

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1. Latar Belakang Masalah**

Salah satu bisnis yang sedang populer saat ini adalah jasa ekspedisi atau pengiriman barang. Di Indonesia, jasa ini sangat dibutuhkan karena Indonesia memiliki banyak pulau. Perusahaan ekspedisi tidak hanya mengirimkan barang dari satu tempat ke tempat lain atau dari satu pulau ke pulau lain, tetapi juga menyediakan penyimpanan barang dengan menyewakan gudang. Dengan menggunakan jasa ekspedisi, perusahaan dapat menghemat biaya pengeluaran. Oleh karena itu, diperlukan sistem pengawasan untuk mengendalikan seluruh kegiatan operasional perusahaan dalam bentuk pengendalian internal.

Bisnis ekspedisi berfokus pada logistik dan pengiriman kargo domestik dan internasional. Perusahaan ekspedisi memainkan peran penting dalam perekonomian dunia dengan mengangkut barang dari satu tempat ke tempat lain dengan cara yang efisien, aman, dan tepat waktu. Kelancaran perdagangan dan pasokan di berbagai industri dibantu oleh jaringan jalur pelayaran yang luas, layanan logistik yang canggih, dan penekanan pada pengiriman tepat waktu.

Sistem penjualan perusahaan ekspedisi adalah sistem yang dirancang untuk mencatat, memproses dan melacak seluruh transaksi penjualan yang berkaitan dengan operasional bisnis perusahaan ekspedisi. Sistem tersebut membantu perusahaan mengelola informasi terkait penjualan barang atau jasa kepada pelanggan, serta memantau proses pembayaran dan pemrosesan piutang. Sistem akuntansi penjualan penting untuk memastikan kelancaran proses penjualan, manajemen pembayaran, dan pelaporan keuangan yang akurat. Hal ini membantu perusahaan memberikan layanan

yang andal dan efisien kepada pelanggannya dan memastikan pengelolaan keuangan yang baik. Perusahaan yang bertujuan mencari keuntungan atau laba dalam usahanya memerlukan sebuah sistem dan prosedur yang efektif karena sistem dan prosedur yang efektif menjamin tercapainya tujuan perusahaan.

Pengendalian internal adalah suatu proses melindungi aset, mencegah penipuan, memastikan efisiensi operasional, membantu pemisahan tugas, membantu perusahaan mematuhi undang-undang dan peraturan, mengidentifikasi risiko, meningkatkan kinerja, mengurangi biaya, dan meningkatkan pengambilan keputusan. Pengendalian internal penelitian ini mengadopsi komponen pengendalian COSO. COSO adalah singkatan dari "*Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission*" dan merupakan organisasi yang didirikan di Amerika Serikat pada tahun 1985. Lima komponen COSO adalah lingkungan pengendalian, penilaian risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, dan aktivitas pemantauan. Kerangka COSO telah menjadi panduan penting bagi banyak perusahaan untuk mengembangkan dan memelihara pengendalian internal yang efektif dan manajemen risiko yang baik. Pengendalian COSO membantu organisasi mencapai tujuan secara lebih andal, transparan, dan berkelanjutan.

Pengendalian internal sangatlah diperlukan dalam sistem penjualan kredit, dimana dalam penjualan kredit aset *perusahaan* berupa piutang dagang merupakan hal yang paling utama, oleh karena itu piutang dagang harus dikelola dengan baik agar pengamanan penjualan kredit tersebut dapat berjalan dengan lancar dan terjamin. Selain itu pada sistem penjualan kredit perusahaan secara langsung berhubungan dengan pelanggan, dimana perusahaan harus memperhatikan pembayaran dari pelanggan sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati. Bila siklus penjualan kredit

terjadi masalah atau macet, maka perusahaan akan mengalami kerugian yang cukup besar. Oleh karena itu diperlukannya sistem pengendalian internal yang memadai pada siklus penjualan kredit.

