

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG MASALAH

Dalam perkembangan perusahaan yang semakin pesat ini. Banyak perusahaan yang meraih pangsa pasar nya untuk memperluas usaha dan profitabilitas. Hal tersebut mempengaruhi persaingan yang sangat ketat antara perusahaan. Persaingan disini dimaksud sebagai usaha setiap perusahaan agar supaya melakukan yang terbaik dalam menghasilkan produk ataupun pelayanan yang diberikan kepada konsumen serta memberikan informasi yang seakurat mungkin kepada stakeholder bahwa perusahaan yang dibangun mempunyai prospek yang menjajikan. perusahaan yang berjalan dengan baik harus menyaring latihan bisnis dan hasil bisnis mereka. Dewan harus memiliki disposisi ahli untuk lebih mengembangkan hasil yang telah dicapai oleh organisasi. Watak ahli yang seharusnya dimiliki administrasi dikomunikasikan dalam kesibukannya untuk melihat, meneliti, menyelidiki dan menentukan pilihan atas laporan yang didapatnya. Laporan dapat digunakan sebagai alasan untuk dinamis, baik untuk mengetahui ringkasan anggaran organisasi atau latihan kesepakatan yang bermanfaat sehingga menghasilkan keuntungan dari penjualan.

Penjualan adalah salah satu bagian utama dari sebuah organisasi. Setiap organisasi memiliki kerangka alternatif dalam mempertahankan bisnisnya. Secara luas berbicara, organisasi harus memiliki situasi yang tepat dalam semua sudut pandang yang dijalankan. Kerangka kerja hebat ini adalah ilustrasi kontrol. Kontrol ini dilakukan agar latihan dalam organisasi berjalan dengan baik dan lancar, dan menjamin bahwa pencatatan ikhtisar fiskal diselesaikan secara akurat. Dengan pelaksanaan pengendalian orang dalam, diharapkan memiliki pilihan untuk membuat cara untuk mengumpulkan, mengumpulkan, semua data yang diidentifikasi dengan pertukaran organisasi.

Penjualan adalah tindakan untuk menemukan pembeli seagai tujuannya kemudian mempengaruhi dan memberikan pedoman sehingga pembeli dapat mengubah kebutuhan mereka ke ciptaan yang ditawarkan dan membuat kesepakatan tentang harga yang menguntungkan kedua pemain (Moekijat, 2011: 488). Penjualan adalah pertukaran upah untuk tenaga kerja dan produk yang dikirim oleh klien untuk kompensasi moneter, komitmen untuk membayar (Tunggal, 2011:92). Penjualan adalah salah satu perspektif utama dalam mendorong bisnis. Kesepakatan yang tidak berdaya akan merugikan organisasi yang mempengaruhi keuntungan organisasi. Jadi secara keseluruhan organisasi harus memiliki sistem kesepakatan yang memikat dan fokus untuk memperluas keuntungan organisasi.

Prosedur atau strategi adalah jaminan dari sistem latihan atau latihan bisnis oleh organisasi dan memberikan aturan untuk latihan perencanaan dengan tujuan agar organisasi dapat atau dapat menyesuaikan dan berdampak pada iklim yang selalu berkembang. Teknik ini juga dapat dengan jelas mengekspresikan iklim yang ideal bagi organisasi untuk membantu kemajuan bisnis serta organisasi atau organisasi seperti apa yang harus dijalankannya (Kuncoro, 2005:1-2). Strategi adalah alat perkiraan untuk mencapai tujuan organisasi yang telah ditentukan. Metode ini juga dapat diartikan sebagai aktivitas potensial yang membutuhkan pilihan administrasi tingkat untuk mendapatkan pilihan serta banyak aset organisasi. Selain itu, sistem ini dapat atau dapat mempengaruhi perkembangan organisasi dalam jangka panjang, secara eksplisit untuk waktu yang sangat lama dan diatur ke depan. Prosedur memiliki hasil yang multifungsi dan multidimensi dan juga penting untuk mempertimbangkan faktor internal yang kemudian dilihat oleh organisasi (David, 2006:17). Dengan adanya strategi penjualan sesuai pangsa pasarnya diharapkan adanya laba atas barang yang telah di jual secara tepat sasaran sehingga aktivitas perusahaan dapat terus berlangsung dan dapat dikendalikan dengan baik.

Sejauh memperluas manfaat ideal keuntungan yang diharapkan, maka pekerjaan diperlukan dengan memberikan pendekatan kredit kepada pembeli tertentu dengan syarat dan kesepakatan yang disepakati. Transaksi kredit merupakan suatu kerangka bisnis dimana angsuran dilakukan setelah barang dagangan diperoleh pembeli, jumlah dan

perkembangan angsuran diselesaikan oleh kedua pelaku (Sujarweni, 2015: 89). Penjualan kredit memerlukan kerangka pembukuan, kerangka kerja adalah struktur kerangka kerja yang saling berhubungan yang didalangi dengan rencana yang luas untuk menyelesaikan suatu gerakan atau kapasitas fundamental organisasi. Teknik bisnis merupakan rangkaian latihan sejak permintaan diperoleh dari pembeli, pengiriman barang dagangan, pembuatan permintaan (charging), dan pencatatan transaksi (Bridwan, 2009: 109).

