

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan pesat ekonomi Indonesia saat ini meningkatkan persaingan bisnis di berbagai sektor. Wheelen dan Hunger (2018) menyatakan bahwa perusahaan harus memperbaiki pengelolaan operasional agar bisa bertahan dan bersaing di lingkungan bisnis yang dinamis. Salah satu langkah penting adalah menerapkan sistem pengendalian internal yang efektif. Mulyadi (2016) menjelaskan bahwa sistem ini membantu menjaga aset, meningkatkan efisiensi, mengurangi risiko kecurangan, dan memastikan kegiatan sesuai prosedur.

COSO menyatakan bahwa pengendalian internal adalah proses yang melibatkan manajemen dan karyawan untuk memastikan pencapaian tujuan perusahaan, seperti aktivitas operasional, keandalan laporan keuangan, dan kepatuhan terhadap peraturan. Pengendalian internal mencegah kesalahan pencatatan, penyalahgunaan aset, dan kecurangan. Penjualan adalah aktivitas utama yang memengaruhi kelangsungan perusahaan karena merupakan sumber pendapatan utama (Kasmir, 2019). Penjualan yang baik mendukung perkembangan perusahaan, sedangkan pengelolaan yang buruk berpotensi merugikan. Oleh karena itu, perusahaan perlu sistem penjualan efektif yang didukung pengendalian internal memadai (Mulyadi, 2016).

Sistem penjualan terbagi menjadi tunai dan kredit (Mulyadi, 2016). Penjualan tunai lebih aman karena pembayaran diterima langsung, mengurangi risiko piutang tak tertagih, tetapi tetap memerlukan pengendalian internal untuk mencegah kesalahan atau kecurangan. Penjualan kredit memungkinkan pembayaran setelah barang diterima dan sering digunakan dalam perdagangan kendaraan bermotor. Namun, penjualan kredit berisiko lebih tinggi seperti piutang macet dan penyalahgunaan, sehingga

pengendalian ketat diperlukan (Mulyadi, 2016; Weygandt et al., 2018). Mulyadi (2016), sistem pengendalian internal harus menjamin bahwa setiap transaksi mendapat otorisasi tepat, dicatat akurat, dan sesuai prosedur. Fungsi penting seperti bagian penjualan, kas, gudang, dan akuntansi harus dipisah untuk menghindari tumpang tindih tugas yang memungkinkan kecurangan, sehingga proses transaksi lebih efektif dan transparan.

Penerapan sistem pengendalian internal yang lemah dapat menimbulkan berbagai permasalahan dalam perusahaan. Menurut Albrecht et al. (2019), lemahnya sistem ini membuka peluang besar terjadinya kecurangan (*fraud*) berupa manipulasi transaksi penjualan oleh karyawan perusahaan. Sebagai contoh, terdapat kasus penggelapan uang hasil penjualan yang dilakukan oleh oknum karyawan dengan cara tidak mencatat seluruh transaksi penjualan yang terjadi. Selain itu, terdapat pula kasus pemberian kredit kepada konsumen tanpa melalui prosedur analisis kelayakan yang memadai. Berkenaan dengan hal tersebut, Kasmir (2019) menjelaskan bahwa kelemahan dalam analisis kelayakan kredit berisiko tinggi memicu pembengkakan jumlah piutang macet yang merugikan keuangan perusahaan. Permasalahan-permasalahan tersebut menunjukkan bahwa lemahnya sistem pengendalian internal dapat memberikan dampak negatif terhadap kinerja perusahaan.

Kasus lain yang sering terjadi dalam perusahaan dagang adalah adanya selisih antara jumlah barang yang terjual dengan jumlah kas yang diterima perusahaan. Berdasarkan teori pengendalian internal dari Mulyadi (2016), risiko selisih ini umumnya dipicu oleh kurangnya pengawasan terhadap transaksi penjualan maupun tidak adanya pemisahan tugas yang jelas antara pihak yang menerima pembayaran dan pihak yang melakukan pencatatan transaksi. Apabila kondisi tersebut terus dibiarkan, maka dapat menimbulkan kerugian finansial yang cukup besar bagi perusahaan serta

menurunkan tingkat kepercayaan pihak manajemen terhadap sistem yang diterapkan. Selain itu, dalam sistem penjualan kredit sering ditemukan kasus keterlambatan pembayaran angsuran oleh konsumen. Permasalahan ini biasanya terjadi akibat kurangnya analisis kredit terhadap calon konsumen sebelum transaksi dilakukan. Perusahaan yang tidak menerapkan pengendalian internal secara baik berpotensi mengalami peningkatan piutang tak tertagih yang akhirnya dapat mengganggu arus kas perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan harus memiliki prosedur yang komprehensif terkait manajemen piutang, mulai dari tahap survei konsumen, analisis kemampuan membayar, hingga ketegasan proses penagihan (Kasmir, 2019).

