

# BAB 1

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Dalam perkembangan dunia usaha yang semakin pesat, menjadikan ruang lingkup operasi perusahaan menjadi semakin kompleks. Perkembangan yang semakin pesat dan kompleks dalam dunia usaha ini ditandai dengan semakin meningkatnya kegiatan atau transaksi dan juga meningkatnya kebutuhan dalam pengendalian pengelolaan keuangan serta perlengkapannya. Melalui perkembangan ini pula maka setiap perusahaan dituntut untuk dapat melakukan pengendalian agar perusahaan dapat bekerja secara efektif dan efisien dalam menjalankan operasinya yaitu khususnya dalam bidang penjualan. Aktivitas penjualan merupakan hal yang penting demi mencapai perusahaan yang berkelanjutan. Penjualan sendiri merupakan tindak lanjut dari pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan dan memiliki tujuan untuk memenuhi kebutuhan manusia. Selain itu, hal terpenting mengenai penjualan dalam perusahaan yaitu memiliki tujuan perekonomian untuk bersaing agar perusahaan bisa mendapatkan keuntungan yang sebesar – besarnya guna mendukung jalannya pertumbuhan perusahaan dalam jangka panjang.

Melalui penelitian yang dilakukan oleh (Wardani, AR, & Topowijono, 2014) mengenai sistem dan prosedur penjualan dan penerimaan kas dalam upaya meningkatkan pengendalian internal perusahaan, terdapat definisi pengendalian internal yang dikutip dari Bodnar and Hopwood, dikatakan bahwa “pengendalian internal merupakan proses yang dilakukan

oleh dewan direksi perusahaan, manajemen, dan pihak lainnya yang membuat agar tercapainya target perusahaan yaitu realibilitas laporan keuangan, pelaksanaan operasional perusahaan yang efektif dan efisien, dan pelaksanaan operasional perusahaan sesuai dengan peraturan dan regulasi yang telah ditetapkan”. Pengendalian internal yang dilakukan harus dijalankan secara efektif, efisien, dan ekonomis berdasarkan dengan sistem informasi akuntansi yang dapat dipercaya. Informasi menjadi semakin penting sebagai salah satu alat bantu bagi perusahaan dalam membentuk suatu hubungan kerja yang baik dalam menjalankan tugas serta fungsi lainnya secara efektif dan efisien. Dengan informasi yang tepat, lengkap dan relevan maka akan memudahkan proses perencanaan dan pengambilan keputusan bagi manager dalam rangka membentuk usaha mencapai tujuan strategis perusahaan. Namun, pada kenyataannya hingga saat ini masih banyak perusahaan yang belum melakukan pengendalian secara efektif dan efisien, yang disebabkan oleh faktor internal maupun faktor eksternal perusahaan.

Sistem informasi akuntansi merupakan salah satu dasar penting dalam pengambilan sebuah keputusan akan alokasi sumber daya perusahaan. Adanya sistem akuntansi yang memadai, menjadikan para akuntan dalam perusahaan dapat menyediakan informasi yang tepat bagi para pengguna seperti manajemen, para pemilik atau pemegang saham perusahaan, dan para pemakai laporan keuangan / stakeholder lainnya. Melalui perkembangan teknologi yang pesat diiringi dengan perkembangan sistem informasi berbasis komputer dengan berbagai macam alat dan sarana penunjang yang ada, maka

tidak diherankan lagi dapat memudahkan perusahaan untuk membuat suatu sistem informasi yang lebih baik. Dengan perkembangan teknologi yang ada pun, dapat memberikan manfaat pada perusahaan untuk dapat membuat sistem pengendalian internal yang sedemikian rupa guna mencegah kerugian atau pemborosan sumber daya perusahaan sehingga proses penjualan barang dalam perusahaan akan berjalan secara baik dan lancar serta tidak mengganggu jalannya transaksi penjualan pada perusahaan.

