

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Perkembangan perusahaan saat ini semakin pesat pada saat ini mendorong banyak perusahaan untuk memperluas usahanya dengan meraih pangsa pasar. Hal ini mendorong terjadinya persaingan yang ketat antar perusahaan. Menurut Pasal 1 butir 1 Undang-undang Nomor 8 Tahun 1997 yang berbunyi : “Perusahaan adalah setiap bentuk usaha melakukan kegiatan secara tetap dan terus menerus dengan memperoleh keuntungan dan atau laba, baik yang diselenggarakan oleh orang perorangan maupun badan usaha berbentuk badan hukum dan bukan badan hukum yang didirikan dan berkedudukan dalam wilayah Negara Republik Indonesia” . Setiap perusahaan memiliki tujuan untuk mencari laba yang sebesar-besarnya dan dapat mempertahankan kelangsungan hidup usahanya. Salah satu upaya dalam mengoptimalkan perolehan laba yaitu perusahaan harus meningkatkan omset penjualan barang dagang.

Penuaian merupakan kegiatan pelengkap atau suplemen dari pembelian, untuk memungkinkan terjadinya transaksi kegiatan pembelian dan penjualan merupakan satu kesatuan untuk dapat terlaksananya *transfer* hak dan transaksi (Abdullah, 2017:23). Dalam meningkatkan penjualan barang dagang, perusahaan diharapkan dapat meningkatkan kualitas pelayanan yang baik, diantaranya dengan memberikan diskon, bonus atau hadiah, hingga harga yang kompetitif dan memberikan kepercayaan kepada pelanggan dengan memberikan sistem pembayaran yang bisa dibayar secara tempo atau kredit, sehingga pelanggan merasa puas akan pelayanan yang sudah diberikan. Pengelolaan perusahaan kurang baik akan merugikan perusahaan karena dapat berimbas pada perolehan laba dan pada akhirnya dapat mengurangi pendapatan perusahaan.

Perusahaan memiliki sistem yang berbeda dalam melakukan usahanya. Secara umum perusahaan harus memiliki sistem yang tepat dalam semua aspek

yang dijalankannya. Sistem merupakan sebuah dasar pergerakan dalam seluruh kegiatan, keberadaan sistem dalam segala bidang sangat diperlukan sekali, tanpa adanya konsep dari sistem kegiatan atau pekerjaan akan berjalan tanpa kendali ( Ridwan, 2021: 19)

Sistem akuntansi merupakan jaringan atau organisasi yang terdiri dari catatan-catatan, formulir-formulir, alat-alat, prosedur-prosedur, dan sumber daya manusia guna menghasilkan informasi dari suatu organisasi guna keperluan pengawasan, operasi dan juga kepentingan dalam pengambilan keputusan bisnis bagi pihak yang berkepentingan (Narko, 2022:3). Penggunaan system akuntansi pada aktivitas bisnis perusahaan dalam mengelola serta memproses data transaksi secara efektif dan efisien. Sistem akuntansi penjualan digunakan untuk menangani transaksi penjualan barang atau jasa baik yang dilakukan secara tunai, kredit maupun konsinyasi.

Siklus penjualan merupakan titik utama yang menentukan keberhasilan sebuah perusahaan dilihat dari *volume* penjualan yang didapat. Secara umum terdapat dua jenis penjualan, yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Untuk penjualan tunai perusahaan tidak menghadapi masalah karena pembayaran langsung terjadi ketika barang dikirim, sedangkan penjualan kredit dilakukan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan pesanan dan untuk pembayaran pembeli diberi jangka waktu tertentu. Dengan adanya jangka waktu pembayaran atas penjualan kredit tersebut perusahaan memiliki resiko tidak terbayarnya piutang dan dikhawatirkan akan terjadi penundaan pembayaran piutang maupun kurangnya pengawasan dalam penagihan piutang, oleh karena itu perusahaan harus dapat mengontrol penjualan kredit dengan baik agar tidak terjadi kerugian dan kesalahan yang fatal atas piutang dagang, seperti mengecek jatuh tempo pembayaran dan menerapkan kebijakan-kebijakan atas penjualan kredit. Agar transaksi penjualan kredit dan pengelolaan piutang dapat dijalankan dengan baik dan sesuai dengan prosedur yang ada, maka diperlukan pengendalian intern dalam siklus penjualan kredit.

Pengendalian *intern* secara umum merupakan pengawasan yang dilakukan oleh dewan komisaris, manajemen dan pihak-pihak dalam perusahaan untuk memberikan tingkat kepastian yang memadai terkait system penjualan yang ada dalam perusahaan, selain itu pengendalian ditetapkan agar kegiatan operasi berjalan dengan efektif dan efisien, serta menjamin adanya keandalan mengenai catatan laporan keuangan. Dengan adanya pengendalian *intern* akan terpicu suatu sarana untuk menyusun, mengumpulkan informasi-informasi yang berhubungan dengan transaksi perusahaan yang secara tidak langsung dapat dijalankan dengan baik. Setiap perusahaan haruslah mempunyai system pengendalian intern yang direncanakan dengan baik guna memastikan akurasi, kejujuran, efisiensi penanganan sumber-sumber daya, dan pencatatan transaksi-transaksinya sehingga penjualan dapat berjalan secara efektif, tujuan perusahaan dapat tercapai sesuai apa yang telah direncanakan.