Romney dan Steinbart (2018), mengatakan sistem informasi akuntansi yang terintegrasi dengan pengendalian internal dapat membantu perusahaan dalam menghasilkan informasi yang akurat dan relevan untuk mendukung pengambilan keputusan manajemen. Dengan adanya sistem yang baik, perusahaan dapat memantau setiap transaksi penjualan secara *real time* sehingga potensi terjadinya kesalahan maupun kecurangan dapat diminimalisir. Selain itu, sistem pengendalian internal yang efektif juga dapat meningkatkan efisiensi kerja karyawan dan mempercepat proses pelayanan kepada konsumen.

PT Hondatama Mitra Cemerlang merupakan perusahaan yang bergerak di bidang penjualan sepeda motor merek Honda di Kota Dumai. Perusahaan ini melayani penjualan sepeda motor secara tunai maupun kredit. Dalam menjalankan kegiatan operasionalnya, perusahaan bekerja sama dengan beberapa lembaga pembiayaan untuk mendukung transaksi penjualan kredit kepada konsumen. Tingginya volume transaksi penjualan yang terjadi setiap hari menyebabkan perusahaan harus memiliki sistem pengendalian internal yang baik agar seluruh proses transaksi dapat berjalan secara efektif, aman, dan sesuai dengan prosedur perusahaan.

Proses penjualan yang berlangsung di PT Hondatama Mitra Cemerlang, melibatkan berbagai unit kerja, mulai dari bagian penjualan, bagian administrasi, bagian kasir, bagian gudang, serta pihak leasing atau lembaga pembiayaan. Keterlibatan banyak pihak dalam satu rangkaian transaksi menuntut adanya koordinasi yang baik agar setiap aktivitas dapat berjalan sesuai prosedur serta mengurangi kemungkinan terjadinya kesalahan maupun penyimpangan. Oleh karena itu, perusahaan membutuhkan sistem pengendalian internal yang mampu mengatur pembagian tugas dan tanggung jawab setiap bagian secara jelas.

Pada umumnya, transaksi penjualan tunai dan kredit memiliki karakteristik risiko yang berbeda. Dalam transaksi penjualan tunai, risiko yang sering terjadi berkaitan dengan pengelolaan kas hasil penjualan. Misalnya, terdapat kemungkinan terjadinya selisih kas akibat kesalahan pencatatan atau tindakan kecurangan yang dilakukan oleh oknum tertentu (Mulyadi, 2016). Sedangkan dalam transaksi penjualan kredit, risiko yang dihadapi lebih banyak karena melibatkan proses analisis kredit, pencairan pembiayaan, hingga penagihan angsuran kepada konsumen (Kasmir, 2019).

Berdasarkan proses pengamatan di lapangan, ditemukan beberapa kondisi yang berpotensi memengaruhi efektivitas pengelolaan transaksi penjualan. Kondisi tersebut antara lain keterlambatan penyetoran hasil penjualan, kesalahan pencatatan transaksi, serta pengawasan dokumen penjualan kredit yang belum berjalan secara optimal. Apabila tidak segera ditindaklanjuti, kondisi tersebut dapat berdampak pada kelancaran operasional perusahaan.

Kasus yang sering ditemukan pada perusahaan dealer kendaraan bermotor adalah adanya konsumen yang mengalami gagal bayar terhadap kredit kendaraan yang telah disetujui. Kejadian gagal bayar ini sejalan dengan hasil penelitian Silalahi (2022) pada industri dealer kendaraan, yang menunjukkan bahwa kejadian tersebut terjadi

karena proses analisis kelayakan kredit yang tidak dilakukan secara maksimal atau terdapat resiko manipulasi data konsumen dalam proses pengajuan kredit. Selain itu, terdapat pula risiko penyalahgunaan dokumen oleh pihak tertentu yang dapat merugikan perusahaan maupun lembaga pembiayaan. Oleh sebab itu, sistem pengendalian internal sangat diperlukan untuk memastikan seluruh proses transaksi berjalan sesuai prosedur.

