

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Penjualan merupakan aktivitas utama dari setiap perusahaan dan laba menjadi tujuan utama dari setiap perusahaan baik dalam usaha jasa, usaha dagang maupun usaha manufaktur. Menurut Mulyadi (2013) penjualan tunai adalah dilakukan oleh perusahaan dengan mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga produk terlebih dahulu sebelum produk diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Setelah uang diterima oleh perusahaan, maka produk kemudian dicatat oleh perusahaan. Menurut Mulyadi (2013:210) Penjualan kredit adalah penjualan yang dilaksanakan perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan dalam jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang setiap penjualan kredit yang pertama kepada seorang pembeli selalu didahului dengan analisis terhadap dapat atau tidaknya pembeli tersebut diberi kredit

Penjualan tunai dan penjualan kredit merupakan bagian dari bentuk penjualan yang sering terjadi dalam perusahaan dagang. Terjadinya penjualan kredit akan menghasilkan penerimaan kas yang ditangguhkan untuk perusahaan. Demi kelancaran operasional perusahaan dan menghindari timbulnya kerugian terhadap perusahaan maka diperlukan pengendalian internal yang akan membantu manajemen dalam pengelolaan perusahaannya serta mencapai tujuan secara efisien.

Menurut Romney (2014:226), pengendalian internal merupakan bagian integral yang tidak bisa dipisahkan dari kegiatan manajemen perusahaan dimana proses dari pengoperasian suatu perusahaan terjadi. Pengendalian yang baik akan mampu meyakinkan manajemen bahwa keputusan atau kebijakan serta arahan yang ada berjalan dengan semestinya. Selain itu, adanya penerapan sistem pengendalian internal yang baik mampu membuat perusahaan mendapatkan pencapaian profit yang maksimal.

Menurut Institut Akuntan Publik Indonesia (2016) yang dikutip dalam Sukrisno (2017:162), pengendalian internal dapat dikatakan sebagai proses yang dibuat sehingga mampu memberikan keyakinan yang rasional atas tercapainya tujuan: (1) keandalan dari pelaporan keuangan; (2) operasi perusahaan yang efektif dan efisien; dan (3) aturan dan regulasi yang ada memiliki kesesuaian dengan organisasi.

Sistem pengendalian internal dipengaruhi oleh sumber daya manusia beserta dengan sistem teknologi informasi yang dibuat khusus untuk memenuhi kebutuhan perusahaan sehingga tujuannya dapat tercapai. PT.Hasjrat Abadi Cabang Kupang adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang distribusi dan perdagangan. Perusahaan menyalurkan produk kendaraan, beserta suku cadang kendaraan.

Penelitian terdahulu juga dilakukan oleh Permana (2020). Penelitian ini adalah untuk mengetahui kinerja sistem pengendalian intern penjualan kredit dengan judul “Analisis Sistem Pengendalian Intern Penjualan Kredit Untuk Memaksimalkan Target Pencairan Piutang Pada PT Bintang Mulia Jaya”

apakah sudah sesuai standar atau belum, data sekunder diperlukan sebagai dasar analisis, sedangkan teknik pengumpulan datanya adalah wawancara dan dokumentasi. Metode analisis yang digunakan adalah metode kualitatif komparatif.

Penelitian ini termasuk jenis penelitian deskriptif, dimana analisis yang telah dilakukan menyatakan bahwa PT. Bintang Mulia Jaya belum menerapkan sistem pengendalian intern penjualan kredit secara memadai sesuai dengan teori yang ada pada sistem pengendalian intern, ada beberapa fungsi yang terkait dalam penjualan kredit yang tidak kompeten dan tindakan yang diberikan pimpinan kepada fungsi - fungsi yang terkait pada permasalahan yang timbul diperusahaan berupa teguran kepada masing masing fungsi. Hasil penelitian agar dapat mencapai tujuan yang diharapkan maka penulis menyarankan sebaiknya melakukan perbaikan penerapan sistem pengendalian intern yang ada pada PT. Bintang Mulia Jaya sesuai dengan teori yang ada pada unsur-unsur sistem pengendalian intern. Lebih memperhatikan setiap transaksi yang berhubungan dengan penjualan kredit.

Penelitian terdahulu juga dilakukan oleh Rahayuningsih (2023) dengan judul penelitian “Analisis Pelaksanaan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Untuk Meningkatkan Pengendalian Intern Pada PT. Iron Bird Logistics Surabaya” Hasil penelitian menunjukkan bahwa kelemahan sistem penjualan Kredit PT Iron Birdlogistics adalah ada dibagian fungsi kredit, kurangnya mencari informasi mengenai status kredit pelanggan. Selain itu perusahaan juga tidak menerapkan syarat pembayaran, tidak dilakukannya perjanjian

antara penjual dan pembeli dengan potongan tunai, jangka waktu pembayaran, dan jumlah potongan yang diberikan

