

BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Pada era ekonomi saat ini, terjadi banyak persaingan bisnis pada perusahaan – perusahaan retail khususnya di industri makanan. Penyebab terjadinya persaingan bisnis yaitu dikarenakan minat untuk menjalankan bisnis sangat besar dan banyak sekali perusahaan yang menjalankan bisnis dengan bidang yang sama. Dalam mengatasi masalah ini, diperlukan strategi bisnis untuk mempertahankan usaha dan untuk meningkatkan laba perusahaan.

Strategi yang dapat diambil yaitu dengan memberikan fasilitas kredit terhadap pelanggan sehingga dapat menarik minat pelanggan untuk meningkatkan daya belinya. Pemberian kredit juga menjadi sangat diminati karena banyak pALAMelaku usaha yang ingin berbisnis, tetapi tidak mempunyai modal yang cukup untuk memulai bisnisnya. Kemudian, pemberian fasilitas kredit juga menurunkan resiko kerugian pelanggan terhadap barang yang diberikan tidak terjual sepenuhnya.

Suatu perusahaan dapat dikatakan sukses apabila perusahaan tersebut dapat mengelola piutangnya dengan sebaik mungkin. Dengan adanya siklus piutang yang baik dan memenuhi standar, manajemen perusahaan akan lebih terarah dalam menjalankan kebijakan perusahaan, terutama hal yang mengenai penjualan kredit. Karena jika tidak demikian, hal ini akan mempengaruhi perputaran piutang uang nantinya akan berdampak pada proses cepat atau lambatnya piutang menjadi kas.

Dibalik keuntungan yang diperoleh, tentunya ada resiko yang diakibatkan dari pembelian fasilitas kredit. Resiko yang paling mungkin terjadi yaitu ketidakmampuan pelanggan untuk membayar hutangnya. Dalam akuntansi, hal ini disebut sebagai piutang tak tertagih. Piutang tak tertagih dapat dikendalikan dengan melakukan pengendalian internal terhadap piutang dagangnya. Sistem pengendalian piutang yang baik akan mempengaruhi keberhasilan perusahaan dalam menjalankan kebijakan penjualan secara kredit. Demikian pula sebaliknya, kelalaian dalam pengendalian piutang bisa berakibat fatal bagi perusahaan, misalnya banyak piutang yang tak tertagih karena lemahnya kebijakan pengumpulan dan penagihan piutang. Sistem akuntansi perlu dirancang untuk menyediakan informasi mengenai jumlah piutang dari berbagai pelanggan.

PT. Alamjaya Wirasentosa merupakan perusahaan yang bergerak dibidang distributor makanan dan kebutuhan pokok masyarakat lainnya. PT. Alamjaya Wirasentosa juga dipercaya sebagai distributor tunggal PT. Indofood CBP Sukses Makmur. Beberapa produk Indofood yang dijual oleh perusahaan ini yaitu Indomie, Snack dan Minyak goreng. Dalam melakukan penjualannya, perusahaan ini memberikan fasilitas kredit kepada pelanggannya. Fasilitas kredit ini tentunya diberikan kepada pelanggan yang telah memenuhi syarat syarat yang diberikan oleh PT. Alamjaya Wirasentosa. Berdasarkan data yang diperoleh, pelanggan yang layak menerima *credit limit* yaitu pelanggan yang telah melakukan pembelian kredit secara tunai selama 3 Bulan serta dianggap memiliki potensi yang tinggi karena menjual banyak produk kompetitor. Ketika syarat-syarat terpenuhi, maka pihak manajemen akan memberikan fasilitas kredit agar pelanggan dapat melakukan pemberian barang secara kredit. Terdapat beberapa ketentuan pemberian diantaranya, Jika *Credit limit* sampai dengan Rp 40.000.000 tidak perlu memakai jaminan, tetapi jika lebih dari Rp 40.000.000 harus memakai jaminan berupa bank garansi ataupun deposito atas nama pribadi yang sudah dikuasakan ke PT. Alamjaya Wirasentosa.

