

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Perkembangan ekonomi saat ini semakin pesat. Hal ini disebabkan antara lain adanya perubahan teknologi yang cepat, aturan-aturan lingkungan yang sangat ketat dan perubahan tuntutan pasar yang begitu dinamis. Jika suatu perusahaan ingin bertumbuh dan berkembang dengan sukses, maka perusahaan tersebut harus dikelola secara professional. (Milka Noviana, 2010)

Dalam menjalankan fungsi pengawasan, perusahaan dapat menggunakan alat pengawasan yaitu sistem pengendalian internal. Sistem pengendalian internal adalah suatu proses yang dilaksanakan oleh dewan direksi, manajemen, dan personel lainnya dalam suatu entitas yang dirancang untuk memberikan keyakinan memadai berkenaan dengan pencapaian tujuan berikut ini yaitu keandalan pelaporan keuangan, kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku, efektivitas dan efisiensi operasi. (Boynton dkk,2003)

Sistem pengendalian internal meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan perusahaan, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijaksanaan manajemen yang ditetapkan. (Mulyadi, 2001)

Semua aktivitas yang dilakukan perusahaan pasti bertujuan untuk mencapai tujuan perusahaan antara lain mencari laba. Agar tujuan perusahaan

tersebut dapat tercapai, perusahaan membutuhkan suatu kegiatan atau transaksi yaitu penjualan. Dari penjualan inilah, perusahaan memperoleh pendapatan/kas yang akan digunakan untuk menutup biaya operasional perusahaan. Transaksi penjualan dan penerimaan kas dalam suatu perusahaan sangat rentan terhadap terjadinya penyelewengan, pemborosan dan ketidakefektifan serta ketidakefisienan yang dapat merugikan perusahaan secara keseluruhan. Agar penerimaan kas hasil penjualan itu benar-benar diterima oleh perusahaan secara penuh maka diperlukan suatu sistem pengendalian internal penjualan.

Dalam hal ini, penulis menganalisa kasus pada PT. Arta Anugerah Alam Semarang sebagai perusahaan yang memasarkan snack merek “B’Krezz” telah menerapkan sistem pengendalian internal di bagian penjualan. Tetapi sistem pengendalian yang belum diterapkan secara maksimal. Struktur organisasi PT. Arta Anugerah Alam Semarang memiliki kelemahan yaitu tidak adanya pemisahan antara fungsi pengiriman dan fungsi penagihan. Hal tersebut dapat memunculkan penyelewengan terhadap barang yang sudah diserahkan fungsi gudang kepada fungsi pengiriman.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka peneliti memilih untuk mengambil judul “ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP PENJUALAN (Studi Kasus Pada PT. Arta Anugerah Alam Semarang)”.

## 1.2 Perumusan Masalah

Merumuskan masalah berarti mendeskripsikan masalah yang dihadapi. Perumusan masalah merupakan penyederhanaan masalah yang rumit dan kompleks, menjadi masalah yang dapat diteliti. Perumusan masalah adalah merumuskan kaitan-kaitan antara kesenjangan pengetahuan ilmiah atau teknologi yang akan diteliti dengan kesenjangan pengetahuan ilmiah yang lebih luas.

PT. Arta Anugerah Alam adalah perusahaan manufaktur yang di dalamnya terdapat banyak kegiatan dan transaksi baik penjualan, pembelian, dan persediaan barang. Namun dalam penelitian ini, penulis lebih memfokuskan pada penjualan yang bersifat kredit. Dengan semakin berkembangnya PT. Arta Anugerah Alam, management perlu mengevaluasi terhadap sistem pengendalian internal secara preodik. Dimana dalam sistem pengendalian internal penjualan terdapat empat unsure pokok yaitu: struktur organisasi, sistem wewenang dan prosedur, praktek yang sehat, dan karyawan yang berkualitas.

Berdasarkan uraian di atas, maka perumusan masalah penelitian ini adalah:

1. Apakah struktur organisasi pada PT. Arta Anugerah Alam dapat mempengaruhi Penjualan?
2. Apakah sistem wewenang dan prosedur pada PT. Arta Anugerah Alam dapat mempengaruhi Penjualan?
3. Apakah praktek operasinal yang sehat pada PT. Arta Anugerah Alam dapat mempengaruhi Penjualan?
4. Apakah karyawan yang berkualitas pada PT. Arta Anugerah Alam dapat mempengaruhi Penjualan?

