

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 LATAR BELAKANG**

Semakin berkembangnya dunia industri dan bisnis serta tingkat kebutuhan manusia yang meningkat tentu akan menumbuhkan semangat dan inovasi sebuah perusahaan untuk memenuhi kebutuhan konsumen melalui berbagai cara. Tidak hanya berorientasi pada penjualan langsung dengan bertatap muka, perusahaan juga harus cerdas dalam memperhatikan kebutuhan konsumen melalui media online yang saat ini sedang ramai digunakan dengan mengikuti perkembangan trend yang ada. Memperhatikan kinerja dari penjualan merupakan bagian dari kegiatan operasional perusahaan. Salah satunya dengan memantau sistem pengendalian internal perusahaan terlebih untuk siklus penjualan yang merupakan kegiatan penting dalam perusahaan. Pengendalian internal yang dilakukan dapat membantu perusahaan mencapai tujuan kinerja dalam praktik kerja yang sehat. Sistem pengendalian internal memiliki tujuan untuk menjaga setiap aktivitas yang berkaitan dengan ketelitian data, tetap menjaga efektivitas operasional yang dilakukan dalam sebuah perusahaan serta membutuhkan langkah perbaikan jika terjadi ketidaksesuaian pengendalian internal dengan konsep yang seharusnya menurut ((Maria et al., 2020)). Pengendalian internal dalam perusahaan dilakukan pada semua bagian kegiatan perusahaan yang memiliki peluang akan terjadi pelanggaran atau penyelewengan oleh karyawan seperti yang terjadi pada siklus penjualan. Karena penjualan merupakan kegiatan yang penting dalam perusahaan, melalui penjualan perusahaan dapat memperoleh sumber pendapatan utama dari serangkaian kegiatan operasional perusahaan yang mampu untuk melangsungkan kehidupan rumah tangga dari perusahaan itu sendiri. Dengan demikian perusahaan sangat membutuhkan pengendalian internal yang baik terkait siklus penjualan yang memiliki tujuan untuk meminimalisir terjadinya kecurangan. Pengendalian internal perusahaan mampu dilihat dari aktivitas

praktik kerja yang sehat dan aturan prosedur dilakukan sesuai dengan yang diterapkan pada suatu perusahaan. Aktivitas praktik kerja yang sehat merupakan kegiatan bekerja tanpa adanya maksud atau tujuan untuk melakukan kecurangan atau penyelewengan. Adapun prosedur merupakan aturan yang diterapkan perusahaan dengan segala upaya untuk mencegah terjadinya hal yang tidak diinginkan seperti kecurangan atau penyelewengan yang dilakukan oleh karyawan. Dalam sebuah perusahaan perlu pengendalian internal guna untuk memantau dan mengevaluasi kinerja operasional dari perusahaan tersebut. Distributor Toko Prima Jaya yang bergerak dibidang distributor alat-alat listrik melayani penjualan dalam jumlah grosir maupun ecer yang dapat dibeli melalui toko langsung, toko online atau juga bisa melalui distributor yang melayani penjualan dalam partai besar dan tempo. Perusahaan yang sudah berdiri sejak tahun 2013 tersebut memiliki total karyawan sebanyak 10 orang untuk melayani penjualan di toko langsung dan toko online, serta 10 karyawan yang melayani untuk distributor, sehingga total karyawan keseluruhan Distributor Toko Listrik Prima Jaya berjumlah 20 orang. Distributor Toko Listrik Prima Jaya beralamat di Jalan MT Haryono No.203, Jagalan, Kota Semarang, Jawa Tengah 50137. Distributor Toko Listrik Prima Jaya memiliki 2 divisi terpisah yang adalah toko dan CV karena Prima Jaya melayani kebutuhan konsumen dalam hal produk alat listrik serta menyesuaikan kebutuhan konsumen untuk administrasi dokumen yang dibutuhkan seperti faktur penjualan atau faktur pajak untuk konsumen dalam bentuk perusahaan badan usaha yang memerlukan faktur pajak dari Prima Jaya. Distributor Toko Listrik Prima Jaya berkembang cukup pesat karena toko yang menjual alat-alat listrik ini berdiri pada tahun 2013, dimana didirikan oleh pemilik dan istrinya yang hanya melayani penjualan tunai atau *direct selling* dengan mengandalkan orang datang ke toko saja. Kemudian tidak lama membuka toko banyak konsumen berdatangan dan meminta Prima Jaya menyediakan kebutuhan listrik perusahaan-perusahaan yang memiliki badan hukum dan diminta untuk menjadi supplier banyak retail toko – toko di Kota Semarang, sehingga terbentuklah CV Prima Jaya Electric. Berdirinya CV Prima Jaya Electric tentu terdapat campur tangan sales untuk mempromosikan, sehingga Prima Jaya melalui atas nama CV ini melakukan promosi penjualan diluar kota arah barat hingga perbatasan Jawa Barat dan arah timur hingga