Dalam melakukan penagihan, PT. Alamjaya Wirasentosa tidak membentuk tim khusus untuk menagih piutang ke toko. Penulis menganggap kurangnya pengendalian internal atas piutang terutama dalam kegiatan pembentukan tim penagih yang dapat mempengaruhi arus kas perusahaan. Dalam hal ini, terlihat adanya *double job* yang dilakukan salesman, dimana sales melakukan penjualan serta juga melakukan penagihan piutang yang menyebabkan kurang fokusnya sales dalam melakukan penagihan piutang. Oleh karena itu perusahaan yang melakukan penjualan secara kredit memerlukan suatu sistem pengendalian internal yang handal untuk meminimalkan piutang tak tertagih. Salah satu pengendalian internal yang dapat dilakukan adalah analisa terhadap calon pembeli atau nasabah sangat diperlukan untuk memastikan kemampuan bayar calon pembeli atau nasabah tersebut.

Tabel 1.1 Data Kasus Penjualan Kredit

Tanggal	Nama	Alamat	Jumlah	Salesman	Keterangan
01/07/22	A.Simamora	Jl. Sibintang Barus	478.500	Azhar Pardinan Silitonga	Salesman Lari
28/03/22	Marisi Jaya	Lawe Perbunga	17.574.368	Puji Ramadan	Penggelapan Faktur
08/27/21	Harahap S	Karya Jasa	3.273.550	Rinaldi	Faktur Fiktif
11/13/19	Abeng	-	85.687.125	Indra	Kasus Bon Fiktif
28/01/22	Ekson	PS.Muara Enim	3.830.320	Angga Saputra	Faktur Fiktif
21/03/22	Toko Siau Lie	Komplek Deli Mas	21.000.000	Surya Atmaja	Bukti Transfer Fiktif

Sumber : PT.Alamjaya Wirasentosa

Dari beberapa kasus yang diteliti, ternyata banyak kecurangan-kecurangan yang dilakukan oleh salesman dalam melakukan penjualan. Diantaranya yaitu salesman memberikan faktur fiktif, penggelapan faktur dan salesman yang tidak bertanggung jawab dengan membawa pergi uang toko untuk kepentingan pribadi. Bahkan dalam satu salesman dapat melakukan kecurangan kepada lebih dari 1 toko. Sistem pengendalian internal dikatakan efektif apabila telah memenuhi kelima unsur sistem pengendalian internal yang dibuat oleh COSO (*Committee of Sponsoring Organization of The Treadway Commissio*) meliputi lingkungan pengendalian, penaksiran resiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi dan pemantauan yang sekaligus menjadi indikator dalam penelitian ini. Faktor-faktor penyebab terjadinya masalah dalam penjualan kredit adalah kebijakan pemberian piutang yang belum efektif dilakukan. Dengan demikian sistem pengendalian internal penjualan sangat berperan penting dalam menjaga stabilitas arus kas perusahaan dalam mencapai efektivitas. Maka dari itu, penulis tertarik untuk membahas "Analisis dan Desain Pengendalian Internal Penjualan Kredit Pada PT. Alamjaya Wirasentosa"

1.2. Rumusan Masalah

Dari penguraian latar belakang masalah diatas, maka peneliti merumuskan rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu bagaimana menganalisis dan merancang pengendalian internal siklus penjualan kredit pada PT.Alamjaya Wirasentosa.

1.3. Tujuan Tugas Akhir

Untuk memberikan rancangan pengendalian internal siklus penjualan kredit pada PT.Alamjaya Wirasentosa.

1.4. Kontribusi/Manfaat Tugas Akhir.

1. Bagi Penulis

Untuk menambah ilmu pengetahuan dan wawasan yang berkaitan dengan pengendalian internal terhadap piutang\

2. Bagi Politeknik

Diharapkan dapat memberikan informasi dan referensi kepustakaan serta memberikan manfaat bagi mahasiswa lain yang akan melakukan penelitiannya.

3. Bagi Perusahaan.

Diharapkan dapat menjadi manfaat bagi PT.Alamjaya Wirasentosa untuk dijadikan rekomendasi dalam pengendalian penjualan kredit.

1.5. Batasan Masalah Tugas Akhir

Untuk menghindari pembahasan yang terlalu luas, maka penulis melakukan pembatasan masalah. Dalam penelitian ini, penulis hanya membahas dan meneliti pengendalian internal terhadap penjualan kredit yang terjadi di PT. Alamjaya Wirasentosa dan membandingkannya dengan konsep COSO.