

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Saat ini Indonesia sudah mengalami globalisasi di bidang ekonomi. Hal ini dapat dilihat dengan banyaknya bermunculan perusahaan-perusahaan besar maupun kecil. Perusahaan-perusahaan tersebut juga mempunyai tujuan yang sama yaitu mencari keuntungan atau laba semaksimal mungkin. Laba yang diperoleh perusahaan merupakan selisih dari pendapatan yang diperoleh perusahaan dengan biaya-biaya usaha yang dikeluarkan. Hal ini tentu akan menimbulkan persaingan yang sangat ketat diantara perusahaan-perusahaan tersebut sehingga perusahaan yang bergerak di bidang yang sama untuk mencari strategi yang tepat untuk meningkatkan kinerja perusahaan.

Usaha yang dilakukan pasti memiliki kemampuan untuk menghasilkan profit dan keuntungan. Perusahaan yang didirikan ada dua macam yaitu di bidang jasa dan manufaktur. Hal tersebut mendorong terjadinya persaingan kental antar perusahaan. Perusahaan adalah suatu instansi yang terorganisir berdiri dan berjalan yang tidak dapat terlepas dari buku ekonomi dan prinsip dasar perusahaan pada umumnya. Transaksi penjualan barang dan jasa baik secara tunai maupun secara kredit. Penjualan kredit yaitu pembeli diberi tenggang waktu pembayaran. Penjualan kredit perusahaan dilakukan melalui dua sistem yaitu sistem penjualan kredit perusahaan yang menggunakan kartu kredit dan kredit biasa.

Perusahaan adalah suatu instansi yang terorganisir berdiri dan berjalan yang tidak dapat terlepas dari hukum ekonomi dan prinsip dasar perusahaan pada umumnya. Dalam hal ini, harga jual merupakan salah satu faktor dalam persaingan penjualan. Harga jual sendiri merupakan besaran harga yang dibebankan kepada konsumen yang didapat dari perhitungan biaya produksi ditambah dengan biaya non produksi serta laba yang diharapkan. Penentuan harga jual berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen, apabila penentuan harga jual terlalu tinggi yang akan terjadi yaitu konsumen ragu untuk membeli barang yang ditawarkan, sehingga bisa jadi sebagai peluang untuk persaingan penjualan. Oleh karena itu, harga jual juga berpengaruh terhadap persaingan penjualan.

Sistem informasi akuntansi penjualan kredit yaitu penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Jadi dalam sistem informasi akuntansi penjualan terdapat unsur-unsur yang mendukung dan kesemua unsur tersebut diorganisasi sedemikian rupa dalam sebuah sistem informasi akuntansi yang disebut sistem informasi akuntansi penjualan kredit. Oleh karena itu, penting untuk perusahaan mempelajari sistem penjualan, karena penjualan merupakan sumber penghasilan bagi perusahaan.

Pembukuan merupakan hal penting yang harus dilakukan apabila bisnis yang sedang dirintis ingin berkembang dengan cepat. Dengan

melakukan pembukuan keuangan yang rapi dapat terhindar dari risiko kerugian bahkan kebangkrutan. Pembukuan keuangan dapat dikatakan sebagai pusat informasi dalam suatu bisnis. Dalam pembukuan, dapat mengetahui kondisi keuangan baik pemasukan maupun pengeluaran, dapat menyusun strategi sesuai dengan anggaran yang dimiliki, dapat mengetahui sejauh mana bisnis atau usaha yang sedang dijalankan menghasilkan keuntungan, selain itu juga dapat merekap transaksi yang telah dilakukan dalam kurun waktu atau periode tertentu, mengetahui posisi hutang piutang dan juga berfungsi sebagai dokumen dasar yang penting untuk keperluan perhitungan pajak (Septiana, Sari & Kartika, 2021).

Toko elektronik menjual barang-barang kebutuhan rumah tangga yang dibeli dari CV. Cahaya Elektronik Tegal tentu harganya berbeda pada saat toko elektronik tersebut menjual pada konsumen. Hal ini berdampak baik karena memiliki laba yang lebih besar dari harga yang dibelinya di CV. Cahaya Elektronik Tegal tapi berdampak buruk apabila toko tersebut mengalami penurunan pembeli, maka pendapatan toko juga berkurang sedangkan toko tersebut harus membayar tunggakan pada CV. Cahaya Elektronik Tegal. Hal ini memacu terjadinya piutang tak tertagih. Selain itu CV. Cahaya Elektronik Tegal juga mensuplai penjualannya ke luar kota, penjualan dilakukan secara kredit.

