BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Di era globalisasi yang berkembang pesat saat ini adalah *internet*, *internet* merupakan teknologi yang memiliki cakupan sangat luas, dimana *internet* terhubung secara *online* tanpa mengenal batas waktu dan tempat. Dalam hal ini, bila perusahaan menggunakan *internet* dalam sistem informasinya maka akan memberikan kemudahan bagi para pelanggan dalam mendapatkan informasi yang dibutuhkan dan juga perusahaan itu sendiri. Salah satu aktivitas perusahaan yang terpenting adalah aktivitas penjualan di mana penjualan merupakan peran terpenting dan ujung tombak suatu perusahaan.

Tetapi dibalik semua itu tidak semua penjualan yang dilakukan secara *online* berjalan dengan lancar tetapi masih banyak perusahaan yang mengalami hambatan karena penjualan *online* masih memiliki kekurangan yaitu layanan hanya dapat dinikmati pemilik komputer berkoneksi *internet*, dimana tingkat pemakaian *internet* di Indonesia yang masih rendah, karena sangat bergantung pada ketersediaan dan kecepatan koneksi *internet*. Sehingga untuk memberikan kemudahan kepada masyarakat yang kurang mengerti tentang cara membeli secara *online* maka perusahaan bekerjasama dengan pihak lain agar penjualan online tetap berjalan.

Penerapan konsep kerjasama sebenarnya mempunyai manfaat yang sangat besar, dimana dalam kerjasama tersebut dijanjikan adanya pembagian hasil atas keuntungan yang akan di dapat antara kedua belah pihak.

Bagi hasil adalah formula agar setiap bisnis dapat berjalan, banyak sekali terjadi pro kontra dalam bagi hasil karena dalam kenyataannya kadang tidak sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati sebelumnya. Seperti yang dipaparkan oleh Randy Ariyanto, dalam hasil penelitiannya yang berjudul "Problematika penerapan perjanjian bagi hasil Mudharabah pada Lembaga Keuangan Mikro (studi pada BMT di Surakarta)" menunjukan bahwa dalam melaksanakan perjanjian bagi hasil mudharabah pada lembaga keuangan mikro khususnya Baitul Mal Wa Tamwil (BMT) terjadi beberapa problematika di bidang hukum. Problematika tersebut yaitu nasabah sering lalai menyetorkan hasil keuntungan yang telah diperjanjikan kepada BMT baik disengaja atau tidak, dan terjadi penyimpangan terhadap nisbah misalnya keuntungan yang dibagi dengan BMT tidak berbentuk persen tetapi berbentuk nominal". **(*Sumber: http://skripsi-ilmiah.com*).**

Problematika bagi hasil yang terjadi di lembaga keuangan yang berbasis syariah kemungkinan besar juga terjadi di perusahaan-perusahaan yang menerapkan bagi hasil dalam menjalankan bisnisnya.

Bandung Book Centre adalah perusahaan yang bergerak di bidang distribusi buku dimana dalam penjualannya ada yang dilakukan manual dan *online.* Tujuan Bandung Book Centre melakukan penjualan *online* karena Bandung Book Centre ingin memperluas pemasarannya secara global sehingga

bagi pembeli dari luar negeri dapat memesan buku melalui pemesanan buku secara *online*. Bandung Book Centre juga bekerjasama dengan salah satu perusahaan telekomunikasi yaitu perusahaan Telkomsel agar penjualan *online* tetap berjalan dan memberikan kemudahan bagi masyarakat yang kurang mengerti tentang cara membeli buku secara *online*. Dalam kerjasama ini sebelumnya dibuat sebuah perjanjian antara Bandung Book Centre dengan Telkomsel tentang bagi hasil. Adapun isi perjanjian tersebut adalah Telkomsel hanya meminta 5% dari total penjualan netto.

Bentuk kerjasama Bandung Book Centre dengan Telkomsel yaitu Telkomsel menyediakan fasilitas kapada para pelanggan Bandung Book Centre untuk melakukan pembayaran produk layanan yang akan dibeli di portal www.klikbbc.com melalui *T-Cash*. Fasilitas *T-Cash* adalah fasilitas layanan keuangan elektronik yang disediakan oleh Telkomsel yang dapat diakses melalui telepon seluler dengan layanan operator Telkomsel. Server yang ada di Telkomsel telah terhubung dengan www.klikbbc.com sehingga Bandung Book Centre mengetahui pihak-pihak yang memesan atau membeli secara *online*, sedangkan metode pembayaran atas pembelian buku secara *online* yaitu dibayar langsung ke Telkomsel. Adapun metode pembayaran yang diterapkan oleh Telkomsel yaitu :

1. Mengurangi pulsa pelanggan
2. Pelanggan menanam investasi ke Telkomsel sehingga jika terjadi transaksi pemesanan buku maka Telkomsel langsung mengurangi investasi yang ditanam oleh pelanggan.