### **1.3 Batasan Masalah**

Mengingat adanya dua sistem penjualan yaitu penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit, maka penulis perlu membatasi permasalahan dengan maksud agar pembahasan dapat lebih mengenai sasaran dalam penelitian ini. Penulis hanya membahas sistem penjualan secara kredit pada periode tahun 2011.

### **1.4 Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui apakah struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab secara tegas mempengaruhi penjualan atau tidak.
2. Untuk mengetahui apakah sistem wewenang dan prosedur mempengaruhi penjualan atau tidak.
3. Untuk mengetahui apakah praktek yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi mempengaruhi penjualan atau tidak.
4. Untuk mengetahui apakah karyawan yang berkualitas mempengaruhi penjualan atau tidak.

## **1.5 Manfaat Penelitian**

Suatu penelitian diharapkan dapat bermanfaat secara teoritis dan praktis antara lain:

### **1. Manfaat Teoritis**

Penelitian ini diharapkan dapat menambah dan memperluas pengetahuan mengenai sistem pengendalian intern pada penjualan yang diterapkan perusahaan PT. ARTA ANUGERAH ALAM.

### **2. Manfaat Praktis**

Dapat digunakan sebagai masukan untuk menambah kemajuan perusahaan, khususnya agar pengawasan terhadap system pengendalian intern pada penjualan dapat lebih efektif.

## **1.6 Sistematika Penulisan**

### **BAB I PENDAHULUAN**

Dalam bab ini membahas tentang latar belakang, perumusan, batasan, tujuan penelitian, manfaat penelitian, sistematika penulisan.

### **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Dalam bab ini membahas mengenai sistem pengendalian internal kas yang meliputi pengertian sistem dan prosedur, pengertian sistem akuntansi, pengertian sistem pengendalian intern, pengertian sistem akuntansi penjualan kredit, definisi dan komponen pengendalian intern, deskripsi sistem akuntansi penjualan kredit.

### **BAB III METODE PENELITIAN**

Dalam bab ini merupakan pembahasan tentang obyek dan lokasi penelitian, metode pengumpulan data, metode analisis data.

### **BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

Dalam bab ini merupakan pembahasan tentang sejarah singkat perusahaan, lokasi perusahaan, tujuan perusahaan, filosofi perusahaan.

### **BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN**

Dalam bab ini merupakan pembahasan tentang struktur organisasi, tugas dan wewenang masing-masing fungsi, jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit, dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan kredit, catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit, penerapan sistem akuntansi penjualan kredit pada PT. ARTA ANUGERAH ALAM, kelemahan dan kebaikan sistem akuntansi penjualan kredit.

### **BAB VI PENUTUP**

Dalam bab ini merupakan pembahasan mengenai kesimpulan dan saran dari penulis.

## DAFTAR PUSTAKA

Anita Herdianti Rachman, *Penerapan System Akuntansi Penjualan (Program Study Kasus Pada PT. Karya Lancar Mandiri Dinamika)*, Kendari : 2011.

Bambang Hartandi, *Sistem Pengendalian Intern*, Edisi kedua, Cetakan pertama, BPFE, Yogyakarta : 1992.

Bambang Supomo, *Metode Penelitian Bisnis*, Penerbit BPFE, Yogyakarta : 1999.

Henry Susanto, *Evaluasi Pengendalian Intern Penjualan Kredit Pada PT. TMF Semarang (Program Study Kasus Pada PT. TMF Semarang)*, Semarang : 2004.

Mulyadi, *Pemeriksaan Akuntansi*, Edisi keempat, Cetakan pertama, YKPN, Yogyakarta : 1992.

Mulyadi, *Auditing*, Buku satu dan dua, Edisi kelima, Cetakan pertama, Salemba Empat, Jakarta : 1998.

Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, Edisi keempat, STIE YKPN, Yogyakarta : 2001.

Renny Nur'ainy, *Pengendalian Intern (Program Study Kasus Pada PT. Astra Internasional Tbk)*, Jakarta : 2007.

Supranto, *Metodologi Ramalan Kuantitatif untuk Perencanaan Ekonomi dan Bisnis*, Edisi keempat, Penerbit Rineka Cipta, Jakarta : 2000.

T. Hani Handoko, *Managemen*, Edisi kedua, BPFE, Yogyakarta : 1986.

Zaki Baridwan, *Intermediate Accounting*, Edisi ketujuh, BPFE, Yogyakarta : 1999.