

BAB I

LATAR BELAKANG

1.1 Latar Belakang Penelitian

Pertumbuhan ekonomi merupakan proses menaikkan volume produksi suatu perekonomian untuk dapat membantu memperbaiki taraf pendapatan nasional. Pertumbuhan ekonomi pada suatu negara sangat penting bagi setiap negara, dikarenakan negara menginginkan adanya perubahan perekonomian yang lebih baik dari sebelumnya dan dengan ini akan menjadi indikator keberhasilan pembangunan ekonomi negara (Nena AFDA, 4 Desember 2015:177-129). Pembangunan ekonomi merupakan bagian dari pembangunan nasional yang tujuan utamanya membangun ekonomi. Salah satu untuk menaikkan perekonomian nasional dengan melibatkan Badan Usaha Milik Negara (BUMN).

Perkembangan perekonomian global semakin meningkat, maka dampak yang dibangun turut mendorong kearah persaingan yang semakin ketat, mengharuskan perusahaan sebagai badan usaha yang harus mengembangkan misi maupun tujuan dalam mencapai taraf untung yang diinginkan untuk dapat mempertahankan kelangsungan hidup usahanya menggunakan cara menganalisis aktivitas perusahaan secara terjadwal untuk melakukan perbaikan dan dapat menghasilkan produk-produk dan jasa yang berkualitas dengan harga bersaing, sebagai akibatnya perusahaan bisa berkembang sesuai dengan misi serta tujuan perusahaan yang diinginkan tercapai.

Tujuan perusahaan yang paling krusial yaitu untuk memperoleh laba optimal yang bisa mempertahankan keberlangsungan hidup. Untuk bisa mencapai tujuan perusahaan selain harus menjual barang dagang agar menaikkan omset penjualannya yaitu menggunakan beberapa unsur usaha yang harus tercipta, seperti modal, tenaga kerja serta keahlian dalam melaksanakan usaha yang dilakukannya. Pada kenyataannya dalam setiap perusahaan pasti memiliki tujuan untuk mengembangkan serta memajukan usaha yang dilakukannya. Dalam mengembangkan usahanya pada dasarnya menginginkan memperoleh laba atau pendapatan yang optimal, sedangkan untuk mencapai pendapatan yang optimal tidak dapat menghindari dari masalah penjualan, peningkatan penjualan serta penentuan peningkatan harga jual. Selain itu dampak dalam aktivitas perusahaan untuk kelangsungan hidupnya adalah melalui aktivitas penjualan, karena pendapatan perusahaan diperoleh dari hasil penjualan dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan. Rendahnya tingkat penjualan atau kegagalan dalam mencapai sasaran penjualan yang telah ditetapkan, bisa mengurangi pendapatan yang diharapkan bahkan bisa menimbulkan kerugian bagi perusahaan. Agar perusahaan dapat mempertahankan keberlangsungannya, maka perusahaan tersebut harus mendapatkan laba perusahaan yang baik pula. Salah satu cara agar perusahaan menerima laba yang optimal yaitu dari segi penjualan baik penjualan tunai maupun penjualan kredit, oleh karena itu diperlukan suatu sistem atau perencanaan yang baik agar perusahaan menerima laba yang optimal serta dapat mengatasi masalah yang akan terjadi.

Secara umum setiap perusahaan pasti memiliki sistem yang berbeda dalam melakukan kegiatan usahanya dan juga perusahaan harus memiliki sistem yang tepat dalam semua aspek yang dijalankannya. Salah satu kunci sistem yang baik yaitu pengendalian internal. Sistem merupakan suatu rangkaian prosedur atau kegiatan yang dibuat untuk melaksanakan program perusahaan agar mencapai suatu tujuan (V. Wiratna, 2020:2).

Sistem akuntansi merupakan kumpulan elemen yaitu formulir, jurnal, buku besar, buku pembantu, laporan keuangan, prosedur, dan sumber daya manusia yang berguna menghasilkan informasi dari suatu organisasi untuk keperluan pengawasan, operasi dan juga untuk kepentingan dalam pengambilan keputusan bisnis yang akan digunakan oleh manajemen untuk mencapai tujuan perusahaan (V. Wiratna, 2020:3). Oleh karena itu penggunaan sistem akuntansi pada aktivitas penjualan (sistem akuntansi penjualan) ini sangat penting yang bertujuan untuk mendukung aktivitas bisnis perusahaan dalam mengelola serta memproses data transaksi secara efektif dan efisien. Sistem akuntansi penjualan ini digunakan untuk menangani transaksi penjualan barang atau jasa baik yang dilakukan secara tunai maupun kredit.