PT. DMK Cargo Eltari Kupang adalah perusahaan logistik dalam negeri dengan tim manajemen pengangkutan yang terlatih dan berpengalaman didukung oleh sistem manajemen yang efisien. Semua ini memungkinkan perusahaan tersebut memberikan layanan yang cepat, aman, dan berkualitas tinggi dengan *menyediakan* berbagai jenis layanan pengiriman seperti pengiriman barang domestik, pengiriman via darat, laut, dan udara, layanan pergudangan, sewa pesawat kargo, logistik dan jasa pindahan. Secara keseluruhan PT. DMK Cargo Eltari Kupang berkomitmen untuk terus menerus meningkatkan mutu layanan sebagai langkah proses pengembangan dan perluasan usaha, sehingga dapat memberikan citra positif terhadap jasa layanan pengiriman dalam pencapaian *service excellent*, baik dalam hal mutu kualitas layanan maupun keberhasilan organisasi.

Penjualan jasa yang dilakukan oleh PT. DMK Cargo Eltari Kupang merupakan kegiatan utama, dikarenakan perusahaan ini bergerak dibidang ekspedisi sehingga penjualan akan digunakan sebagai operasional perusahaan tersebut. Penjualan kredit atas suatu produk atau jasa merupakan salah satu sumber penerimaan kas bagi perusahaan, khususnya pelunasan piutang. Pengendalian internal atas penjualan kredit ini bertujuan untuk mendukung aktivitas bisnis perusahaan. Pihak manajemen mengutamakan adanya pengendalian intern, maka semua bagian dalam struktur organisasi pun akan mematuhi kebijakan dan prosedur yang ditetapkan perusahaan. Pemahaman terhadap pengendalian intern merupakan unsur yang penting, sebab dengan pemahaman tersebut aplikasi kunci-kunci pengendalian dapat diuraikan

dalam melaksanakan transaksi penjualan. Agar tujuan pengendalian dapat terpenuhi perlu adanya pengendalian sistem penjualan. Dalam aktivitas penjualan tidak hanya sekedar pekerjaan menjual saja, tapi adalah dari awal bagaimana aktivitas penjualan tersebut dapat tercatat baik, bagaimana memperoleh konsumen, kemudian mengadakan pemesanan, sampai barang tersebut diterima oleh konsumen dengan puas tanpa adanya keluhan dari konsumen.

**Tabel 1.1**

**Piutang PT. DMK Cargo Eltari Kupang selama Tahun 2023**

<b>No.</b>	<b>Customer</b>	<b>Jumlah</b>
1	Timur Berkat Kurnia (TBK)	Rp.79.563.109
2	FIRST Logistik	Rp.9.396.309
3	ERWIN CARGO	Rp.3.036.992
4	METTO JAYA EXPRESS	Rp.5.214.000
5	ARMADA	Rp.1.341.921
6	FGL	Rp.3.779.800
7	Lion Parcel	Rp.268.004.553
8	Pandu Logistik	Rp.103.734.412
9	NCS Cargo	Rp.77.831.188
10	LEX CARGO	Rp.4.040.744
11	JNE Express	Rp.202.560.600
<b>Total</b>		<b>Rp.753.341.777</b>

*(Sumber data: PT. DMK Cargo Eltari Kupang)*

Penelitian ini merujuk pada penelitian yang dilakukan oleh Budiman, Karamoy dan Tirayoh (2020) dengan judul Analisis Sistem Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit Pada PT. Rajawali Nusindo Cabang Manado menunjukkan hasil bahwa Komponen lingkungan pengendalian di PT. Rajawali Nusindo Cabang Manado belum sepenuhnya sesuai dengan pengendalian internal COSO dikarenakan salah satu unsur yaitu kebijakan menyangkut sumber daya manusia belum dilaksanakan dengan

baik. Perusahaan tidak melakukan pelatihan dan pengembangan untuk karyawan lama khususnya yang ada di bagian penjualan kredit.

Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Agustini, Sukandani & Ardhiani (2022) yang berjudul Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Untuk Meningkatkan Pengendalian Intern, hasil penelitian menunjukkan bahwa fungsi terkait, dokumen terkait dan catatan terkait penjualan kredit yang berjalan di PT. Eloda Mitra belum lengkap. Kekurangan fungsi terkait, dokumen terkait dan catatan terkait pada sistem informasi akuntansi penjualan kredit akan berdampak pada aktivitas penjualan kredit. Sedangkan Pengendalian internal yang dilaksanakan PT.Eloda Mitra sudah cukup baik. Dimana diketahui bahwa pemisahan fungsi dan tanggung jawab yang tegas, prosedur pencatatan yang berhubungan dengan penjualan kredit telah dijalankan dan diotorisasi oleh pihak yang kompeten.

Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Rohmah (2018) dengan judul Analisis Sistem Dan Prosedur Akuntansi Penjualan Kredit Untuk Menilai Sistem Pengendalian Intern Pada CV. Maju Mapan. Hasil penelitian menyimpulkan yaitu fungsi yang terkait dalam sistem dan prosedur akuntansi penjualan kredit pada CV. Maju Mapan adalah fungsi penjualan, fungsi gudang, fungsi akuntansi, fungsi penagihan dan fungsi pengiriman. Dokumen yang digunakan meliputi surat order penjualan, surat pengantar barang, faktur penjualan, surat penagihan, dan kuitansi. Catatan yang digunakan adalah jurnal penjualan, jurnal umum, kartu gudang dan kartu piutang. Jaringan prosedur yang membentuk sistem meliputi prosedur order penjualan, prosedur pengiriman dan prosedur pencatatan piutang. Unsur pengendalian intern pada CV. Maju Mapan cukup baik, sudah ada pemisahan tugas yang memadai antar fungsi. Akan tetapi masih terdapat kekurangan yaitu masih adanya perangkapan tugas, yang

mana belum ada bagian kredit dan bagian persediaan barang yang dapat membantu kelancaran operasional perusahaan yang menyangkut penjualan kredit.

Berdasarkan uraian di atas maka penulis tertarik melakukan penelitian lebih lanjut dengan judul **“ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL PADA PROSEDUR PENJUALAN KREDIT PT. DIAN MEGA KURNIA (DMK) CARGO ELTARI KUPANG”**.

## **1.2. Persoalan Penelitian**

Berdasarkan pada latar belakang penelitian di atas maka yang menjadi persoalan dalam penelitian ini adalah Bagaimana sistem pengendalian internal pada prosedur penjualan kredit di PT. DMK Cargo Eltari Kupang?

## **1.3. Tujuan Dan Manfaat Penelitian**

### **1.3.1. Tujuan Penelitian**

Untuk mengetahui penerapan sistem pengendalian internal pada prosedur penjualan kredit PT. DMK Cargo Eltari Kupang.

### **1.3.2. Manfaat Penelitian**

#### **1.3.2.1. Manfaat Akademik**

Dapat menambah wawasan mengenai sistem pengendalian internal pada prosedur penjualan kredit di PT. DMK Cargo Eltari Kupang. Penelitian ini diharapkan menjadi pengembangan dalam ilmu pengetahuan yang baik untuk kalangan akademis maupun masyarakat umum tentang pentingnya pengendalian internal pada prosedur penjualan kredit guna menunjang kegiatan perusahaan supaya lebih baik lagi.

#### **1.3.2.2. Manfaat Praktis**

- a. Bagi PT. DMK Cargo Eltari Kupang

Penelitian ini dapat memberikan masukan dan informasi yang dapat mendorong kemajuan perusahaan PT. DMK Cargo Eltari Kupang.

b. Bagi Peneliti Selanjutnya

Diharapkan melalui hasil penelitian ini dapat berguna sebagai bahan referensi dan dapat menjadi bahan kajian bagi para peneliti yang berminat pada topik permasalahan yang serupa.