Menurut Hery (2014:66) Pengendalian Internal adalah sebagai berikut: “Pengendalian *intern* adalah seperangkat kebijakan dan prosedur untuk melindungi aset atau kekayaan perusahaan dari segala bentuk tindakan penyalahgunaan, menjamin tersedianya informasi akuntansi perusahaan yang akurat, serta memastikan bahwa semua ketentuan (peraturan) hukum / undang – undang serta kebijakan manajemen telah dipatuhi atau dijalankan sebagaimana mestinya oleh seluruh karyawan perusahaan.” Pengendalian internal sangatlah diperlukan dalam siklus penjualan kredit, dimana dalam penjualan kredit asset perusahaan berupa piutang dagang merupakan hal yang paling utama, oleh karena itu piutang dagang harus dikelola dengan baik agar pengamanan penjualan kredit tersebut dapat berjalan dengan lancar dan terjamin. Selain itu pada siklus penjualan kredit perusahaan secara langsung berhubungan dengan pelanggan, dimana perusahaan harus memperhatikan pembayaran dari pelanggan sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati. Bila siklus penjualan kredit terjadi masalah atau macet, maka perusahaan akan mengalami kerugian yang cukup besar. Oleh karena itu diperlukannya sistem pengendalian internal yang memadai pada siklus penjualan kredit.

UD Mitra Sparepart adalah jasa perbaikan telepon sekaligus distributor penjualan *Sparepart* untuk berbagai macam merk *handphone* baik jenis Android atau Iphone yang telah didirikan sejak tahun 2017 dan beralamat di jalan Veteran Kelurahan Sungai Bilu, Banjarmasin. UD Mitra *Sparepart* berawal dari toko kecil dan berkembang hingga menjadi salah satu distributor *Sparepart* *handphone* besar dikota Banjarmasin saat ini. Dalam pelaksanaannya UD Mitra *Sparepart* melayani penjualan secara tunai maupun kredit. Dalam sistem penjualan kredit terdapat aktivitas penagihan piutang yang akan menimbulkan dua hal yang akan terjadi yaitu piutang tertagih yang berpengaruh baik menjadi sebuah pendapatan ataupun menjadi piutang tidak tertagih yang berpengaruh buruk terhadap laba yang menjadikan sebuah resiko terjadinya kerugian perusahaan. Adapun resiko yang mungkin terjadi pada UD Mitra *Sparepart* dalam sistem penjualan kredit adalah terjadinya keterlambatan pembayaran oleh pihak pembeli, yang mengakibatkan terkendalanya penyediaan stok baru untuk dijual kembali, sehingga merambat kepada kemungkinan terjadinya ketidakseterdiaan stok yang telah atau akan dipesan oleh pembeli lalu menghambat proses terjadinya penjualan lebih lanjut. Untuk menghindari resiko-resiko tersebut, perusahaan perlu melakukan sistem pengendalian internal yang efektif atas penjualan kredit untuk mengurangi resiko-resiko yang mungkin akan terjadi dalam aktivitas-aktivitas penjualan kreditnya.

Berdasarkan uraian tersebut, maka penulis tertarik untuk mengangkat hal tersebut dengan judul ***“Analisis Sistem Pengendalian Internal Akuntansi Penjualan Kredit Pada UD Mitra Sparepart Banjarmasin”***

## **1.2 Perumusan Masalah**

Berdasarkan dengan latar belakang masalah yang dikemukakan, maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu Bagaimanakah sistem pengendalian internal penjualan kredit yang diterapkan pada UD Mitra Sparepart Banjarmasin, apakah sesuai dengan PSAK No. 23 Tahun 2012?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian yaitu, untuk mengetahui, menganalisis dan menggali lebih dalam Bagaimana sistem pengendalian internal penjualan kredit yang ditetapkan pada UD Mitra *Sparepart* Banjarmasin.

### **1.4 Manfaat Penelitian**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memperoleh manfaat dan memberikan kegunaan sebagai berikut :

#### **1.4.1 Manfaat Teoritis**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu dalam memberikan manfaat terhadap perkembangan ilmu pengetahuan dalam bidang ekonomi khususnya akuntansi dalam menerapkan sistem pengendalian internal pada penjualan kredit.

#### **1.4.2 Manfaat Praktis**

Bagi penulis penelitian ini dapat menambah pengetahuan serta mempraktekkan teori-teori yang diperoleh dari bangku kuliah agar dapat melakukan riset ilmiah dan menyajikan dalam bentuk tulisan dengan baik

Bagi perusahaan dalam penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan bagi UD Mitra *Sparepart* bahwa pengendalian internal yang baik sangatlah penting dalam menjalankan kegiatan operasional, terutama dalam siklus penjualan kredit serta dapat digunakan sebagai acuan pengambilan keputusan yang berkaitan dengan pemberian kredit

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

UD Mitra Sparepart Banjarmasin sudah menerapkan sistem penjualan kredit yang baik untuk penerapan pengendalian internal perusahaan hal ini dibuktikan dengan manajemen yang baik dalam melakukan pencatatan menggunakan aplikasi bernama SIS (Shan Informasi Sistem) dan sudah sesuai dengan PSAK (Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan) no 23 tentang analisis pendapatan atas penjualan angsuran.