Untuk menentukan keberhasilan perusahaan dapat dilihat dari volume penjualan yang didapatkan. Secara umum penjualan terbagi menjadi dua penjualan yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai yaitu perusahaan akan mendapatkan uang secara langsung dan tidak akan menghadapi masalah pembayaran ketika barang dikirim, sedangkan dari penjualan kredit yaitu mengirimkan barang pesanan dan perusahaan memberikan jangka waktu tertentu

untuk pembayaran yang dapat menimbulkan piutang bagi perusahaan (Surupati I, 4 Desember 2013). Perusahaan khawatir dengan adanya risiko batas waktu pembayaran atas penjualan kredit tersebut, salah satu risikonya yaitu kemungkinan piutang tidak terbayar ataupun kurangnya pengawasan pada penagihan piutang. Oleh karena itu perusahaan harus bisa memantau penjualan kredit dengan baik supaya tidak terjadi resesi maupun melakukan kelalaian dalam penagihan piutang dagang, dengan cara memeriksa habis masa pembayaran serta melaksanakan kebijakan ataupun prosedur dalam penjualan kredit. Supaya menghindari risiko-risiko tersebut maka dibutuhkan pengendalian internal dalam siklus penjualan kredit.

Pengertian pengendalian internal itu sendiri ialah pengawasan yang dilaksanakan oleh manajemen, pengurus maupun bidang lain yang ada dalam perusahaan untuk menyampaikan taraf kepastian yang memadai terpaut dengan sistem penjualan, selain itu dengan adanya pengendalian ini supaya aktivitas-aktivitas yang dilakukan berjalan efektif serta efisien, dan menjamin keandalannya tentang catatan laporan keuangan. Pengendalian internal juga berfungsi untuk menyusun, mengumpulkan informasi yang berkaitan dengan transaksi perusahaan secara tidak langsung akan berjalan dengan baik. Maka dari itu setiap perusahaan harus memiliki sistem pengendalian internal karena peran pengendalian internal sangatlah penting guna membuktikan akurasi, kejujuran, efisiensi penanganan sumber daya serta pencatatan transaksinya sebagai akibatnya akan berjalan dengan efektif terkait penjualan perusahaan untuk keberlangsungan usaha.

Dengan ini peran pengendalian internal sangatlah diperlukan terutama untuk siklus penjualan kredit, karena piutang dagang adalah aset perusahaan yang paling penting dalam penjualan kredit. Maka dari itu, jika tidak ingin terjadinya pembayaran macet ataupun pembayaran telat maka piutang dagang harus dikelola dengan baik supaya pengamanan penjualan kredit tercantum berjalan dengan baik dan terjamin. Melainkan itu siklus penjualan kredit perusahaan berhubungan langsung melalui pembeli atau pelanggan yang dimana perusahaan harus mengawasi sistem pembayaran sesuai dengan persetujuan kedua belah pihak yang telah disetujui pada awalnya. Jika siklus penjualan kredit bermasalah atau macet, maka akan menghadapi resesi yang cukup besar bagi perusahaan. Oleh karena itu perusahaan perlu adanya pengendalian internal yang baik terutama pada siklus penjualan kredit.

Selain itu penerapan pengendalian internal tidak hanya harus di perusahaan saja tetapi koperasi pun harus memiliki pengendalian internal juga, karena pengendalian internal sangatlah penting terutama yang berfokus pada distributor serta pengendalian internal sangat berpengaruh besar terhadap laju perusahaan maupun koperasi. Menurut Undang-Undang RI Nomor 25 Tahun 1992, koperasi bertujuan untuk mensejahterakan anggota dan untuk menggapai impian dan cita-cita bersama koperasi serta membangun perekonomian masyarakat maupun nasional. Dengan adanya koperasi ini bisa membawakan peranan perekonomian lebih baik dan berpengaruh besar dalam perekonomian masyarakat khususnya yang perekonomiannya masih lemah.

KSU Tandangsari merupakan salah satu lembaga yang menaungi kegiatan usaha masyarakat, khususnya peternakan sapi perah di Wilayah Kecamatan Tandangsari, Kabupaten Sumedang yang memiliki peran penting dalam menunjang pembangunan ekonomi di daerah tersebut. Koperasi ini didirikan pada tahun 1970, yang diberi nama Koperasi Serba Usaha Desa (KSUD) berkedudukan di Wilayah Usaha Desa (WILUD) hingga pada tahun 2002 menjadi Koperasi Serba Usaha (KSU) Tandangsari dengan Badan Hukum Nomor : 7351/BH/DK.10/21. Hingga berubah menjadi Nomor Badan Hukum : AHU-0003416.AH.01.27. Tahun 2021 tanggal 25 November 2021, dalam menjalankan kegiatannya KSU Tandangsari dikelola oleh 3 orang pengurus, 3 orang pengawas dan 74 karyawan.

Terbentuknya KSU Tandangsari ini dikarenakan dulu keadaan perekonomian nasional sangat buruk, dengan terbentuknya koperasi berharap dapat meningkatkan kesejahteraan anggota. Koperasi Serba Usaha Tandangsari termasuk kedalam *multi purpose* yang memiliki beberapa unit usaha yang dikelola guna mensejahterakan anggotanya, yaitu :

1. Usaha Susu Segar.
2. Usaha Peternak dan Jasa Sapi perah.
3. Usaha Sarana Produksi Peternakan (SAPRONAK).
4. Usaha Simpan Pinjam.
5. Pelayanan Kesehatan Hewan dan IB.