perbatasan Jawa Timur. Permintaan terhadap keperluan alat listrik semakin meningkat dan bertambah. Lalu keinginan sang pemilik pun berkembang untuk mengikuti perkembangan jaman yang ada. Maka mulailah membuka dan bergabung dengan dunia toko online, dimana seluruh produk yang dimiliki dipromosikan dan dijual melalui marketplace seperti shopee, tokopedia, lazada dan blibli. Distributor Toko Listrik Prima Jaya memiliki alasan untuk memilih pemasaran dan penjualan secara online tersebut adalah guna menjangkau konsumen lebih luas sampai ke seluruh Indonesia dengan tujuan meningkatkan penjualan. Hingga saat ini Prima Jaya dikenal banyak orang sebagai Toko Listrik Prima Jaya sebagai toko yang melayani penjualan langsung tunai, sebagai Prima Jaya Shop yang melayani penjualan melalui toko online dan sebagai CV Prima Jaya Electric yang melayani penjualan kredit untuk retail toko dan perusahaan lainnya. Dari ketiga transaksi tersebut pada tahun 2019 – 2020 Prima Jaya mampu memperoleh pendapatan sebagai berikut :

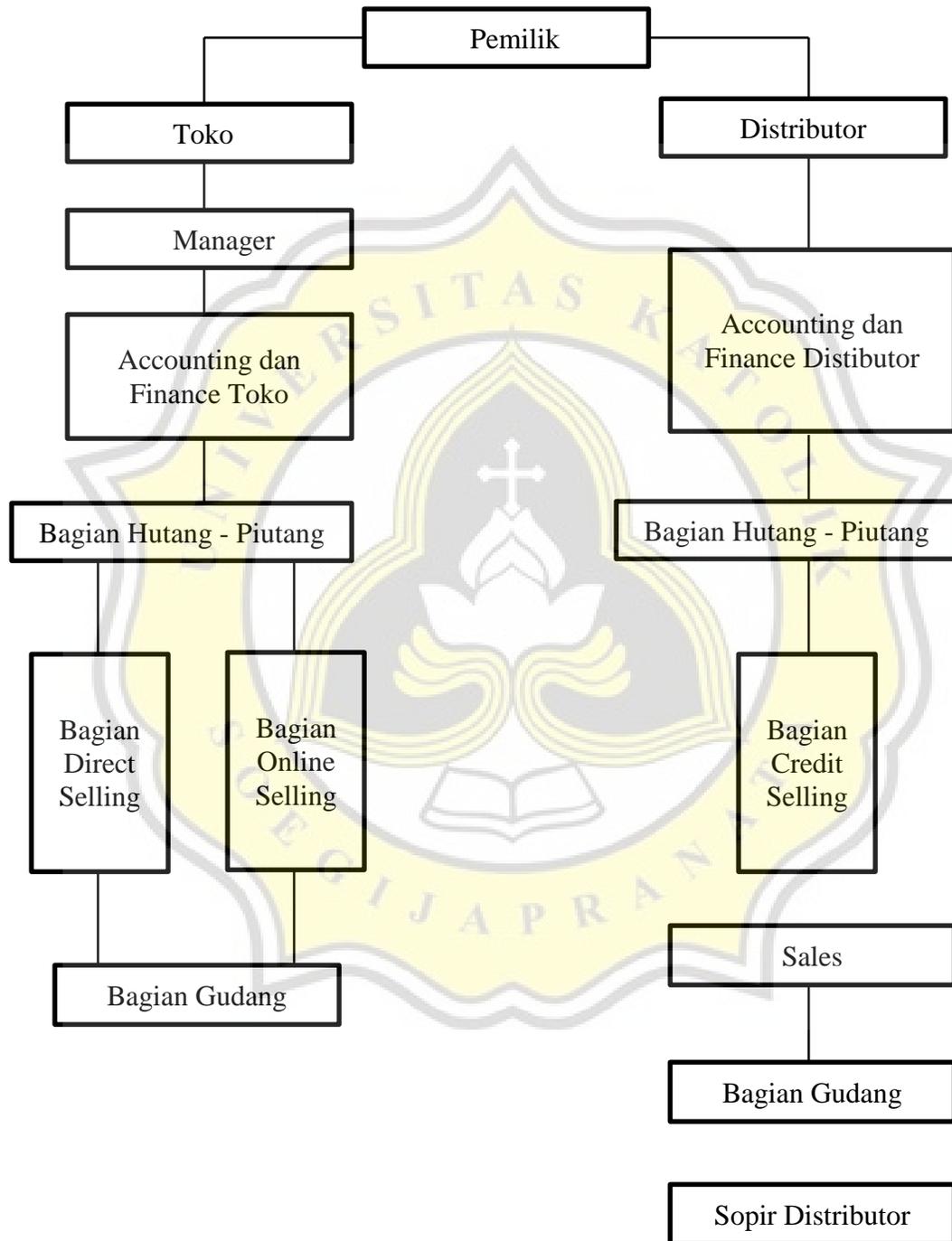
**Tabel 1.1**

**Penjualan Prima Jaya 2019-2020**

<b>Keterangan</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Penjualan Kasir	5,203,481,013.00	2,096,125,498.00
Penjualan Kredit	6,876,015,318.00	7,531,818,290.00
Total Penjualan	12,079,496,331.00	9,627,943,788.00