Fenomena masalah adanya kompetitor baru yang dapat mempengaruhi penjualan dimana konsumen menjadi memiliki banyak referensi untuk membeli barang-barang elektronik yang diinginkan konsumen untuk

membeli. Kompetitor-kompetitor tersebut seperti Gandrung Elektronik, Merbabu Elektronik, Bagong Elektronik, Baruna Elektronik, dan lainnya yang ada di kota Tegal. Adanya kompetitor baru menyebabkan adanya persaingan harga yang juga mempengaruhi konsumen untuk membeli barang-barang pada CV. Cahaya Elektronik Tegal.

Perhitungan jatuh tempo piutang pada CV. Cahaya Elektronik Tegal sudah tersetting pula dalam *software* yang digunakan dengan memiliki batas yang telah ditetapkan oleh perusahaan

yaitu : secara tunai dan untuk kredit diberikan tempo selama 150 hari. Sementara untuk kelonggaran yang diberikan semua tergantung dari kebijaksanaan dari pimpinan perusahaan. Berikut ini merupakan total piutang tak tertagih yang tercatat pada CV. Cahaya Elektronik Tegal selama tahun 2020-2023:

Tabel 1. 1
Penjualan Kredit, Piutang Tak Tertagih CV. Cahaya Elektronik Tegal
Tahun 2020-2023

Tahun	Total Penjualan Kredit	Total Piutang Tak Tertagih	Presentase (%) Piutang Tak Tertagih
2020	Rp. 7.200.000.000	Rp. 79.200.473	1,1%
2021	Rp. 8.250.000.000	Rp. 82.500.000	1%
2022	Rp. 10.400.000.000	Rp. 93.600.782	0,9%
2023	Rp. 9.450.000.000	Rp. 63.315.000	0,8%

Sumber: Data CV. Cahaya Elektronik Tegal 2024

Berdasarkan tabel 1.1 menunjukkan bahwa kinerja CV. Cahaya Elektronik Tegal dalam hal pengelolaan piutang di setiap tahunnya selalu memunculkan piutang tak tertagih. Di tahun 2020 mendapatkan 1,1% piutang tak tertagih dari total piutang perusahaan, di tahun 2021

mendapatkan 1% piutang tak tertagih dari total piutang perusahaan, di tahun 2022 mendapatkan 0,9% piutang tak tertagih dari total piutang perusahaan dan di tahun 2023 mendapatkan 0,8% piutang tak tertagih dari total piutang perusahaan.

Kendala piutang tak tertagih yang terdapat pada perusahaan disebabkan oleh beberapa faktor, baik dari segi pemilik piutang maupun dari segi yang berhutang. Salah satu penyebab tidak tertagihnya suatu piutang dari segi pemilik piutang adalah karena kurangnya tegas dalam penagihan, kurangnya kontrol dari pemberi piutang, serta kurangnya penganalisaan pelanggan dalam seleksi pemberian kredit. Sedangkan dari segi pihak yang berhutang penyebabnya bermacam-macam, seperti adanya hilangnya dokumen tagihan atau belum diterimanya dokumen tagihan, serta secara tiba-tiba mengalami kesulitan keuangan atau kebangkrutan usaha. Pengendalian Internal sangat dibutuhkan dalam perusahaan, khususnya dalam pengelolaan piutang.

Berdasarkan uraian diatas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Sistem Pengendalian Internal Penjualan Dalam Menilai Kebijakan Penjualan Kredit Pada CV. Cahaya Elektronik Tegal.”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas maka rumusan yang diangkat dalam penelitian ini adalah “ Bagaimana Pelaksanaan Sistem Pengendalian Internal Penjualan Dalam Memberikan Kebijakan Penjualan Kredit Pada CV. Cahaya Elektronik Tegal?”

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dikemukakan diatas maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui implementasi sistem pengendalian Internal penjualan dalam memberikan kebijakan penjualan kredit pada CV. Cahaya Elektronik Tegal.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini di harapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak sebagai berikut:

1. Bagi Penulis

Agar menambah wawasan serta ilmu pengetahuan di bidang ekonomi khususnya mengenai sistem pengendalian penjualan terhadap kebijakan penjualan kredit.