Sebagian besar anggota Koperasi Serba Usaha Tandangsari bergerak dibidang usaha peternak sapi perah sehingga keperluan pakan ternak mereka dipenuhi oleh koperasi.

Pada sistem penjualan kredit dalam kegiatan penagihan piutang akan menimbulkan dua perihal yaitu piutang tertagih yang berpengaruh baik menjadi sebuah pendapatan dan dapat menjadi piutang tidak tertagih yang akan berpengaruh buruk atas pendapatan yang akan menimbulkan risiko kerugian bagi koperasi. Adapun risiko yang mungkin terjadi pada KSU Tandangsari dalam sistem penjualan kreditnya seperti pihak pembeli terlambat membayar, persediaan susu yang diinginkan kurang atau melakukan keterlambatan dalam pengiriman susu segar. Untuk menghindari risiko-risiko tersebut, maka koperasi perlu pengendalian internal yang efektif atas penjualan kredit untuk meminimalisir risiko-risiko yang mungkin akan terjadi dalam aktivitas-aktivitas penjualan kreditnya.

Dengan adanya penerapan pengendalian internal ini pada koperasi bertujuan untuk menjadikan koperasi sebagai sebuah organisasi yang lebih unggul serta berkualitas baik dari segi internal maupun segi eksternal. Maka dari itu penerapan pengendalian internal pada koperasi diperlukan untuk mengefektifkan serta mengefisienkan kinerja pada koperasi dan diharapkan dengan diterapkannya pengendalian internal dapat menghindari risiko terjadinya piutang macet, dibantu dengan kebijakan dan prosedur-prosedur yang telah ditetapkan serta membantu koperasi dalam meningkatkan pendapatan. Dan keberhasilan penerapan pengendalian internal suatu kinerja tentunya disertai dengan adanya sumber daya manusia yang memadai, karena keefektifan dan keefisienan kinerja sangat

diperlukan dalam memajukan sebuah visi dan misi organisasi. Maka pihak pengawas dan pengurus dibutuhkan dalam penerapan pengendalian internal ini agar berjalan dengan baik.

Berdasarkan pemaparan pada latar belakang diatas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul : ANALISIS PENERAPAN PENGENDALIAN INTERNAL AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT TERHADAP PENDAPATAN KOPERASI.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan yang telah diuraikan pada latar belakang penelitian permasalahan yang akan diambil, maka permasalahan diidentifikasi sebagai berikut :

1. Bagaimana penerapan pengendalian internal akuntansi penjualan kredit pada Koperasi unit susu segar KSU Tandangsari.
2. Bagaimana aktivitas penjualan kredit pada unit susu segar KSU Tandangsari.
3. Bagaimana penerapan pengendalian internal akuntansi penjualan kredit terhadap pendapatan koperasi.

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Penelitian ini dimaksud untuk memaparkan tentang pelaksanaan penerapan pengendalian internal akuntansi penjualan kredit terhadap pendapatan koperasi pada unit susu segar di KSU Tandangsari, dalam penanganan penjualan kredit yang diterapkan oleh unit susu segar KSU Tandangsari.

Mengenai tujuan penelitian ini ialah dapat mengetahui apakah penerapan pengendalian internal penjualan kredit terhadap pendapatan yang digunakan pada unit susu segar KSU Tandangsari telah berjalan secara efektif.

1.4 Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat mewariskan manfaat bagi sudut pandang pengembangan ilmu dan sudut pandang guna laksana.

1. Kegunaan Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai sumber informasi untuk meningkatkan pengetahuan pembacanya, serta dapat diangkat sebagai referensi bagi penelitian selanjutnya serta dapat memberikan pengembangan ilmu pengetahuan untuk ilmu ekonomi khususnya akuntansi dalam penerapan pengendalian internal akuntansi penjualan kredit terhadap pendapatan.

2. Kegunaan Praktis

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kegunaan bagi semua pihak, antara lain sebagai berikut :

1. Bagi Penulis

Penelitian ini diharapkan bisa memberikan wawasan serta mempraktikkan ide yang didapatkan dari bangku kuliah supaya bisa melakukan riset ilmiah serta mengutarakan pada bentuk tulisan dengan baik serta bisa menambah wawasan penulis.

2. Bagi Kampus

Diharapkan dapat memberikan pengetahuan ilmu mengenai bagaimana pentingnya penerapan pengendalian internal baik bagi perusahaan maupun koperasi. penelitian ini juga diharapkan bisa dijadikan referensi untuk penelitian selanjutnya.

3. Bagi Koperasi

Penelitian ini diupayakan mampu memberikan kemudahan dalam penerapan pengendalian internal akuntansi penjualan kredit terhadap pendapatan koperasi.