Aplikasi SIS (Shen Informasi Sistem) yang digunakan telah memiliki kapasitas yang mumpuni untuk memenuhi kebutuhan proses penjualan kredit yang dilakukan oleh UD Mitra Sparepart , sehingga proses pengendalian internal pun bisa terlaksana dengan baik sesuai dengan PSAK No. 23 Tahun 2012.

Namun dibandingkan dengan aplikasi lain yang dalam hal ini adalah Aplikasi SAGE, Aplikasi SIS (Shen Informasi Sistem) tentu masih memiliki beberapa hal yang perlu diperbaiki, seperti perlunya kemudahan update harga produk pada database barang, sehingga menghindari adanya penginputan harga secara manual, namun dalam segi lain, seperti proses penjualan hingga ke proses penginputan pembayaran, kedua aplikasi ini memiliki standar dan kapasitas yang kurang lebih sama.

#### **5.2 Keterbatasan Penelitian**

Dengan minimnya akses yang dimiliki oleh penulis untuk mengetahui lebih dalam mengenai sistem penjualan dan pengendalian internal pada UD Mitra Sparepart maka, Penelitian yang penulis lakukan hanya sebatas menganalisis sistem penjualan secara kredit pada UD Mitra Sparepart Banjarmasin apakah sudah sesuai dengan PSAK (Pernyataan Standar

Akuntansi Keuangan) no 23 tentang analisis pendapatan atas penjualan angsuran.

Namun berdasarkan jumlah piutang tak tertagih yang dinilai dari Aging Schedule pada piutang UD Mitra Sparepart, maka sistem penjualan kredit telah dilaksanakan dengan baik walaupun ada berbagai keterbatasan dari segi SDM maupun sistem informasi yang digunakan.

### **5.3 Saran**

- Penulis berharap UD Mitra Sparepart dapat semakin berkembang dan dapat membuka cabang baru. Selain itu akan lebih baik jika UD Mitra Sparepart bisa menggunakan aplikasi lain yang lebih memadai seperti aplikasi SAGE, karena dapat mempermudah proses penginputan dan akses dokumen melalui smartphone ataupun tablet, sehingga lebih fleksibel dan mudah digunakan.
- Penulis berharap adanya panduan penggunaan aplikasi SIS (Shan Informasi Sistem) untuk memudahkan user menggunakan aplikasi tersebut.

## DAFTAR PUSTAKA

### Buku

- Herry, S.E., M.Si., CRP., RSA., CFRM. 2016. *Akuntansi Dasar 1 dan 2*. Jakarta: Grasindo.
- Herry, Alexander S.E., M.Si, 2022. *Pengantar Akuntansi 1*. Bandung: Yrama Widya.
- Kasmir. 2015. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Mulyadi. 2001. *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. 2008. *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Prstyningtyas M.Pd, Efa Wahyu, 2019. *Sistem Akuntansi*. Malang: Azizah Publishing.
- Rama, DasarathaV., Frederick L. Jones. 2011. *Sistem Informasi Akuntansi: Accounting Information Systems. Buku Satu*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiyono. 2015. *Metode Penelitian Manajemen*. Bandung: Alfabeta.

## **Jurnal**

Widiasmara, Anny. (2014). *Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha Meminimalkan Piutang Tak Tertagih (Bad Debt) Pada PT Wahana Ottomitra Multiartha Tbk Cabang Madiun*. Volume 10 Nomor 2 Juni 2014.

Alvin Dion. (2021). *Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Sebagai Pengendalian Internal Penjualan Pada PT Dioma Malang*, Malang

Florenca Dwi, Natalia. (2019). *Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Sebagai Alat Pengendalian Intern Studi Kasus Pada PT Makmur Jaya Kharisma Malang*.

Agustin, Maulid Dia. (2021). *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Untuk Meningkatkan Pengendalian Intern Pada PT. E,oda Mitra Sidoarjo*.

Harvenny. (2022). *Analisis Pengendalian Intern Terhadap Penjualan Pada PT KARS Inti Utama*.

Nasution, Ayu Ratnasari (2022) *Sistem Pengendalian Intern Penjualan Kredit Untuk Memaksimalkan Target Pencairan Piutang Pada PT. Bintang Mulia Jaya Palembang*.

## **Internet**

Koran Tempo. (2021). *Teknologi ERP SAGE Tingkatkan Kinerja Manajemen Keuangan dan Procurement*. (13 Desember 2021)  
<https://koran.tempo.co/read/info-tempo/470550/teknologi-erp-sage-x3-tingkatkan-kinerja-manajemen-keuangan-dan-procurement>