Penelitian terdahulu juga dilakukan oleh Karamoy (2020). Penelitian ini adalah untuk mengetahui kinerja sistem pengendalian intern penjualan kredit yang berjudul Analisis Sistem Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit Pada PT. Rajawali Nusindo Cabang Manado menyatakan bahwa aktivitas pengendalian internal untuk penjualan kredit di PT. Rajawali Nusindo Cabang Manado belum sepenuhnya dilaksanakan dengan baik. Hal ini disebabkan dengan adanya ketidaksesuaian dengan beberapa unsur aktivitas pengendalian yaitu pembagian tugas dan tanggung jawab serta rancangan dan penggunaan dokumen dan catatan perusahaan yang baik. Untuk pembagian tugas dan tanggung jawab, perusahaan tidak memiliki bagian kredit dan menyerahkan tugas pemberian otorisasi kredit kepada bagian akuntansi sehingga terjadinya perangkapan tugas oleh bagian akuntansi yaitu melakukan fungsi kredit dan fungsi akuntansi. Perangkapan tugas juga terjadi terhadap aktivitas penagihan dimana tugas untuk melakukan penagihan yang harusnya hanya dilakukan oleh bagian penagih juga dilakukan oleh salesman yang berada dalam bagian operasional perusahaan. Dokumen dan catatan perusahaan selalu diperbaharui, mencantumkan spesifikasi serta adanya buku-buku pendukung yang digunakan sebagai salinan. Namun, permasalahannya yaitu sering terjadi kesalahan pencatatan (human error) yang dilakukan oleh bagian gudang atau bagian penjualan dalam menyalin kembali informasi yang ada dalam dokumen atau catatan penjualan kredit.

Penjualan dengan volume besar di PT. Hasjrat Abadi Cabang Kupang adalah jenis penjualan dengan sistem kredit. Perusahaan sudah memiliki sistem dan prosedur akuntansi yang dinilai telah cukup baik, namun masih terdapat beberapa kekurangan khususnya dalam aktivitas terkait penjualan kredit baik dalam pembagian fungsi dan tanggung jawab ataupun dokumen-dokumen terkait penjualan kredit. Risiko yang dapat terjadi pada perusahaan berkaitan dengan sistem penjualan kredit seperti pembatalan pembelian kredit yang dilakukan oleh pembeli dan terlambat membayar angsuran yang telah jatuh tempo atau bahkan stok kendaraan yang sering tidak ada, Risiko-risiko tersebut dapat menyebabkan kerugian bagi perusahaan.

Tabel 1.1

Tabel jumlah kerugian perusahaan yang diakibatkan kredit macet.

Tahun	Jumlah konsumen	Jumlah kerugian
2022	95 konsumen	Rp1.119.000.000,00
2023	103 konsumen	Rp2.561.000.000,00

Sumber: jumlah kerugian dari tahun ke tahun pada PT. Hasjrat Abadi Cabang Kupang 2024

pada tahun 2022 terdapat 95 konsumen kredit macet dan perusahaan mengalami kerugian sebesar Rp1.119.000.000,00 dan pada tahun 2023 terdapat 103 konsumen dengan jumlah kerugian sebesar Rp2.561.000.000,00 maka dari itu

PT. Hasjrat Abadi Cabang Kupang memerlukan sistem pengendalian internal yang baik dalam menjalankan aktivitasnya agar perusahaan dapat

mengawasi kegiatannya untuk menilai kesesuaian perkembangan standar dari perusahaan serta bertujuan untuk mengatasi kelemahan-kelemahan yang ada dalam prosedur dan kebijakan perusahaan.

Berdasarkan uraian singkat diatas maka peneliti akan mengkaji dan membahas lebih lanjut terkait dengan **“PENERAPAN SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL DALAM PENJUALAN KREDIT KASUS PADA PT. HASJRAT ABADI CABANG KUPANG”**.

1.2 Masalah Penelitian

Berdasarkan Latar Belakang Masalah yang diuraikan maka perumasan masalah yang dibahas dalam penelitian ini adalah terkait dengan Penerapan Sistem Pengendalian Internal Dalam penjualan Kredit Pada PT. Hasjrat Abadi Cabang Kupang.

1.3 Persoalan Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan sebelumnya, maka yang menjadi pokok persoalan dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana sistem pengendalian internal pada PT. Hasjrat Abadi Cabang Kupang?

1.4 Tujuan Dan Manfaat Penelitian

1.4.1 Tujuan Penelitian

Dari persoalan penelitian tersebut, maka tujuan penelitian ini adalah

1. Untuk mengetahui sistem pengendalian intern penjualan kredit pada PT. Hasjrat Abadi sudah berjalan secara memadai?

1.4.2 Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis :

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan pengetahuan bagi kemajuan akademik tentang sistem pengendalian internal dalam penjualan kredit

2. Manfaat Praktis:

- a. Bagi peneliti

Menambah pengetahuan mengenai sistem pengendalian internal yang tepat dalam penjualan kredit

- b. Bagi Instansi/perusahaan

Memberikan masukan dan saran kepada pemerintah setempat dan dapat digunakan sebagai pedoman dalam pengambilan keputusan.