metode yang digunakan dalam penjualan dan penagihan yang diterapkan dalam perusahaan. Hal ini diharapkan dapat membantu PT INKA Multi Solusi Trading dalam mengevaluasi sistem pengendalian internal penjualan dan penagihan untuk meningkatkan efektivitas dan meminimalkan risiko yang ada.

1.6. Sistematika Pembahasan

Sistematika Penulisan dalam penelitian ini terdiri dari empat bab yang disusun sebagai berikut:

1. BAB 1: PENDAHULUAN

Dalam bab ini menjelaskan tentang latar belakang, perumusan masalah, ruang lingkup penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan skripsi.

2. BAB 2: TINJAUAN PUSTAKA

Dalam bab ini berisi tentang landasan teori yang menjadi dasar penelitian penulis, penelitian terdahulu dan rerangka konseptual.

3. BAB 3: METODE PENELITIAN

Dalam bab ini menjelaskan tentang desain penelitian, konsep operasional, jenis dan sumber data, alat dan metode pengumpulan data, dan Teknik analisis data.

4. BAB 4: ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini, penulis akan memaparkan gambaran objek penelitian, hasil analisis data dan pembahasan.

5. BAB 5: SIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN

Bab ini berisi kesimpulan secara menyeluruh berdasarkan analisa bab-bab sebelumnya, keterbatasan penelitian dan saran bagi peneliti selanjutnya serta bagi perusahaan