2. Bagi CV. Cahaya Elektronik Tegal

Hasil penelitian ini diharapkan dapat monberi masukan mengenai masalah yang dihadapi oleh perusahaan, khususnya untuk memperbaiki sistem pengendalian penjualan terhadap kebijakan penjualan kredit.

3. Bagi Politeknik Harapan Bersama

Menjadikan informasi pengendalian Internal sebagai bahan referensi bagi mahasiswa-mahasiswa lain untuk dapat digunakan dalam penelitian-penelitian serupa di masa mendatang.

1.5 Batasan Masalah

Untuk menghindari meluasnya permasalahan yang akan diteliti, berdasarkan permasalahan diatas, maka peneliti membatasi masalah hanya

pada Sistem Pengendalian Internal Penjualan dalam menilai kebijakan penjualan kredit pada CV. Cahaya Elektronik Tegal.

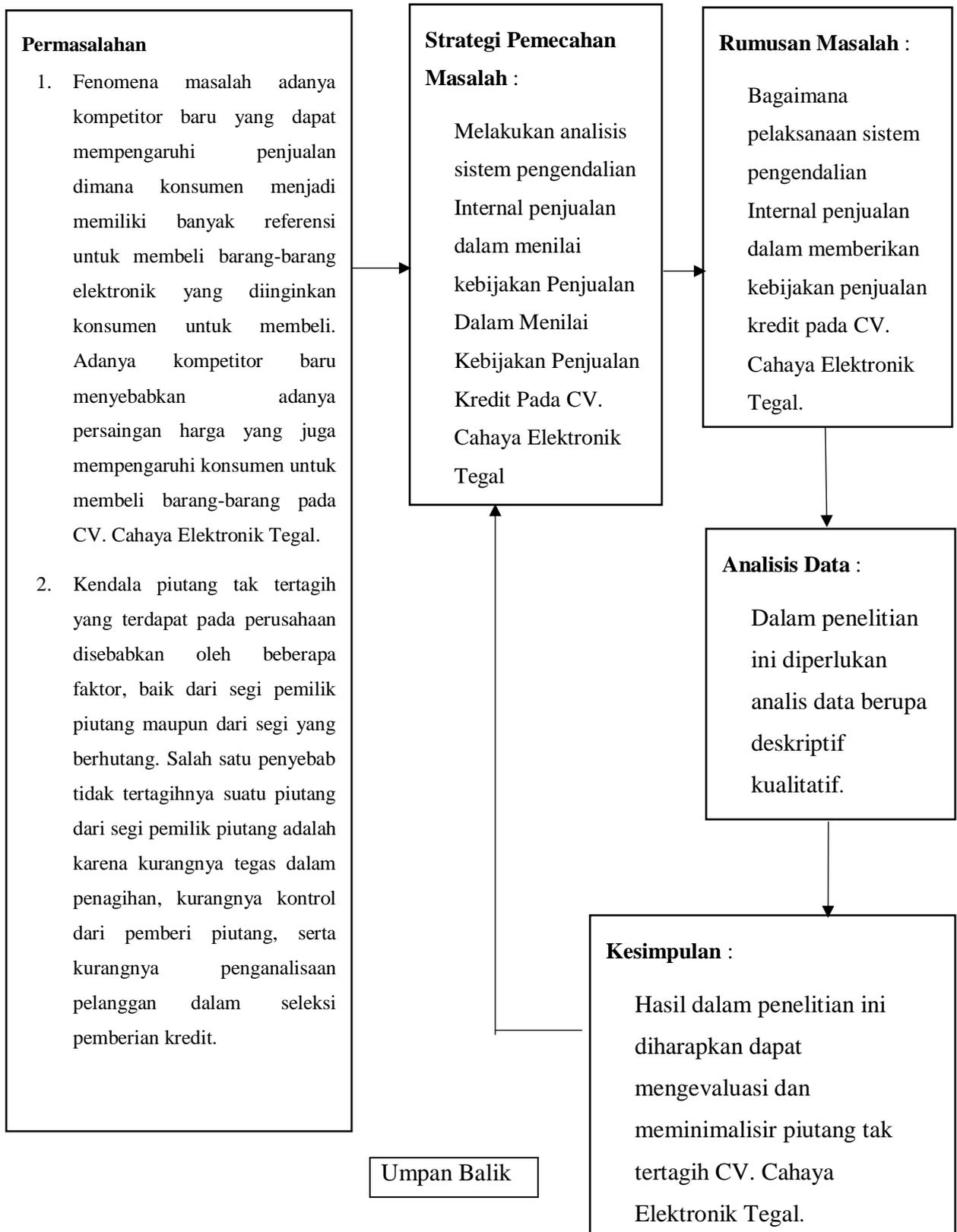
1.6 Kerangka Berpikir

Berdasarkan Sistem Pengendalian Internal Penjualan penelitian yang telah dilaksanakan, ditemukan suatu permasalahan yaitu piutang usaha yang tidak dibayarkan sesuai dengan jatuh tempo. Karena dalam penjualan kredit, masih terdapat kelemahan pada pembagian tugas dan wewenang sehingga aktivitas di CV. Cahaya Elektronik Tegal masih belum baik dan menyebabkan resiko piutang tak tertagih.

Adapun strategi pemecahan masalah dalam kasus permasalahan ini yaitu melakukan Analisis Sistem Pengendalian Internal Penjualan Dalam Menilai Kebijakan Penjualan Kredit Pada CV. Cahaya Elektronik Tegal, dimana perlu ditingkatkan ketelitian dan pengawasan pada saat mengirim barang kepada pelanggan, penagihan dan batas piutang setiap pelanggan. Pihak manajemen juga harus mengoptimalkan pengendalian Internal penjualan kredit dengan adanya prosedur baik dan memadai untuk setiap transaksi penjualan dan adanya pengawasan yang tegas dan praktik yang sehat dalam kegiatan operasional.

Dari permasalahan tersebut, perumusan masalah pada permasalahan ini adalah bagaimana pelaksanaan sistem pengendalian Internal penjualan dalam memberikan kebijakan penjualan kredit pada CV. Cahaya Elektronik Tegal. Dalam penelitian ini diperlukan analisis data berupa analisis deskriptif kualitatif. Diduga dalam penelitian ini diharapkan dapat mengevaluasi dan meminimalisir piutang tak tertagih CV. Cahaya Elektronik Tegal.