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Timoti dan Setyarani (2023), dijelaskan bahwa sistem pengendalian internal terhadap transaksi penjualan memiliki peranan penting dalam mencegah terjadinya kecurangan dan meningkatkan efektivitas operasional perusahaan. Penelitian tersebut menunjukkan bahwa perusahaan yang menerapkan pengendalian internal secara baik akan lebih mudah dalam mengawasi transaksi penjualan serta meminimalisir terjadinya penyimpangan. Hal ini menunjukkan bahwa sistem pengendalian internal tidak hanya berfungsi sebagai alat pengawasan, tetapi juga sebagai upaya perusahaan dalam meningkatkan kualitas pelayanan dan kinerja perusahaan.

Hery (2017), mengatakan bahwa sistem pengendalian internal dirancang untuk mendukung keamanan aset perusahaan, menjaga ketepatan data akuntansi, meningkatkan efektivitas kegiatan operasional, serta memastikan seluruh aktivitas perusahaan berjalan sesuai dengan kebijakan manajemen. Pada transaksi penjualan, pengendalian internal diperlukan untuk mengawasi setiap tahapan transaksi agar seluruh data tercatat secara lengkap dan benar. Pencatatan yang baik akan menghasilkan laporan keuangan yang lebih akurat sehingga informasi yang disajikan dapat dipercaya oleh pihak yang berkepentingan.

Pengendalian internal yang efektif juga dapat meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap perusahaan. Konsumen akan merasa lebih aman dan nyaman

apabila proses transaksi dilakukan secara profesional, transparan, dan sesuai dengan prosedur yang berlaku. Sebaliknya, apabila perusahaan memiliki sistem pengendalian internal yang lemah, maka dapat menimbulkan berbagai permasalahan yang berdampak pada menurunnya citra perusahaan di mata masyarakat. Di era perkembangan teknologi informasi saat ini, perusahaan diminta untuk mampu memanfaatkan teknologi dalam mendukung sistem pengendalian internal. Implementasi sistem berbasis komputerisasi dalam transaksi penjualan terbukti mampu mempercepat proses pencatatan, meminimalisir risiko kesalahan manusia, serta mempermudah proses pengawasan oleh manajerial (Romney & Steinbart, 2020). Namun, penggunaan teknologi ini tetap harus diimbangi dengan pengendalian internal yang memadai agar sistem dapat berjalan secara optimal (Mulyadi, 2016).

PT Hondatama Mitra Cemerlang sebagai perusahaan yang bergerak di bidang penjualan kendaraan bermotor tentunya harus mampu menghadapi berbagai tantangan dalam pengelolaan transaksi penjualan. Tingginya persaingan antar dealer kendaraan bermotor menyebabkan perusahaan harus mampu memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen tanpa mengabaikan aspek pengendalian internal. Dengan adanya sistem pengendalian internal yang baik, perusahaan dapat meningkatkan efektivitas pengelolaan transaksi penjualan tunai dan kredit sehingga tujuan perusahaan untuk memperoleh keuntungan dapat tercapai secara maksimal.

Penelitian mengenai sistem pengendalian internal terhadap transaksi penjualan tunai dan kredit menjadi penting untuk dilakukan karena dapat memberikan gambaran mengenai efektivitas pengendalian yang diterapkan perusahaan. Selain itu, penelitian ini juga dapat membantu perusahaan dalam mengetahui kelemahan-kelemahan yang terdapat pada sistem pengendalian internal sehingga perusahaan dapat melakukan evaluasi dan perbaikan terhadap sistem yang digunakan.