Setiap bulan Bandung Book Centre melaporkan kontra bon penjualan *web* dan menagih hasil dari penjualan buku secara *online* dan memperhitungkan bagi hasil atas kerjasama yang telah disepakati. Namun ada gejala dalam pelaksanaan bagi hasil yaitu pembagian hasil yang tidak murni dari perusahaan yang dapat kita lihat pada tabel di bawah ini.

Tahun	**Bulan**	**Penjualan Netto**	**Nisbah (%)**	**Bagi Hasil Untuk Telkomsel**	**Total yang diterima oleh BBC**
(a)	(b)	(c)	(d)	(e)= c x d	(f)= c-e
2009	September	14.582.973	10	1.458.297	13.124.676
	Oktober	28.102.361	10	2.810.236	25.292.125
	November	16.103.510	10	1.610.351	14.493.159
	Desember	10.080.665	10	1.008.067	9.072.598
2010	Januari	17.615.896	10	1.761.590	15.854.306
	Februari	12.875.495	10	1.287.550	11.587.945
	Maret	13.154.091	10	1.315.409	11.838.682

(Sumber : Data Laporan Penjualan Online Bandung Book Centre).

Dari data di atas dapat kita lihat bahwa pada bulan September 2009, Oktober 2009, November 2009, Desember 2009, Januari 2010, Februari 2010, dan Maret 2010, Menurut Informasi yang diperoleh dari staff Bandung Book Centre menyatakan bahwa Telkomsel tidak konsisten dalam melaksanakan perjanjian bagi hasil sebagaimana mestinya yang telah disepakati diantara kedua belah pihak. Telkomsel meminta 10% dari penjualan netto, padahal dalam perjanjian yang tertulis Telkomsel hanya meminta 5% dari penjualan netto. Tetapi dalam hal ini penulis perlu adanya konfirmasi dari Pimpinan Bandung Book Centre karena dikhawatirkan adanya kekeliruan dalam menyajikan data, sedangkan menurut teori dasar akad *mudharabah*, berarti bagi hasil yang diterapkan oleh Bandung

Book Centre tidak murni karena akad yang dipakai tidak murni. Selain itu juga terdapat kendala dalam perhitungan bagi hasil yaitu berupa pembulatan angka yang terlalu besar seperti contoh diambil dari data diatas bulan Januari 2010, hasil penjualan netto sebesar Rp 17.615.896 x 10%= Rp 1.761.590, maka dari hasil perkalian bagi hasil tersebut Telkomsel tidak meminta sebesar Rp 1.761.590 melainkan meminta Rp 1.800.000. dari ilustrasi tersebut menyatakan bahwa Telkomsel secara tidak langsung merugikan pihak Bandung Book Centre dengan melakukan pembulatan angka yang terlalu besar, dan banyaknya biaya tambahan seperti biaya akses internet, biaya administrasi, dll yang dibebankan kepada Bandung Book Centre setelah bagi hasil diperhitungkan sehingga mengurangi pendapatan, pencairan dana yang lambat yaitu pencairan dana yang tidak tepat waktu oleh pihak Telkomsel sehingga menunda untuk memperhitungan bagi hasil antara kedua belah pihak karena dengan sistem bagi hasil dapat menambah pendapatan bagi Bandung Book Centre, walaupun pengendalian intern dalam menyusun laporan keuangan yang ada di Bandung Book Centre juga kurang efisien karena keuangan semua di pegang oleh pimpinan.