Berdasarkan penjelasan di atas, maka dapat dilakukan penyederhanaan menggunakan kerangka berpikir penelitian sebagai berikut:



Gambar 1 1 Kerangka Berpikir

1.7 Sitematika Penulisan

Sistematika penulisan Tugas Akhir dirancang untuk membuat pembaca lebih mudah memahami penelitian yang telah dilakukan oleh penulis.

Uraian sistematika penulisan dijelaskan sebagai berikut :

1. Bagian Awal

Pada bagian awal berisi sampul depan dan judul, halaman persetujuan, halaman pengesahan, halaman pernyataan keaslian tugas akhir, halaman lembar pernyataan persetujuan publikasi karya ilmiah demi kepentingan akademis, halaman persembahan, halaman motto, kata pengantar, abstrak, daftar isi, daftar tabel, daftar gambar, dan lampiran.

2. Bagian Isi

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisikan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan masalah, kerangka berfikir, sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisikan landasan teori yang berkaitan dengan permasalahan penulis dalam penelitian seperti menjelaskan mengenai Analisis Sistem Pengendalian Internal Penjualan Dalam Menilai Kebijakan Penjualan Kredit.

BAB III Metode Penelitian

Bab ini berisikan Lokasi penelitian (tempat dan alamat),

waktu penelitian, jenis data, sumber data, metode pengumpulan data, metode analisis data.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisikan uraian gambaran umum objek penelitian. Memberikan secara singkat seperti profil singkat yayasan, struktur organisasi. Pada hasil implementasi data memuat laporan hasil penelitian dan pembahasan penelitian.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisikan garis besar kesimpulan yang diambil dari inti penelitian dan hasil penelitian. Pada saran berisi tindakan yang perlu diambil untuk di tindak lanjuti yang lebih baik dari hasil pemecahan masalah.

DAFTAR PUSTAKA

Daftar pustaka berisikan semua pustaka yang dipakai penulis dalam mengerjakan tugas akhir baik itu berbentuk buku, majalah, website, jurnal, artikel, dan literatur lainnya.

3. Bagian Akhir

Bagian akhir berisi lampiran-lampiran yang memuat informasi tambahan untuk mendukung kelengkapan laporan penelitian penulis.

LAMPIRAN

Lampiran berisi informasi tambahan yang mendukung kelengkapan laporan, antara lain.