Seperti yang ditunjukkan oleh Haryono (2003:38) Transaksi kredit adalah kesepakatan yang diselesaikan dengan pemahaman dimana angsuran dilakukan secara bertahap, yaitu ;

- 1 Pada saat barang diserahkan kepada pembeli, dealer mendapat angsuran utama sebagian dari harga jual (memberikan angsuran awal).
- 2 Keseimbangan dibayar dalam beberapa bagian. Selanjutnya, untuk melindungi kepentingan pedagang dari kemungkinan tidak terpenuhinya komitmen pembeli, ada beberapa jenis perjanjian (kontrak) kredit sebagai berikut:
 - a. Kesepakatan terbatas, di mana produk telah diserahkan, namun hak atas barang dagangan tetap berada di dealer sampai semua angsuran dilakukan.
 - b. Ketika perjanjian ditandai dan angsuran pokok telah dibuat, hak dapat dipindahkan ke pembeli, tetapi dengan menjual atau menjual bagian yang diabaikan dari biaya bisnis kepada organisasi.
 - c. Hak atas produk tersebut secara singkat dipindahkan ke "trust" (wali amanat) sampai cicilan biaya penjualan dibayar. Setelah angsuran dilunasi oleh pembeli, wali amanat akan memindahkan hak atas produk kepada pembeli. Pengaturan semacam ini diakhiri dengan membuat perjanjian kepercayaan (trust need atau trust arrangement).
 - d. Beli (rent buy), dimana barang dagangan yang telah diserahkan kepada pembeli dianggap telah disewakan kepada pembeli sampai dengan biayanya sebagai suatu perjanjian diselesaikan seluruhnya, baru setelah itu hak milik berpindah kepada pembeli.

Kerangka data pembukuan transaksi kredit dilakukan oleh perusahaan dengan mengirimkan produk sesuai dengan permintaan yang didapat dari pembeli dan diberikan tenggang waktu untuk cicilan atas barang yang didapatnya. Kerangka kerja pembukuan transaksi kredit menjelaskan data tentang kapasitas yang terkait dengan transaksi kredit, laporan yang digunakan dan catatan pembukuan yang diterapkan. Transaksi dengan pinjaman menghasilkan uang jatuh tempo, jadi penting untuk mencatat piutang yang baik dan akurat sehingga pemilihan dapat dilakukan oleh perusahaan yang bergantung pada Visa secara langsung seperti yang ditunjukkan pada tanggal jatuh tempo. Dalam pelaksanaan biasa, sebagian besar piutang akan diganti dengan uang tunai/giro/cek di bawah satu tahun. Organisasi perlu membangun kerangka pembukuan transaksi kredit dalam mengendalikan piutang dari organisasi, terutama dalam pengaturan kredit yang harus dilakukan secara ketat, sesuai dengan pedoman kredit organisasi. Pedoman kredit menunjukkan siapa yang diizinkan untuk membeli dengan kredit. Biasanya dapat dilihat dari cara pelunasan nota tagihan, hubungan antara *stakeholder* terkait.

Akan tetapi kegiatan penjualan yang dilakukan secara kredit tidak selamanya berjalan dengan lancar. Hal ini disebabkan karena barang yang dijual oleh perusahaan sering kali tidak sesuai dengan permintaan pembeli atau dikarenakan kerusakan atas barang selama pengiriman sehingga barang-barang tersebut harus dikembalikan lagi kepada perusahaan pemasok (retur). Barang yang telah dikembalikan biasanya akan dijual kembali oleh perusahaan dengan setengah harga. Sehingga perusahaan memiliki pemasukan atas barang rusak dan retur namun demikian adanya retur ini merugikan perusahaan karena piutang yang awalnya dapat ditagih penuh ke konsumen akan ditagihkan sesuai barang diterima atau kesepakatan harga antara kedua belah pihak. Sehingga diperlukan suatu sistem pengendalian yang baik terhadap kegiatan penjualan dan kegiatan penagihan piutang kepada pelanggan agar berjalan dengan lancar.

Dalam laporan sebelumnya oleh Nilasari Koesrahmadani, Tenaga Kerja Urusan Keuangan dan Bisnis, Perguruan Tinggi Narotama, Surabaya pada tahun 2016 dengan judul "Investigasi Kerangka Pengendalian Batin untuk transaksi kredit (Analisis kontekstual di PT.

