

# BAB I PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Penjualan adalah sumber keuntungan bagi perusahaan, jadi pemasaran dari perusahaan perdagangan adalah pilar utama. Perusahaan Perdagangan Tunai atau Pemberi Pinjaman yang aktif secara fundamental. Oleh karena itu, perusahaan akan menerima secara langsung dan tidak langsung. Pengendalian internal suatu instansi yaitu salah satu indikator penting dari sistem informasi akuntansi. Oleh karena itu, pengendalian internal yang digunakan harus dapat didukung oleh sistem informasi akuntansi dari perusahaan. Sistem Informasi Akuntansi secara otomatis mencatat semua kegiatan instansi, sehingga manajer perusahaan menerima catatan yang berguna untuk menilai daya guna perusahaan, menentukan pedoman dan membuat keputusan.

Penjualan perusahaan adalah metode memasarkan produk atau layanan kepada calon pembeli untuk mendapatkan penghasilan. Penjualan adalah salah satu komponen terpenting dari kegiatan bisnis dan menjadi sumber penghasilan utama bagi banyak instansi. Tujuan instansi untuk mencapai keuntungan yang lebih produktif dari penjualan adalah faktor terpenting dalam meningkatkan kemampuan bertahan demi kelangsungan hidup perusahaan. Inti permasalahannya adalah bagaimana kontrol internal dalam penjualan bekerja secara efektif untuk mengatasi ini. (Herawati, 2022)

Perusahaan pada dasarnya didirikan untuk memperoleh keuntungan, proses penjualan adalah faktor utama perusahaan untuk memperoleh keuntungan, untuk mencapai tujuan tersebut dapat berjalan dengan baik apabila memiliki pengendalian internal yang mumpuni dan diperlukan adanya serangkaian prosedur, prosedur tersebut tercantum didalam *Standard Operating Procedure*. *Standard Operating Procedure* adalah sebuah dokumen yang berisikan prosedur atau pedoman yang harus diikuti oleh karyawan atau pegawai. Dalam sebuah perusahaan yang memiliki pekerjaan yang sifatnya berulang maupun kompleks, dibutuhkan adanya aturan yang jelas guna menjelaskan secara rinci tanggung jawab pekerjaannya masing-masing. Dengan adanya SOP mampu memudahkan pekerjaan seluruh sumber daya manusia yang ada, kemudian juga sebagai landasan hukum ketika ada ketidaknormalan dalam instansi. (Inta Budi Setya & S, 2023)

Peran SOP didalam sebuah perusahaan itu sangat penting karena, sebagai acuan dalam mengatasi berbagai macam kondisi yang dapat terjadi karena instansi dioperasikan dan memudahkan pegawai untuk melaksanakan pekerjaan. Tanpa adanya SOP anggota atau pekerja dari beberapa instansi seakan-akan tidak mempunyai acuan utama yang jelas dan baku sehingga ketepatan pekerjaan dapat menurun dan keuntungan instansi pun akan menurun akibat pekerjaan yang kurang efektif.

Peranan yang paling vital untuk mencapai puncak jaya instansi ditentukan oleh pengendalian internal keuangan. Sebagai acuan keberlangsungan operasional, pengendalian intern harus terperinci dan memadai agar dapat mencapai tujuan instansi. Perusahaan diwajibkan untuk mempunyai fungsi pengendalian yang sesuai dengan kebutuhan supaya bisa mencegah kesalahan yang mungkin akan terjadi. Perusahaan yang meluas dan dirasa kemampuan yang dimiliki terbatas maka

pengendalian, standar, dan kriteria internal yang bisa dipakai perusahaan untuk menilai sistem pengendalian mereka. (Ibnu Fajar & Oman Rusmana, 2018)

Menurut COSO (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission), pengendalian internal adalah sasaran utama untuk mengenali faktor-faktor yang akan memicu untering derajat dan mengembangkan usulan untuk menurunkan peristiwa ini. COSO telah menstrukturkan arti umum kontrol, standar, dan standar internal yang bisa dipergunakan instansi dalam mengkaji sistem kontrol. COSO dipromosikan dan didanai oleh lima aliansi dan agen akuntansi profesional. American Certified Public Accountants (AICPA), American Accounting Association (AAA), Eksekutif Keuangan (FEI), Internal Auditors Institute (IIA), dan Manajemen Akuntansi Institut (IMA). Kontrol internal COSO terdiri dari lima (5) komponen: kontrol di sekitarnya, penilaian risiko, kegiatan kontrol, informasi dan komunikasi, dan pemantauan. Lima elemen diharap bisa menyokong dewan dan pihak eksternal (pemangku kepentingan) agar tercapai sistem kontrol internal yang efektif. (Fajar & Rusmana, 2018)