Berdasarkan paparan tersebut maka penulis tertarik untuk memilih tinjauan atas pembagian hasil dari penjualan buku secara *online* sebagai objek yang akan diteliti, dengan judul **"Tinjauan Atas Bagi Hasil dari Penjualan Buku Secara *Online* Pada Bandung Book Centre".**

1.2 Identifikasi dan Rumusan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

Untuk menyelesaikan masalah yang akan dibahas pada bab-bab selanjutnya, perlu adanya pengidentifikasian masalah sehingga hasil tinjauan selanjutnya dapat terarah dan sesuai dengan tujuan penelitian. Dilihat dari uraian latar belakang penelitian diatas, diidentifikasikan permasalahan pada Bandung Book Centre adalah sebagai berikut :

1. Dalam perhitungan bagi hasil Telkomsel tidak konsisten dalam melaksanakan perjanjian yang telah disepakati dengan Bandung Book Centre sehingga harus ditinjau lebih dalam.
2. Selain itu juga terdapat kendala dalam perhitungan bagi hasil yaitu pembagian hasil yang tidak murni, pembulatan angka yang terlalu besar seperti contoh diambil dari data diatas bulan Januari 2010 hasil total bayar sebesar Rp 17.615.896 x 10%= Rp 1.761.590 maka dari hasil perkalian bagi hasil tersebut Telkomsel tidak meminta sebesar Rp 1.761.590 melainkan meminta Rp 1.800.000, dan banyaknya biaya tambahan seperti biaya akses internet, biaya administrasi, dll yang dibebankan kepada Bandung Book Centre, serta pencairan dana yang lambat sehingga menunda untuk memperhitungan bagi hasil antara kedua belah pihak sehingga harus ditinjau lebih dalam.

1.2.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian di atas dalam latar belakang penelitian, penulis merumuskan masalah dalam penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana perhitungan bagi hasil yang diterapkan oleh Bandung Book Centre secara *online*.
2. Kendala apa saja yang terjadi dalam perhitungan bagi hasil dari penjualan buku secara *online*.

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud penulis melakukan penelitian yaitu untuk meninjau perhitungan bagi hasil dari penjualan buku secara *online* pada Bandung Book Centre.

Sedangkan tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui perhitungan bagi hasil dari penjualan buku secara *online* yang diterapkan oleh Bandung Book Centre.
2. Untuk mengetahui kendala yang terjadi dalam perhitungan bagi hasil dari penjualan buku secara *online*.

1.4 Kegunaan Penelitian

1.4.1 Kegunaan Akademis

Dengan dilakukannya penelitian ini, diharapkan dapat memberikan manfaat baik langsung maupun tidak langsung pada pihak yang berkepentingan, seperti dijabarkan sebagai berikut :

1. Bagi Penulis

   Hasil penelitian diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan secara teoritis maupun secara praktis juga pengalaman mengenai perhitungan bagi hasil penjualan buku secara *online*.

2. Bagi Perusahaan

   Diharapkan dapat digunakan sebagai sumber informasi dan bahan masukan bagi perusahaan sekaligus untuk mempertimbangkan dan menilai kebijakan-kebijakan yang telah ditetapkan oleh perusahaan dalam perhitungan bagi hasil penjualan buku secara *online*.

3. Bagi Pihak Lain

   Sebagai referensi atau tambahan informasi yang diperlukan untuk pengembangan pengetahuan lebih lanjut mengenai bagi hasil penjualan buku secara *online*.

1.4.2 Kegunaan Praktis

Kegunaan praktis yang penulis tujukan pada perusahaan adalah sebagai berikut :

1. Bagi Bandung Book Centre yang diteliti memberikan informasi tentang perhitungan bagi hasil atas kerjasama dengan pihak Telkomsel.
2. Bagi karyawan perusahaan Bandung Book Centre yang diteliti memberikan informasi tentang sejauh mana keefektifan perhitungan bagi hasil penjualan buku secara *online* serta pengendalian intern dalam menyusun laporan keuangan.

1.5 Lokasi dan Jadwal Penelitian

Penulis melaksanakan penelitian pada bagian sistem informasi akuntansi penjualan *online* di Bandung Book Centre yang beralamat di Jln. Palasari 119 Bandung. Adapun waktu pelaksanaan penelitian, yakni dari mulai tanggal 8 Maret s/d 8 Juni 2010.

Table 1.1
Time Schedule Tugas Akhir

No	Keterangan	Bulan					
		Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli
1	Persiapan						
	a. Membuat outline dan						
	b. Mengambil formulir penyusunan Tugas Akhir						
	c. Menentukan tempat penelitian						
2	Pelaksanaan Tugas Akhir						
	a. Mengajukan outline dan proposal Tugas Akhir						
	b. Meminta surat pengantar ke perusahaan						
	c. Penelitian di perusahaan						
	d. Penyusunan Tugas Akhir						
3	Pelaporan						
	a. Menyiapkan draft Tugas Akhir						
	b. Sidang akhir Tugas Akhir						
	c. Penyempurnaan laporan Tugas Akhir						
	d. Penggandaan Tugas Akhir						