# BAB I

# PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang Penelitian

Dewasa ini perkembangan perekonomian di Indonesia semakin pesat seiring laju perubahan zaman ke arah era globalisasi. Hal ini mengakibatkan munculnya perusahaan-perusahaan baik yang berskala besar maupun yang berskala kecil dan meningkatkan pula laju persaingan perusahaan-perusahaan tersebut menjadi semakin ketat khususnya persaingan untuk menghasilkan pendapatan yang optimal. Perusahaan-perusahaan yang bersaing pun bukan hanya perusahaan yang bergerak di bidang jasa saja tetapi juga perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan dan industri.

Di tengah persaingan ketat antar perusahaan yang berorientasi pada penghasilan yang optimal dan bahkan laba yang besar, Indonesia memiliki bentuk usaha yang menjadi ciri khas perekonomian di Indonesia. Dalam hal ini pemerintah Indonesia mengatur bentuk usaha tersebut yang dijelaskan dalam Undang-Undang Dasar 1945 khususnya pasal 33 ayat (1) menyatakan bahwa perekonomian Indonesia disusun sebagai usaha bersama berdasarkan atas asas kekeluargaan.

Salah satu bentuk usaha yang melandaskan kegiatannya sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasarkan pada asas kekeluargaan, mengutamakan pada kemakmuran masyarakat dan tentunya sesuai dengan pasal 33 ayat (1) tersebut ialah koperasi. Secara sederhana koperasi merupakan perkumpulan yang beranggotakan orang-orang atau badan hukum tersendiri yang mengabdi kepada

kepentingan perikemanusiaan bukan merupakan pemusatan permodalan atau merupakan kebendaan. Koperasi mempunyai peranan penting dalam membantu masyarakat terutama masyarakat golongan menengah ke bawah. Nilai-nilai dasar seperti kekeluargaan, kesetiakawanan (solidaritas), keadilan, gotong royong, demokrasi, dan kebersamaan dapat dijadikan sebagai faktor kekuatan koperasi dalam keberadaannya di tengah masyarakat. Koperasi juga merupakan wadah demokrasi ekonomi milik bersama para anggota, pengurus maupun pengelola.

Tujuan utama pendirian koperasi karyawan yaitu untuk melayani dan membantu keperluan anggotanya dalam memenuhi kebutuhan ekonominya. Salah satu bentuk bantuan koperasi terhadap anggotanya ialah dengan melalui penjualan, baik penjualan tunai maupun penjuaaln kredit. Namun pada dasarnya penjualan yang merupakan bentuk bantuan koperasi terhadap anggotanya untuk merigankan beban anggotanya ialah penjualan kredit.

Penjualan kredit merupakan bentuk penjualan yang memberikan kelonggaran bagi pelanggan untuk melakukan pembayaran, yakni denga tidak membayar pada saat terjadi penyerahan barang atau jasa melainkan pembayaran dilakukan kemudian, sekitar beberapa hari sampai dengan beberapa bulan.

Seperti diungkapkan oleh Sutrisno dalam jurnalnya pada tahun 2008 yaitu Koperasi Indonesia, Memasuki tahun 2000 posisi koperasi Indonesia pada dasarnya justru didominasi oleh koperasi kredit yang menguasai antara 55-60 persen dari keseluruhan aset koperasi dan dilihat dari populasi koperasi yang terkait dengan program pemerintah hanya sekitar 25% dari populasi koperasi atau sekitar 35% dari populasi koperasi aktif. Pada akhir-akhir ini posisi koperasi

dalam pasar Perkreditan mikro menempati tempat kedua setelah BRI-unit desa dengan pangsa sekitar 31%.

Penjualan kredit yang diberikan oleh koperasi harus memberikan manfaat bagi kopersi itu sendiri dan juga bagi anggotanya. Manfaat tersebut yaitu salah satunya meningkatkan jumlah penjualan bagi koperasi yang akan meningkatkan pula pada jumlah laba. Tidak seperti penjualan tunai, pada prakteknya penjualan kredit selain dapat memberikan keuntungan bagi koperasi juga menyebabkan masalah bagi koperasi. Masalah yang diakibatkan dari penjualan kredit ialah sulitnya dalam penagihan hak koperasi atas penjualan kredit tersebut.

Salah satu koperasi di Indonesia adalah Koperasi Pegawai Republik Indonesia (KPRI) HANUKARYA Bandung merupakan koperasi yang kegiatannya berdasarkan pada prinsip-prinsip koperasi. KPRI HANUKARYA Bandung terdiri berbagai bidang usaha diantaranya ialah Unit Usaha Simpan Pinjam, Unit Usaha Pelyanan Umum, Unit Usaha Pelayanan Keluarga, Unit Usaha Pelayanan Jasa Teknologi.