KSG)" sebagai dampak lanjutan dari ini penyelidikan, ditemukan bahwa tidak ada apa-apa selain isolasi kewajiban yang buruk. di setiap divisi dan hasil pemeriksaan arsip yang berbeda dalam latihan transaksi kredit PT. KASG dapat diduga bahwa secara keseluruhan cara dan pendekatan organisasi telah dilakukan dengan baik, meskipun ditemukan kesalahan-kesalahan berupa persilangan antara data yang terdapat pada penerimaan uang dengan data yang terdapat pada laporan pendukung, namun blunder tersebut tidak mempengaruhi mengatur sistem.. Dengan hasil penelitian terdahulu ini mendorong peneliti untuk menganalisis sistem pemberian kredit pada CV. Harapan Kimia Indonesia.

Perusahaan CV. Harapan Kimia Indonesia menggunakan sistem akuntansi penjualan kredit yang belum begitu baik karena masih terdapat piutang yang tidak tertagih (*bad debt*) atau yang disebut kredit mengerikan (*macet*). Masalah lain adalah bahwa kewajiban buruk terjadi secara konsisten, jelas, memanggil kembali penerimaan kas untuk piutang organisasi. Komponen luar lainnya juga dapat berasal dari pembeli yang dengan sengaja menunda angsuran yang jatuh tempo agar angsuran piutang tidak cepat lunas yang disebut kredit macet. Masalah lain adalah bahwa kewajiban buruk terjadi secara konsisten, jelas, memanggil kembali penerimaan kas untuk piutang organisasi. Variabel luar lainnya juga dapat berasal dari pihak pembeli yang dengan sengaja menunda angsuran yang jatuh tempo agar angsuran piutang tidak cepat lunas, begitupun faktor internal dari perusahaan misalnya dokumen penagihan yang kurang lengkap dan keterlambatan perusahaan untuk melengkapi dokumen penagihan. Pada prinsipnya masalah piutang tak tertagih di CV. Harapan Kimia Indonesia dapat di minimalkan sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian yang begitu banyak.

Berdasarkan uraian di atas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul "EVALUASI EFEKTIVITAS PENGENDALIAN INTERNAL ATAS PENJUALAN KREDIT PADA CV. HARAPAN KIMIA INDONESIA"

1.2 RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan latar belakang penelitian yang dikemukakan di atas, maka peneliti merumuskan masalah dengan pokok pembahasan yaitu:

1. Bagaimana pelaksanaan sistem pengendalian internal atas penjualan kredit pada CV. Harapan Kimia Indonesia?
2. Apakah penerapan sistem pengendalian internal atas penjualan kredit pada CV. Harapan Kimia Indonesia telah dilakukan secara efektif?

1.3 TUJUAN PENELITIAN

Berdasarkan rumusan masalah yang sudah tertera diatas, maka peneliti mempunyai tujuan penelitian. Tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pelaksanaan sistem pengendalian penjualan atas penjualan kredit pada CV. Harapan Kimia Indonesia.
2. Untuk mengetahui efektivitas penerapan sistem pengendalian internal atas penjualan kredit pada CV. Harapan Kimia Indonesia

1.4 MANFAAT PENELITIAN

Manfaat penelitian yang akan didapatkan ini adalah sebagai berikut:

1. Aspek Akademis

Hasil pemeriksaan ini dapat bermanfaat sebagai sumbangan ilmu pengetahuan. Selain itu, penelitian ini juga dapat digunakan sebagai sumber wawasan bagi mahasiswa yang mempelajari pembukuan untuk menambah pemahaman dan informasi serta dapat digunakan sebagai bahan tambahan untuk eksplorasi lebih lanjut.

2. Aspek Pengembangan Ilmu Pengetahuan

Pemeriksaan ini dapat menambah referensi informasi dan data bagi para pembaca, khususnya mahasiswa baru yang akan mulai melakukan penelitian dengan judul yang sama. Eksplorasi ini dapat menambah referensi informasi dan data bagi para pembaca,

khususnya mahasiswa baru yang akan mulai melakukan penelitian dengan judul yang sama.

3. Aspek Praktis

a. Bagi Penulis

Penelitian ini dapat di gunakan sebagai sarana untuk dapat lebih memahami teori penjualan kredit yang berlaku di perusahaan dan sebagai pemahaman teori pada saat perkuliahan tentang praktik akuntansi.

b. Bagi Perusahaan

Hasil dari pemeriksaan ini dapat bermanfaat dan dapat memberikan pemikiran dan kontribusi pada CV. Kimia Indonesia ingin juga bekerja pada sistem pembukuan untuk pencatatan uang jatuh tempo dan mengatasi kekurangan yang diterapkan pada sistem pembukuan transaksi kredit dan sebagai bahan pertimbangan bagi perintis organisasi dalam memutuskan.