Dari Laporan keuangan diatas bisa dilihat bahwa Penjualan yang dilakukan Prima Jaya melalui aktivitas *direct selling*, *online selling* dan *credit selling* mencapai angka penjualan yang berbeda, pada tahun 2020 ada penurunan jumlah pendapatan dikarenakan Pandemi Covid-19 yang mempengaruhi penjualan Prima Jaya, namun hal ini tidak membuat Prima Jaya terpuruk. Di Tahun 2021 dan 2022 ini Prima Jaya berusaha dengan lebih untuk mengembalikan keadaan yang lebih baik daripada tahun 2020. Adapun

pembagian tugas dari para karyawan Distributor Toko Listrik Prima Jaya tergambar dalam struktur organisasi sebagai berikut:



1. Pemilik :

Menyerahkan tanggung jawab sepenuhnya kepada manajer untuk operasional toko, dan memantau pergerakan kegiatan yang ada di CV Prima Jaya Electric. Dengan menerima 2 laporan keuangan dari Prima Jaya toko untuk aktivitas *direct* dan *online selling*, serta dari CV Prima Jaya Electric untuk aktivitas *credit selling*. Divisi Toko memiliki tugas dan kewajiban yang berbeda dengan distributor CV Prima Jaya, untuk aktivitas *direct* dan *online selling* masuk ke dalam divisi toko, untuk *credit selling* masuk ke divisi CV adapun beberapa pembagian tugas karyawan antara lain :

2. Manager :

Melakukan control untuk kegiatan operasional perusahaan, memegang kas kecil untuk segala kebutuhan perusahaan yang menggunakan uang tunai.

3. Accounting dan Finance :

Pada bagian ini dilakukan oleh seorang admin yang bertugas di toko untuk memegang tanggung jawab bank dan kas perusahaan yang berguna untuk melakukan pembayaran supplier dan pengeluaran lain yang dibayar dengan transfer maupun dengan uang tunai. Juga bertugas untuk membuat laporan keuangan toko yang meliputi aktivitas *direct selling* dan *online selling* yang diberikan kepada pemilik setiap bulannya.

4. Bagian Hutang dan Piutang :

Bagian ini bertugas untuk menginput nota pembelian dari supplier, menghubungi supplier untuk order barang, menyimpan faktur pembelian dari supplier maupun faktur penjualan dari aktivitas *direct selling* dan *online selling*, serta melakukan konfirmasi pembayaran kepada admin *online selling* dan finance atas transaksi dari aktivitas toko online.

5. Bagian Admin Direct Selling :

Bertugas untuk melayani konsumen yang datang langsung ke toko untuk bertransaksi secara tunai dan sebagai kasir yang mencetak nota tunai serta

menerima pembayaran dari konsumen dengan uang tunai. Serta memberikan uang kepada konsumen yang meminta potongan penjualan secara tunai.

6. Bagian Admin Online Selling :

Fungsi Pelayan Penjualan Online bertugas membantu konsumen yang ingin melakukan transaksi melalui toko online dengan segala media yang dimiliki pada Distributor Toko Listrik Prima Jaya seperti melalui website atau seluruh marketplace yang tersedia. Pelayan Penjualan Online juga bertugas untuk mengoperasikan dan selalu memperbaharui segala perubahan yang ada seperti harga produk, ketersediaan produk dan jenis produk yang dibutuhkan konsumen pada toko online milik perusahaan.

7. Bagian Gudang :

Bagian gudang ini terdiri dari 5 orang pria yang memiliki tugas untuk membantu menyiapkan barang konsumen, mengantar barang konsumen hingga membantu untuk menerima barang yang datang dari supplier. Karena pekerjaan tersebut dilakukan oleh 5 orang maka yang dilakukan oleh para karyawan pun masih saling tumpang tindih.

Karena aktivitas toko dan distributor terpisah maka terdapat pembagian tugas untuk CV Prima Jaya Electric sebagai berikut :

8. Accounting dan Finance :

Pada bagian ini dilakukan oleh seorang admin accounting dan finance CV Prima Jaya Electric memiliki tugas untuk memegang tanggung jawab untuk bank dan kas tunai guna melakukan pembayaran supplier dan pengeluaran lain yang dibayar dengan transfer maupun tunai. Selain bertanggung jawab untuk memegang kas, admin CV dibantu dengan konsultan pajak eksternal membuat faktur pajak untuk perusahaan badan usaha serta melaporkan pajak setiap bulannya ke Kantor Pajak. Serta juga bertugas untuk membuat laporan keuangan CV Prima Jaya Electric yang diberikan kepada pemilik setiap bulannya.

9. Bagian Hutang dan Piutang :

Bagian ini bertugas untuk menginput nota pembelian dari supplier, menghubungi supplier untuk order barang, menyimpan faktur pembelian dari supplier maupun

faktur penjualan kredit, serta menyiapkan faktur dan tagihan untuk sales dalam maupun luar kota Semarang dengan rencana perjalanan sales selama seminggu kedepan.

10. Bagian Admin Credit Selling :

Admin bagian ini berfungsi untuk bertanya dan menghubungi sales untuk menanyakan retail toko apa saja dan barang apa yang akan segera dibuatkan faktur. Serta membuat faktur penjualan konsumen yang kredit berdasarkan catatan dan perintah dari sales.