Salah satu bidang usaha yang merupakan ujung tombak dari pelayanan koperasi kepada anggotanya adalah pengadaan barang kebutuhan pokok sehari-hari. KPRI HANUKARYA Bandung memilki Unit Usaha Pelayanan Umum (Toko) yang kegiatannya memberikan pelayanan dan kesejahteraan langsung kepada anggota dalam memenuhi kebutuhan pokok sehari-hari. Penjualan kebutuhan pokok sehari-hari tersebut terjadi secara tunai dan secara kredit. Penjualan secara tunai dilakukan bagi masyarakat umum dan penjualan kredit diberikan khusus kepada anggotan KPRI HANUKARYA Bandung.

Penjualan kredit merupakan salah satu bentuk kegiatan yang diupayakan oleh KPRI HANUKARYA Bandung untuk membantu meringankan beban para anggotanya dalam memenuhi kebutuhan pokok sehari-hari, oleh sebab itu penjualan kredit lebih disukai para anggota KPRI HANUKARYA Bandung dibandingkan penjualan tunai. Selain itu, penjualan kredit merupakan salah satu bentuk upaya KPRI HANUKARYA Bandung agar dapat meningkatkan volume penjualan kebutuhan pokok sehari-hari yang dapat juga meningkatkan pendapatan untuk mempertahankan keberadaan KPRI HANUKARYA Bandung khususnya Unit Usaha Pelayanan Umum (Toko) agar beroperasi dengan baik. Dengan demikian, untuk mempertahankan keberadaan KPRI HANUKARYA Bandung khususnya Unit Usaha Pelayanan Umum (Toko) agar beroperasi dengan baik dan mencapai target yang telah ditetapkan dapat ditunjang dengan adanya ketentuan khusus pelaksanaan penjualan kredit yang mampu menciptakan penjualan kredit yang tertata dengan baik. Belum adanya ketentuan khusus mengenai pelaksanaan penjualan kredit seperti ketentuan mengenai batas maksimum nominal penjualan kredit yang diberikan kepda anggota dapat mengurangi kelancaran jalannya penjualan kredit.

Mengingat bukan hanya Unit Pelayanan Umum (Toko) yang memberikan pelayananan penjualan kredit bagi anggota KPRI HANUKARYA Bandung, maka dibutuhkan koordinasi antara Unit Usaha Pelayanan Umum (Toko) dengan Unit Usaha lainnya mengenai informasi pelaksanaan penjualan kredit pada masing-masing Unit Usaha. Kurangnya koodinasi tersebut dapat menyebabkan kesulitan dalam penarikan hak koperasi, yaitu dalam penarikan tagihan atas penjualan

kredit yang sebagian dananya bersumber dari gaji anggota KPRI HANUKARYA Bandung. Kesulitan dalam penarikan tagihan tersebut akan menimbulkan penumpukan tagihan atau bahkan tak tertagihya hak koperasi atas penjualan kredit tersebut. Hal-hal tersebut dapat disebut pula sebagai risiko dari penjualan kredit yang harus ditanggung oleh Unit Usaha Pelayanan Umum (Toko) KPRI HANUKARYA Bandung.

Berdasarkan uraian tersebut, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **"Tinjauan atas Risiko Penjualan Kredit pada Unit Usaha Pelayanan Umum (Toko) Koperasi Pegawai Republik Indonesia (KPRI) HANUKARYA Bandung".**

## 1.2 Identifikasi dan Rumusan Masalah

### 1.2.1 Identifikasi Masalah

Berkaitan dengan uraian yang dikemukakan dalam latar belakang, penulis mencoba mengidentifikasikan beberapa masalah yang akan dibahas, diantaranya ialah:

1. Belum adanya ketentuan khusus mengenai penjualan kredit, seperti batas maksimum nominal penjualan kredit pada Unit Pelayanan Umum (Toko) KPRI HANUKARYA Bandung yang diberikan kepada anggota.
2. Kurangnya koordinasi antara Unit Usaha Pelayanan Umum (Toko) dengan Unit Usaha lainnya mengenai informasi pelaksanaan penjualan kredit pada masing-masing Unit Usaha.
3. Pembayaran yang terhambat akan menimbulkan penumpukan tagihan atau bahkan tak tertagihnya hak koperasi atas penjualan kredit tersebut.

### 1.2.2 Rumusan Masalah

Berkaitan dengan uraian yang dikemukakan dalam latar belakang, penulis mencoba merumusakan beberapa masalah yang akan dibahas, diantaranya ialah:

1. Bagaimana pelaksanaan penjualan kredit pada Unit Usaha Pelayanan Umum (Toko) KPRI HANUKARYA Bandung.
2. Hambatan-hambatan apa saja yang terjadi dalam penjualan kredit pada Unit Usaha Pelayanan Umum (Toko) KPRI HANUKARYA Bandung.
3. Risiko apa saja yang ditimbulkan dalam penjualan kredit pada Unit Usaha Pelayanan Umum (Toko) KPRI HANUKARYA Bandung.

