

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pesatnya perkembangan bisnis di Indonesia ditandai dengan semakin banyaknya perusahaan yang berdiri dan berkembang di Indonesia. Pada dasarnya setiap perusahaan baik yang bergerak dibidang dagang, jasa maupun perusahaan manufaktur memiliki tujuan yang sama yaitu memperoleh laba dan menjaga kesinambungan perusahaan dimasa mendatang. Oleh karena itu, penting untuk perusahaan mempelajari sistem penjualan, karena penjualan merupakan sumber penghasilan bagi perusahaan. V. Wiratna Sujarweni (2015:79) menyatakan bahwa penjualan adalah suatu sistem kegiatan pokok perusahaan untuk memperjual-belikan barang dan jasa perusahaan hasilkan.

Sistem penjualan Menurut V. Wiratna Sujarweni (2015:79) terbagi atas dua macam, yaitu sistem penjualan tunai dan sistem penjualan kredit. Penjualan merupakan salah satu aspek yang penting dalam sebuah perusahaan baik itu penjualan secara tunai maupun kredit. Pengelolaan perusahaan yang kurang baik terhadap penjualan kreditnya akan merugikan perusahaan karena dapat berimbas pada perolehan laba, dan pada akhirnya dapat mengurangi pendapatan.

Secara umum perusahaan harus memiliki sistem yang tepat dalam semua aspek yang dijalankannya. Sistem yang baik ini merupakan salah satu kunci dalam pengendalian. Kegiatan operasi perusahaan dapat dikatakan efektif

bergantung pada kebijakan manajemen. Pihak manajemen mengutamakan adanya pengendalian internal atas penjualan kredit, karena penjualan kredit sangat berisiko seperti tak tertagihnya piutang kepada pelanggan yang telah menunggak.

Pemahaman terhadap pengendalian internal 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 terutama pada penjualan kredit perusahaan.

Agar kegiatan penjualan dapat berjalan secara efektif, tujuan perusahaan dapat tercapai sesuai dengan apa yang telah direncanakan, maka perlu adanya pengendalian internal yang baik atas penjualan kredit perusahaan. Pengendalian ditetapkan agar kegiatan operasi berjalan dengan efektif dan efisien, serta menjamin adanya keandalan mengenai catatan laporan keuangan. Pengendalian internal sangat besar pengaruhnya atas laporan keuangan.

Dengan adanya pengendalian internal akan tercipta suatu sarana untuk menyusun, mengumpulkan informasi-informasi yang berhubungan dengan transaksi perusahaan, yang secara tidak langsung dapat dijalankan dengan baik. Evaluasi mengenai sistem pengendalian internal penjualan ini akan memberikan informasi-informasi yang penting bagi perusahaan dalam menjalankan usahanya dengan baik, dan dapat meningkatkan usahanya. Tentu saja aktivitas penjualan akan menghasilkan produktivitas yang optimal jika diimbangi oleh sistem pengendalian internal penjualan yang baik. (Mulyadi, 2002).

CV Wulan Jaya yang berada di Jl. Bypass Pisang KM 7 Pisang, Kota Padang, Sumatera Barat merupakan perusahaan dagang yang menjual alat dan bahan bangunan yang terus bersaing dengan usaha sejenisnya, tidak hanya di Kota Padang tapi juga diluar Kota bahkan diluar Provinsi. CV Wulan Jaya sudah memiliki Sistem Informasi Akuntansi yang digunakan diperusahaan tersebut dan memiliki beberapa bagian sistem sesuai dengan kebutuhannya masing – masing. Siklus akuntansi menunjukkan prosedur akuntansi mulai dari sumber data sampai ke proses pencatatan/ pengolahan akuntansinya. Tetapi masih ada permasalahan yang menjadi kelemahan diperusahaan tersebut. Salah satunya pada penjualan kredit. Banyaknya pelanggan yang melakukan pembayaran secara tempo mengakibatkan ada beberapa pelanggan yang masih saja melawati pembayaran dari waktu tempo yang sudah diberikan. Oleh sebab itu diperlukan sistem pengendalian internal yang dapat menunjang perusahaan dalam menjalankan proses siklus penjualan kredit pada CV Wulan Jaya. Berikut ini daftar total jumlah penjualan tunai maupun kredit pada CV Wulan Jaya

Tabel 1.1
Daftar Jumlah Penjualan Tunai dan Kredit CV Wulan Jaya
Periode September s/d Desember 2020

Bulan	Total Penjualan	Penjualan Tunai	Penjualan Kredit
September	Rp 12.319.719.400	Rp 7.700.502.100	Rp 4.619.217.300
Oktober	Rp 12.562.937.429	Rp 8.083.653.180	Rp 4.479.284.249
November	Rp 11.003.662.667	Rp 7.006.763.750	Rp 3.996.898.917
Desember	Rp 12.488.381.533	Rp 8.377.825.533	Rp 4.110.556.000

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa setiap bulannya penjualan kredit di CV Wulan Jaya terus berfluktuasi dilihat dari bulan September hingga Desember. Resiko yang ditimbulkan dari penjualan secara kredit ini adalah tidak tertagihnya piutang sesuai dengan tanggal jatuh tempo dan bahkan terjadinya piutang tidak tertagih. Berdasarkan data yang peneliti peroleh langsung dari CV Wulan Jaya, peneliti mendapatkan data perkembangan total jumlah penjualan kredit dan besaran piutang tak tertagih pada CV. Wulan Jaya.