11. Sales :

Sales di CV Prima Jaya Electric terbagi menjadi 3 area yang antara lain, area dalam Kota Semarang, area barat luar Kota Semarang dan area timur luar Kota Semarang yang bertugas untuk mempromosikan kepada konsumen untuk menjual produk secara tempo, serta mengkonfirmasi dan menagih tagihan retail toko yang sudah jatuh tempo.

12. Bagian Gudang :

Bagian Gudang di CV Prima Jaya Electric terdiri dari dua orang yang bertugas untuk memasukkan dan menurunkan produk dari dalam box kanvas, melakukan pencatatan stock persediaan di gudang utama di CV Prima Jaya Electric, serta menginformasikan kebutuhan barang kepada bagian hutang untuk mengorder barang kepada supplier sesuai dengan kebutuhan sales untuk retail toko.

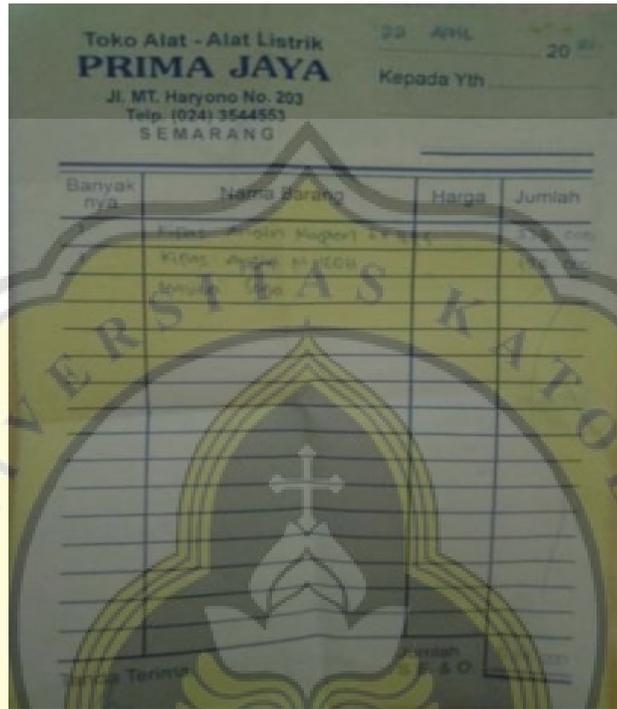
13. Sopir :

Sopir di CV Prima Jaya Electric terdiri dari 3 orang yang menemani sales untuk melakukan perjalanan di dalam maupun luar kota dengan membawa mobil box kanvas yang berisi berbagai macam produk listrik.

Dari survey yang dilakukan dengan wawancara bersama manager yang merupakan orang kepercayaan dari pemilik Distributor Toko Listrik Prima Jaya Semarang dapat digambarkan keadaan atau situasi gambaran singkat dari aktivitas karyawan yang terjadi pada perusahaan Distributor Toko Listrik Prima Jaya Semarang sehari - hari dengan segala kemungkinan yang bisa terjadi, yaitu sebagai berikut :

a) Penggunaan nota manual bertuliskan tangan

Dengan menggunakan nota manual tanpa adanya nomor faktur yang tercetak dari sistem ketika terjadi penjualan langsung dengan berbagai macam alasan sehingga transaksi penjualan yang terjadi tidak terinput ke dalam sistem.



**Gambar 1.1 Nota Manual Tanpa Nomor Urut Tercetak**

**(Sumber : Dokumen Perusahaan)**

b) Penerimaan uang tunai untuk transaksi

Konsumen yang melakukan pembayaran langsung dengan uang tunai akan menerima faktur penjualan tunai yang dibuat oleh Pelayan *direct selling* dan konsumen juga melakukan pembayaran kepada Pelayan *direct selling*, hal ini merupakan dua kegiatan yang berbahaya karena dapat menimbulkan kecurangan dari transaksi tersebut. Bisa terjadi kemungkinan untuk Pelayan *direct selling* mengubah dan memanipulasi faktur penjualan yang dibuat serta menyimpan sisa lebih uang tunai dari konsumen untuk kepentingan diri sendiri.

c) Potongan penjualan

Memberikan potongan penjualan yang diberikan secara tunai kepada konsumen yang melakukan transaksi atas nama perusahaan tempatnya bekerja, sehingga potongan penjualan tersebut tidak diakui di dalam faktur penjualan yang dibuat oleh admin fakturis dan tidak diketahui oleh perusahaan tempat orang tersebut bekerja. Ini terlihat dengan bukti pencatatan yang terlihat pada sistem untuk buku besar dengan akun komisi. Gambar berikut merupakan sebagian data yang bisa ditampilkan untuk menggambarkan bahwa pernah dilakukan penerimaan komisi untuk perorangan namun mengatasnamakan perusahaan tertentu.