PT Media Antar Nusa merupakan pemberi pelayanan internet prestisius di Indonesia. Inatansi ini telah bekerja di lapangan dalam kurun waktu lebih dari 20 tahun dan telah mendukung sejumlah besar pelanggan, termasuk perusahaan publik, bisnis lokal digital, lembaga pemerintah, bisnis kecil dan menengah (UMKM). Diketahui bahwa aktivitas penjualan dilakukan oleh PT. Media Antar Nusa terutama dibayar di muka dan pascabayar. Pembayaran tersebut diberikan waktu tempo 30 hari. Namun, pada kenyataannya, perusahaan terus menawarkan fasilitas kredit, meskipun masih ada permintaan yang melampaui batas waktu. Beberapa masalah yang timbul di perusahaan adalah kurangnya kejelasan dalam tugas semua karyawan (laporan pekerjaan) dan prosedur penjualan tidak tertulis (SOP), tanpa batasan batas kredit pelanggan yang disampaikan hanya kepada semua karyawan baru pada awal pekerjaan, yang mengarah pada kesalahan dan kinerja perusahaan, dan dibuat untuk penerima yang rumit. Selain itu, ada pelanggan yang bayar terlambat saat menjual postpays. Nusanet sudah memiliki sistem selama proses bisnis, tetapi tidak terlalu bagus, yang sering mengarah pada kesalahan input dan kurangnya kontrol internal dalam manajemen akses. Untuk begitu banyak kesepakatan yang terjadi dengan penjualan kredit, instansi harus mampu menciptakan sistem kontrol internal yang akan memonitor segala kegiatan bisnis mereka untuk terlaksana dengan mulus selaras dengan peraturan yang berlaku dan menurunkan risiko operasi, penipuan, atau kesalahan yang terjadi dalam proses kerja. Berdasarkan masalah di atas, kita dapat menarik kesimpulan bahwa COSO sangat penting. Ini termasuk dalam kontrol untuk mengurangi risiko di masa depan, terutama karena proses pembelian dan penjualan. Jadi, PT Antara Nusa. Penulis melakukan studi tentang analisis penerapan pengendalian internal siklus penjualan kredit di media.”.

## 1.2 Rumusan Masalah

Mengacu pada latar belakang yang sudah dipaparkan di atas maka, identifikasi permasalahan dalam penelitian ini adalah bagaimana pengendalian internal siklus penjualan kredit sudah dirancang secara efektif dalam memitigasi risiko

## 1.3 Tujuan Tugas Akhir

Mengacu pada rumusan masalah yang diangkat maka dapat diperoleh focus utama dari tugas akhir ini adalah untuk menyadari efektifitas sistem pengendalian internal penjualan kredit, dan memberikan solusi atas rancangan pengendalian internal siklus penjualan kredit. Adapun potensi luaran dalam penelitian ini adalah rancangan pengendalian internal dalam bentuk kertas kerja atau rekomendasi kebijakan.

## 1.4 Kontribusi Tugas Akhir

Adapun manfaat penelitian ini yaitu sebagai berikut :

- a. Peningkatan efisiensi operasional  
Penelitian ini dikehendaki dapat menolong mengidentifikasi area-area di dalam siklus penjualan kredit yang memerlukan perbaikan atau peningkatan. Perbaikan ini dapat mengarah pada peningkatan efisiensi operasional perusahaan.
- b. Pengurangan Risiko  
Penelitian ini diharapkan dapat membantu perusahaan mengklasifikasi risiko- risiko yang berkaitan langsung dengan siklus penjualan kredit, seperti risiko kredit macet, penipuan, atau kesalahan dalam pencatatan
- c. Peningkatan kepatuhan regulasi  
Penelitian ini dapat memastikan bahwa sistem pengendalian internal sudah mematuhi berbagai regulasi dan standar yang berlaku, baik dari otoritas pemerintah maupun industri. Hal ini dapat mengurangi risiko sanksi dan denda yang mungkin timbul akibat pelanggaran regulasi terutama di PT. Media Antar Nusa
- d. Pengembangan sumber daya manusia  
Penelitian ini berkontribusi pada pengembangan sumber daya manusia di PT. Media Antar Nusa. Karyawan akan mendapatkan pemahaman yang lebih baik tentang pentingnya pengendalian internal dan keterampilan dalam mengidentifikasi serta mengelola risiko
- e. Pengembangan kelembagaan  
Penelitian ini diharapkan berkontribusi bagi Politeknik Wilmar Bisnis Indonesia dalam menambah ilmu pengetahuan dan referensi bagi mahasiswa lain sebagai bahan lanjutan yang lebih mendalam.