Tabel 1.2
Perkembangan Jumlah Penjualan Kredit dan Piutang Macet
Pada CV Wulan Jaya
Periode September s/d Desember 2020

Bulan	Penjualan Kredit	Piutang Yang Sudah Dibayar	Persentase	Piutang Macet	Persentase
September	Rp 4.619.217.300	Rp 4.138.818.701	89.6%	Rp 480.398.599	10.4%
Oktober	Rp 4.479.284.249	Rp 3.417.693.882	76.3%	Rp 1.061.590.367	23.7%
November	Rp 3.996.898.917	Rp 3.425.342.372	85.7%	Rp 571.556.545	14.3%
Desember	Rp 4.110.556.000	Rp 3.300.776.468	80.3%	Rp 809.779.532	19.7%
Total	Rp 45.685.211.161	Rp 38.386.963.141		Rp 7.298.248.020	

Berdasarkan tabel 1.2 dapat dilihat jumlah selisih piutang yang seharusnya cair sesuai penjualan kredit setiap bulan dengan jumlah piutang yang cair kurang dari satu bulan masih cukup besar, dikarenakan kurang efektifnya sistem pengendalian internal atas penjualan kredit pada CV Wulan Jaya, sehingga hal ini dapat mengakibatkan perusahaan mengalami gangguan akibat cashflow yang tidak sesuai dengan piutang yang seharusnya cair pada perusahaan. Oleh sebab itu penting bagi perusahaan melakukan pengelolaan piutang yang baik.

Adapun cara mengendalikan piutang ini adalah memberikan syarat-syarat tertentu kepada pelanggan baru, menentukan volume penjualan secara kredit, ketentuan tentang pembatasan kredit serta kebijakan dalam pengumpulan piutang. Sehingga dana yang tertanam dalam piutang dapat direalisasikan dengan maksimal. Oleh karena itu, penulis tertarik untuk membahas permasalahan ini lebih lanjut dan menjadikannya sebagai sebuah pemikiran penulis dalam bentuk skripsi dengan judul **“Analisis Sistem Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit Pada CV Wulan Jaya”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas, maka penulis membuat suatu rumusan masalah agar tidak menyimpang dari penelitian. Perumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimanakah sistem pengendalian internal atas penjualan kredit pada CV Wulan Jaya ?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengevaluasi sistem pengendalian internal berdasarkan COSO Framework atas penjualan kredit pada CV Wulan Jaya.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat kepada berbagai pihak yaitu :

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan yang berkaitan dengan sistem pengendalian internal atas penjualan kredit, penelitian ini juga diharapkan dapat dijadikan acuan atau bahan referensi bagi penelitian selanjutnya.

2. Manfaat Praktis

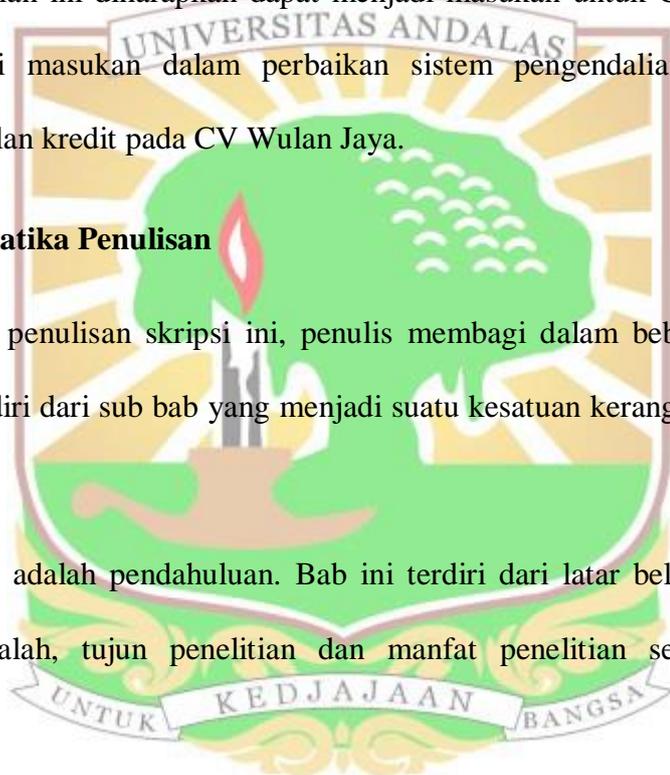
Penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan untuk CV Wulan Jaya, sebagai masukan dalam perbaikan sistem pengendalian internal atas penjualan kredit pada CV Wulan Jaya.

1.5 Sistematika Penulisan

Dalam penulisan skripsi ini, penulis membagi dalam beberapa bab, dan setiap bab terdiri dari sub bab yang menjadi suatu kesatuan kerangka pembahasan masalah.

BAB I adalah pendahuluan. Bab ini terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian dan manfaat penelitian serta sistematika penulisan.

BAB II, landasan teori yang menjelaskan terkait pengendalian internal, pengertian pengendalian internal, tujuan pengendalian internal, unsur-unsur pengendalian internal, pengendalian internal atas piutang usaha, penjualan, pengertian penjualan, tujuan penjualan, sistem penjualan, siklus pendapatan, proses order penjualan, piutang, pengertian piutang, klasifikasi piutang, pengakuan piutang usaha, pengertian piutang tak tertagih, metode penghapusan



piutang tak tertagih, cara memperkirakan jumlah piutang tak tertagih pada perusahaan, dan penelitian terdahulu.

BAB III yakni metodologi penelitian. Pada Bab ini penulis menguraikan desain penelitian, tempat dan waktu penelitian, responden, defenisi operasional, jenis dan sumber data, teknik pengumpulan data dan teknik analisis data

BAB IV adalah hasil penelitian dan pembahasan. Pada Bab ini penulis akan menjelaskan tentang hasil penelitian yang telah dilakukan.

BAB V sebagai penutup, pada Bab ini penulis akan memaparkan kesimpulan penelitian, saran serta implikasi yang diberikan oleh penulis terkait hal yang diteliti.