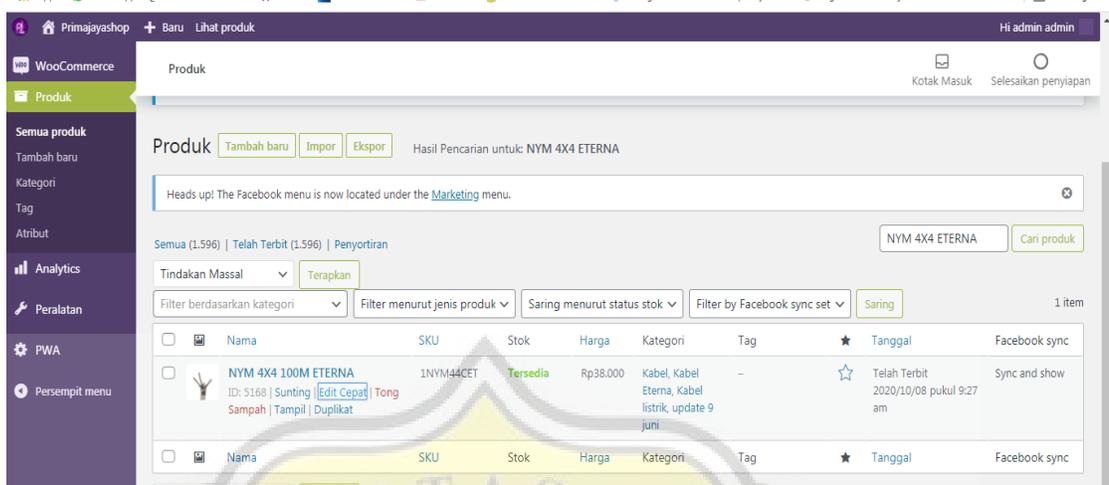
Nama Akun / Tanggal	Transaksi	Nomor	Keterangan	Debit
^ (6-60002) Komisi & Fee				
09/07/2020	Saldo Awal			
07/2020	Expense	10341	Komisi Perkasa Fiberindo penjualan Jan - Jun 2020 untuk MD NYOMAN ANITA IR	497.000,00
10/07/2020	Expense	10341	Komisi ACL Penjualan Jan - Jun 2020 untuk SUNYATA	468.000,00
10/07/2020	Expense	10341	Komisi ACL Penjualan Jan - Jun 2020 untuk HARYANTO	468.000,00
10/07/2020	Expense	10341	Komisi Star Fashion Penjualan Jan - Jun 2020 untuk RESMI SARI SUSANTI	221.000,00

**Gambar 1.2 Tangkapan Layar Buku Besar Akun Komisi Dan Fee**

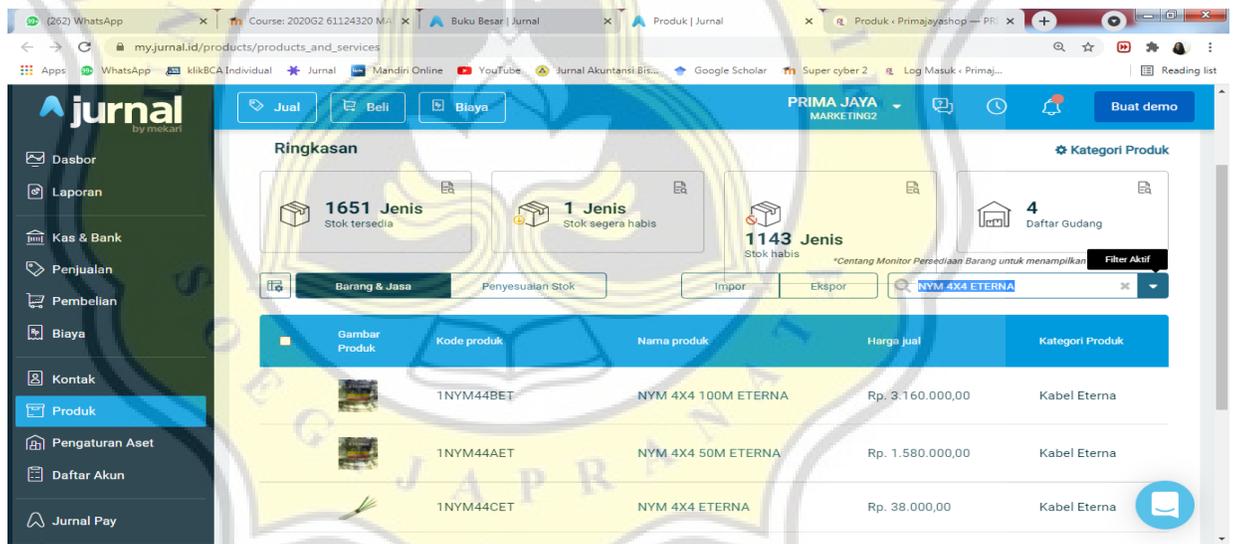
**(Sumber : [account.mekari.com/primajaya](http://account.mekari.com/primajaya))**

d) Kesalahan dengan bertransaksi online

Adanya kesalahan untuk harga produk yang ada pada toko online dengan harga produk yang sesungguhnya, sehingga hal ini menimbulkan perbedaan harga. Dengan perbedaan harga yang tidak sebenarnya maka akan menimbulkan kekacauan untuk pencatatan pengakuan dari pendapatan serta kerugian bagi perusahaan. Perbedaan yang terjadi dapat dilihat dengan data gambar berikut ini :



**Gambar 1.3 Tangkapan Layar Tampilan Daftar Harga Produk Pada Website**  
 (Sumber : primajayashop.com/)



**Gambar 1.4 Tangkapan Layar Tampilan Daftar Harga Produk Pada Sistem Jurnal.ID**  
 (Sumber : account.mekari.com/primajaya)