## 1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

### 1.3.1 Maksud Penelitian

Maksud dari penelitian ini adalah untuk mendapatkan data/informasi yang relevan dengan permasalahan yang akan diteliti sehingga dapat memecahkan permasalahan tersebut.

### 1.3.2 Tujuan Penelitian

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan penjualan kredit pada Unit Usaha Pelayanan Umum (Toko) KPRI HANUKARYA Bandung.
2. Untuk mengetahui hambatan-hambatan apa saja yang terjadi dalam penjualan kredit pada Unit Usaha Pelayanan Umum (Toko) KPRI HANUKARYA Bandung.

3. Untuk mengetahui dan memahami risiko apa saja yang ditimbulkan dalam penjualan kredit pada Unit Usaha Pelayanan Umum (Toko) KPRI HANUKARYA Bandung.

## 1.4 Kegunaan Penelitian

Pada dasarnya penelitian ini dilakukan oleh penulis dalam rangka membandingkan teori yang telah dipelajari dalam perkuliahan dengan praktek, tentang analisis atas risiko penjualann kredit

### 1.4.1 Kegunaan Akademis

Adapun kegunaan akademis dari penelitian ini diantaranya:

1. Kegunaan Bagi Pengembangan Ilmu Pengetahuan

   Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi yang positif bagi pengembangan ilmu pengetahuaan terutama di bidang akuntansi perkoperasian khususnya mengenai risiko penjualan kredit di koperasi.

2. Kegunaan Bagi Penulis
   a. Menambah wawasan dan pengetahuan penulis berkaitan dengan penjualan kredit khususnya pada koperasi.
   b. Mengetahui dan membandingkan antara teori yang didapat/diperoleh dari bangku kuliah dengan keadaan sebenarnya di lapangan berkaitan dengan penjualan kredit khususnya pada koperasi.
   c. Mampu mempelajari dan memahami risiko penjualan kredit khususnya pada koperasi.

3. Kegunaan Bagi Pihak Lain

Penelitian ini diharapkan berguna bagi para pihak yang akan melakukan penelitian sehingga dapat menambah wawasan, pengetahuan, baik teori maupun praktek mengenai masalah yang diangkat dalam penelitian ini, yaitu risiko penjualan kredit pada Koperasi.

### 1.4.2 Kegunaan Praktis

Adapun kegunaan praktis dari penelitian ini adalah bagi perusahaan/instansi, sebagai berikut:

Sebagai bahan masukan yang berguna untuk membuat atau mengkaji kebijakan-kebijakan keuangan mengenai risiko penjualan kredit pada KPRI HANUKARYA Bandung, khusunya pada Unit Pelayanan Umum (Toko).

## 1.5 Lokasi dan Waktu Penelitian

### 1.5.1 Lokasi Penelitian

Peneliti melakukan penelitian di Koperasi Pegawai Republik Indonesia (KPRI) HANUKARYA Bandung pada Unit Pelayanan Umum (Toko) yang berlokasi di Jl. Suryani No. 16 Telp. 6030483 Ps. 289-290-306 Bandung 40211.

### 1.5.2 Waktu Pelaksanaan Penelitian

Peneliti melaksanakan penelitian pada bulan April 2011 sampai dengan Juli 2011

**Tabel 1.1**
**Waktu Pelaksanaan Penelitian**

| No | Kegiatan Penelitian | Bulan | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Feb 2011 | Maret 2011 | April 2011 | Mei 2011 | Juni 2011 | Juli 2011 | Agust 2011 |
| I | **Persiapan Penelitian** | | | | | | | |
| | 1. Permohonan Ijin Penelitian | | | | | | | |
| | 2. Realisasi Ijin Penelitian | | | | | | | |
| | 3. Penentuan Tempat Penelitian | | | | | | | |
| | 4. Ujian Komprehensif | | | | | | | |
| II | **Pelaksanaan Penelitian** | | | | | | | |
| | 1. Aktivitas Penelitian | | | | | | | |
| | 2. Bimbingan Penelitian dengan Pembimbing Instansi | | | | | | | |
| III | **Pelaporan Penelitian** | | | | | | | |
| | 1. Pembuatan Laporan Penelitian | | | | | | | |
| | 2. Bimbingan dengan Dosen | | | | | | | |
| | 3. Ujian/ sidang Penelitian | | | | | | | |
| | 4. Final pembuatan laporan Penelitian | | | | | | | |
| | 5. Pengumpulan Laporan Penelitian | | | | | | | |