Berdasarkan pembahasan yang telah diuraikan menunjukkan bahwa sistem pengendalian internal memiliki peranan yang sangat penting dalam mendukung kelancaran transaksi penjualan tunai dan kredit pada perusahaan. Penerapan sistem pengendalian internal yang baik akan membantu perusahaan dalam *meminimalisir* risiko kesalahan dan kecurangan, meningkatkan efisiensi operasional, serta menjaga kelangsungan usaha perusahaan. Oleh karena itu, penulis berminat untuk membahas topik tersebut dengan judul **“Analisis Sistem Pengendalian Internal Terhadap Transaksi Penjualan Tunai Dan Kredit Di PT HONDATAMA MITRA CEMERLANG KOTA DUMAI”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang diuraikan di atas, maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut :

1. Bagaimana sistem pengendalian internal yang diterapkan oleh PT Hondatama Mitra Cemerlang dalam transaksi penjualan tunai dan kredit ?
2. Apakah sistem pengendalian internal tersebut telah berjalan secara efektif dalam meminimalisir transaksi penjualan tunai dan kredit ?
3. Apa saja kelemahan yang dihadapi perusahaan dalam pelaksanaan sistem pengendalian internal terhadap transaksi penjualan tunai dan kredit ?
4. Apa saja kendala yang dihadapi perusahaan dalam pelaksanaan sistem pengendalian internal terhadap transaksi penjualan tunai dan kredit ?

1.3 Tujuan Laporan

Penyusunan laporan ini dilakukan untuk mencapai beberapa tujuan sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui dan memahami sistem pengendalian internal yang diterapkan oleh PT Hondatama mitra cemerlang dalam transaksi penjualan tunai dan kredit.
2. Untuk menganalisis efektivitas sistem pengendalian internal dalam mendukung kelancaran dan keamanan transaksi penjualan.
3. Untuk mengidentifikasi kelemahan dalam sistem pengendalian internal terhadap transaksi penjualan tunai dan kredit.
4. Untuk mengetahui dan menganalisis kendala – kendala yang dihadapi perusahaan dalam pelaksanaan sistem pengendalian internal terhadap transaksi penjualan tunai dan kredit di PT Hondatama Mitra Cemerlang Kota Dumai.

1.4 Manfaat Laporan

Laporan ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi berbagai pihak, baik bagi mahasiswa, universitas, perusahaan, maupun masyarakat secara umum :

1. Bagi Mahasiswa
 - a. Menambah pengetahuan sistem pengendalian internal transaksi penjualan tunai dan kredit di PT Hondatama Mitra Cemerlang Kota Dumai.
 - b. Memperoleh pengalaman berguna di dunia kerja.
 - c. Meningkatkan kepercayaan diri dan karakter menghadapi dunia kerja.
2. Bagi Universitas Andalas
 - a. Membangun relasi dan kerja sama dengan instansi.
 - b. Memberikan pandangan positif terhadap instansi terkait.
3. Bagi Instansi

- a. Memperbaiki sistem dan memanfaatkan keahlian mahasiswa magang.
 - b. Membangun kerja sama dengan Universitas Andalas.
 - c. Mendapat masukan untuk menciptakan sistem yang lebih baik.
4. Bagi Umum
- a. Menambah wawasan tentang pentingnya sistem pengendalian internal.
 - b. Menjadi sumber informasi penerapan sistem pengendalian internal di perusahaan dagang.
 - c. Menunjukkan peran penting sistem pengendalian internal dalam menjaga keamanan aset perusahaan.

1.5 Tempat dan Waktu Magang

Magang dilakukan di PT Hondatama Mitra Cemerlang yang beralamat di Jl. Sultan Hasanuddin, Kelurahan Ratu Sima, Kecamatan Dumai Selatan, Kota Dumai, Provinsi Riau. Kegiatan magang dilaksanakan selama 40 (empat puluh) hari kerja.

1.6 Sistematika Penulisan

BAB I: PENDAHULUAN

Mencakup latar belakang institusi, rumusan masalah, tujuan, manfaat, tempat, waktu, dan sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Berisi teori pendukung, jurnal, buku relevan, dan kerangka pemikiran untuk memahami hipotesis penelitian.

BAB III : GAMBARAN INSTITUSI

Menjelaskan profil PT Hondatama Mitra Cemerlang Dumai, termasuk sejarah, visi misi, struktur organisasi, tugas, dan tanggung jawab karyawan.

BAB IV : ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Membahas hasil penelitian dan sistem pengendalian internal pada transaksi penjualan tunai dan kredit di PT Hondatama Mitra Cemerlang.

BAB V : PENUTUP

Berisi kesimpulan hasil penelitian dan saran kepada perusahaan serta pihak terkait.