Terdapat selisih harga kabel NYM 4X4 100M Eterna sebesar Rp.3.122.000 yang merupakan adalah nominal yang cukup besar dan bernilai bagi perusahaan. Jika hal ini terus-menerus terjadi akan menjadi kerugian besar untuk perusahaan.

e) Tidak dikirim faktur penjualan untuk toko online

Tidak ada faktur dari perusahaan yang dikirimkan kepada konsumen apabila terjadi penjualan melalui toko online. Sehingga jika terjadi penjualan dari toko online yang dikirimkan hanya produk pesanan konsumen sesuai orderan. Terlihat dari review pelanggan shopee yang memberikan penilaian melalui foto di kolom komentar yang bisa dilihat dari gambar berikut.



**Gambar 1.5 Tangkapan Layar Kolom Komentar Dan Bukti Foto Isi Paket Dari Shopee**

(Sumber : [shopee.co.id/primajayashop\\_official](https://shopee.co.id/primajayashop_official))

f) Penyimpanan uang elektronik dari marketplace

Pembayaran dari penjualan toko online masuk kedalam uang elektronik yang ada di saldo marketplace, karena terdapat aplikasi marketplace yang diinstal di handphone kantor, dengan mudah dan gampang menjadi celah bagi orang yang tidak bertanggung jawab untuk memindahkan saldo yang ada pada uang elektronik marketplace ke dalam akun orang tersebut atau menarik dana tersebut ke akun banknya.

g) Fungsi Accounting dan Finance dilakukan oleh satu orang

Pada bagian ini jika dilakukan oleh satu orang akan membuka celah terjadinya kecurangan, karena bagian finance adalah bagian yang mengeluarkan keuangan dan bagian accounting adalah bagian yang melakukan pencatatan untuk semua transaksi yang terjadi pada perusahaan. Ketika bagian ini dijalankan secara bersama dengan orang yang sama maka akan menjadi perhatian khusus bagi perusahaan terjadinya kecurangan dalam penerimaan atau pengeluaran kas melalui bank.

Dari keseluruhan kegiatan yang terjadi tidak menutup kemungkinan adanya celah untuk melakukan kecurangan, dengan adanya beberapa kelemahan yang terjadi pada sistem pengendalian internal yang telah diterapkan pada Distributor Toko Listrik Prima Jaya Semarang, maka penulis memilih untuk melakukan penelitian dengan judul : **Analisis Sistem Pengendalian Internal Siklus Penjualan Melalui Aktivitas *Direct*, *Online* dan *Credit*. (Studi Kasus Distributor Toko Listrik Prima Jaya - Semarang).**

## 1.2 PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan dari uraian latar belakang penelitian tersebut, maka penulis merumuskan masalah sebagai berikut :

- a. Bagaimana pengendalian internal dilakukan oleh perusahaan untuk mengantisipasi terjadinya kecurangan terkait penjualan yang dilakukan oleh kasir dengan memberikan potongan penjualan melalui *direct selling* berupa uang tunai kepada konsumen dengan memastikan bahwa uang tunai yang dikeluarkan perusahaan untuk

potongan penjualan dan setoran kasir yang diperoleh dari penjualan tunai sudah dilakukan dengan benar oleh bagian kasir ?

- b. Bagaimana cara meminimalisir terjadinya kesalahan harga jual produk, pengiriman barang serta kesesuaian pesanan konsumen melalui aktivitas *online selling* serta bagaimana pengendalian control pembayaran melalui uang elektronik yang terjadi dari aktivitas penjualan melalui marketplace ?
- c. Bagaimana pengendalian internal untuk piutang usaha akibat dari aktivitas *credit selling* dengan perantara sales dan meminimalisir terjadinya kecurangan untuk perjalanan sales bersama sopir dengan membawa barang yang ada pada mobil box kanvas ?

### **1.3 TUJUAN PENELITIAN**

Tujuan dari penelitian ini :

1. Untuk mengetahui penerapan sistem pengendalian internal atas siklus penjualan melalui aktivitas *direct, online* dan kredit pada Distributor Toko Listrik Prima Jaya Semarang.
2. Untuk mengetahui apakah sistem pengendalian internal atas siklus penjualan melalui aktivitas *direct, online* dan kredit pada Distributor Toko Listrik Prima Jaya Semarang sudah berjalan dengan efektif.

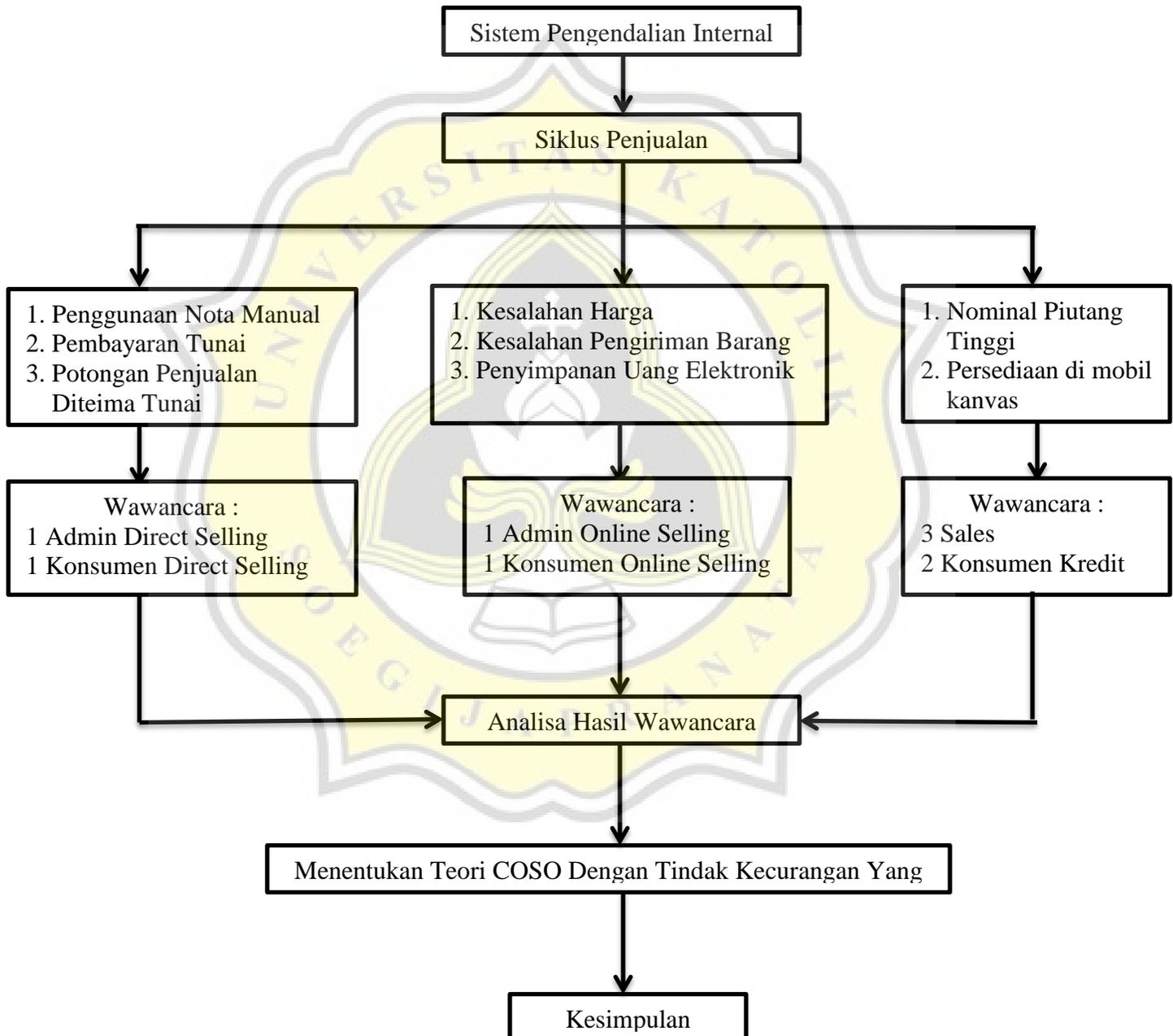
### **1.4 MANFAAT PENELITIAN**

Manfaat dari penelitian ini :

1. Bagi perusahaan, penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran pada perusahaan untuk mengevaluasi penerapan sistem pengendalian internal atas penjualan melalui aktivitas *direct, online* dan kredit pada Distributor Toko Listrik Prima Jaya Semarang.

2. Bagi pembaca, penelitian ini diharapkan mampu memberikan sebuah gambaran kepada pembaca bahwa perusahaan sangat memerlukan adanya sistem pengendalian internal salah satunya pada siklus penjualan.

## 1.5 KERANGKA PIKIR



Setelah melakukan wawancara dengan manajer Distributor Toko Listrik Prima Jaya Semarang ditemukan beberapa informasi yang menggambarkan keadaan perusahaan, sebagai berikut :

### 1. *Direct selling*

Transaksi penjualan yang dilakukan konsumen dengan datang langsung ke toko untuk berbelanja secara tunai menggunakan uang tunai untuk bertransaksi. Toko selalu memberikan potongan penjualan kepada konsumen, namun diskon ini sering kali diminta oleh konsumen dalam bentuk uang tunai dan tidak dilibatkan di dalam faktur penjualan. Kasir mengambil uang tunai yang menjadi tanggung jawabnya untuk memberikan konsumen potongan penjualan. Keesokan harinya setoran kasir tersebut disetorkan ke bank dan dibukukan oleh akunting. Jika ada selisih jumlah faktur penjualan dengan uang tunai yang disetorkan maka akan diakui sebagai potongan penjualan yang diberikan secara tunai kepada konsumen. Dari kejadian yang dilakukan tersebut tentu sangat rawan terjadinya kecurangan terkait penggunaan uang tunai. Seharusnya terdapat kebijakan yang tegas untuk bagian *direct selling* yang mengharuskan kasir untuk membuat pengajuan kepada pihak finance jika terjadi permintaan potongan penjualan yang diberikan secara tunai, sehingga uang tunai diberikan dari uang kas finance dan bukan langsung dari kas kasir supaya terdapat control dan pengawasan untuk potongan penjualan dalam bentuk uang tunai. Dengan demikian ketika kasir setor uang ke bank jumlahnya adalah sesuai dengan jumlah faktur penjualan pada hari tersebut. Hal tersebut bisa meminimalisir dan memberikan pengawasan dalam mengendalikan aktivitas *direct selling* dengan harapan untuk mengurangi dan mencegah kecurangan yang bisa dilakukan.

### 2. *Online Selling*

Melakukan penjualan secara online tanpa harus bertatap muka dengan konsumen untuk bertransaksi tentunya memiliki risiko yang cukup berbahaya terkait dengan kesalahan harga yang ditampilkan tidak sesuai dengan harga yang sesungguhnya akibat dari tidak dikirimkannya faktur penjualan dari perusahaan untuk konsumen yang bertransaksi melalui toko online, lalu juga memungkinkan kesalahan dalam pengiriman barang karena konsumen tidak melihat secara langsung barang yang

dikemas sesuai dengan yang diinginkan atau tidak. Serta yang paling berbahaya adalah terkait pembayaran yang dilakukan melalui marketplace dilakukan menggunakan uang elektronik. Uang elektronik ini adalah uang yang diterima penjual dari pembeli atas transaksi berhasil yang sudah berlangsung. Uang tersebut tersimpan di dalam uang elektronik marketplace yang kemudian oleh penjual harus menarik dana tersebut ke dalam rekening bank. Penyimpanan uang elektronik ini sangat berbahaya karena aplikasi marketplace terpasang di handphone kantor yang mana handphone tersebut digunakan untuk berbagai macam urusan terkait operasional perusahaan. Hal – hal tersebut adalah yang terjadi untuk aktivitas *online selling* untuk meminimalisir terjadinya hal tersebut maka perusahaan perlu mengirimkan faktur penjualan kepada konsumen toko online. Dengan mengirimkan faktur penjualan kepada konsumen merupakan tindakan control untuk memastikan harga dan barang yang akan dikemas sudah sesuai dengan pesanan yang diminta oleh konsumen. Ini juga memudahkan pihak finance untuk mengkroscek uang yang diterima dalam bentuk uang elektronik sudah sesuai dengan barang yang dikirimkan kepada konsumen. Untuk keamanan dana yang terdapat pada uang elektronik perusahaan perlu memberikan tindakan *double password* atau pin kata sandi untuk setiap penarikan uang elektronik, serta perlu melakukan verifikasi khusus untuk memastikan bahwa yang bisa melakukan penarikan dana adalah bagian finance. Sehingga ini bisa meminimalisir terjadinya kecurangan dan kebocoran data didalam aplikasi marketplace yang terpasang di handphone kantor.

### 3. *Credit Selling*

Penjualan dengan tempo atau biasa disebut dengan penjualan kredit sering sekali dilakukan oleh perusahaan retail yang membeli dalam bentuk partai besar. Dengan memberikan kebebasan kepada sales untuk sepenuhnya memegang kendali retail toko maka banyak retail toko mengambil barang untuk memenuhi kebutuhan toko mereka sebanyak mungkin, hal ini menjadi ancaman bagi perusahaan jika konsumen tersebut macet membayar piutang atau mengambil barang sangat banyak dan tidak ada pembayaran sama sekali. Selain itu sales yang

berkeliling didalam maupun diluar kota membawa produk di dalam mobil box untuk menjadi pendukung ketika memberikan penawaran kepada toko retail, tanpa adanya pengawasan sales yang berkompromi dengan sopir dapat melakukan kecurangan dengan celah yang sangat mungkin dilakukan tersebut. Untuk mengantisipasi adanya kecurangan tersebut perusahaan perlu melakukan audit lapangan untuk mencari kepastian di lapangan terkait dengan piutang yang dimiliki retail toko tersebut, serta dengan berkala melakukan audit perhitungan barang yang terdapat pada mobil box kanvas dengan yang tertera pada sistem. Cara tersebut merupakan upaya yang bisa dilakukan untuk mengantisipasi adanya kecurangan untuk aktivitas *credit selling*.

## **1.6 SISTEMATIKA PENULISAN**

Sistematika penulisan pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

- **BAB I : PENDAHULUAN**

Bab ini terkait tentang latar belakang penelitian, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, kerangka pikir, dan sistematika penulisan dalam laporan ini.

- **BAB II : LANDASAN TEORI**

Bab ini terkait tentang teori-teori yang berhubungan dengan penelitian dan menjadi landasan dalam melakukan penelitian ini.

- **BAB III : METODOLOGI PENELITIAN**

Bab ini terkait tentang jenis, sumber data, gambaran umum perusahaan yang menjadi objek penelitian, metode pengumpulan data, dan alat analisis data.

- **BAB IV : HASIL ANALISIS DATA**

Bab ini terkait inti dari laporan penelitian yang membahas secara mendetail keseluruhan penelitian dan hasil yang diperoleh dalam penelitian ini.

- **BAB V : PENUTUP**

Bab ini terkait kesimpulan yang didapat dari penelitian dan saran-saran yang dapat menjadi bahan pertimbangan dalam pengembangan penelitian ini maupun penelitian-penelitian serupa lainnya.