Pada umumnya, penjualan barang dagang yang dilakukan oleh perusahaan dibedakan menjadi dua jenis transaksi yaitu dalam bentuk tunai dan kredit. Yang kemudian, hasil penjualan akan dicatat sebagai penerimaan kas untuk perusahaan yang dapat berupa tunai maupun berupa setoran uang ke rekening perusahaan. Untuk perusahaan manufaktur, penjualan akan relatif lebih banyak terdapat dari penjualan kredit. Dimana dalam perusahaan yang menerima kas dari penjualan secara kredit akan menimbulkan piutang usaha. Dalam jurnal yang ditulis oleh Aryatama, Melati (2013), mengutip definisi dari ahli Mulyadi mendefinisikan piutang usaha (*account receivable*) merupakan klaim kepada pihak lain atas uang, barang, atau jasa yang dapat diterima dalam jangka waktu satu tahun, atau dalam satu siklus kegiatan perusahaan. Piutang tersebut akan ditagih oleh pihak perusahaan kepada konsumen atas transaksi penjualan secara kredit. Pengakuan penerimaan kas melalui transaksi penjualan kredit ini pada umumnya akan diakui setelah hak milik sebuah barang yang dijual oleh perusahaan sampai kepada konsumen / pembeli. Pada saat terjadinya transaksi tersebut, terdapat peralihan hak atas barang yang

memberlakukan syarat – syarat tertentu sesuai dengan perjanjian atas pembelian barang dagang yang dilakukan oleh perusahaan dengan konsumen. Terkadang dapat terjadi transaksi atas penerimaan kas yang tidak lancar akibat aspek – aspek internal (dari perusahaan) ataupun dari pihak eksternal (konsumen). Jika hal tersebut terjadi, maka pengakuan dalam neraca atau laporan laba rugi perusahaan akan terganggu. Untuk itu lah diperlukannya pengendalian internal atas siklus penjualan barang dagang, dimana pengendalian internal yang dibuat menjelaskan secara mendalam mengenai adanya pembagian tugas setiap department, fungsi yang terkait, pencatatan, pembukuan untuk setiap transaksi yang ada, serta mengelompokkan data akuntansi dengan tepat.

PT. Mahkota Anugerah Satria merupakan perusahaan manufaktur salah satu produk F&B (*food and beverage*) yaitu sebagai perusahaan yang memproduksi bihun dengan *brand* “Bihun Ladang Jagung” dan “Gudang Jagung”. Berdiri dibawah perusahaan CV. Fajar Lestari yang merupakan agen distribusi berbagai jenis produk *food* maupun *non-food*, PT. Mahkota Anugerah Satria juga memproduksi salah satu produk rumah tangga yaitu sabun krim, dengan *brand* “Star Krim”. Memiliki produksi lebih dari satu jenis produk, membuat perusahaan harus memiliki *quality control* atas pengendalian internal sistem penjualan yang memadai agar perusahaan dapat berjalan lancar, efektif serta efisien.

Berdasarkan uraian diatas, maka penelitian ini dibuat untuk mengetahui serta mendeskripsikan seberapa besar pengaruh pengendalian

internal yang efektif dan efisien guna mendukung sistem informasi akuntansi dalam penjualan barang terhadap piutang perusahaan. Penelitian ini memiliki judul **“ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL SISTEM AKUNTANSI SIKLUS PENJUALAN BARANG DAGANG DAN PIUTANG PERUSAHAAN”**

### **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas, permasalahan yang dapat dirumuskan adalah kesesuaian antara pengendalian internal akan sistem informasi akuntansi yang diterapkan. Perumusan masalah yang ada yaitu:

1. Apakah penerapan atas pengendalian internal pada sistem penjualan PT. Mahkota Anugerah Satria telah dilaksanakan secara efektif dan efisien?
2. Apakah penerapan atas pengendalian internal sistem informasi akuntansi piutang usaha pada PT. Mahkota Anugerah Satria telah dilaksanakan secara efektif dan efisien?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan yang ingin dicapai dari penelitian terhadap, yaitu:

1. Untuk mengetahui sistem dan prosedur penjualan yang berjalan saat ini pada PT. Mahkota Anugerah Satria.
2. Untuk memperoleh gambaran dari pengendalian internal sistem penjualan dan piutang usaha yang diterapkan pada PT. Mahkota Anugerah Satria.

3. Untuk memberikan bahan pertimbangan yang berguna mengenai pengendalian internal penjualan dan piutang usaha pada PT. Mahkota Anugerah Satria.

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

Dari penelitian yang dilakukan, diharapkan dapat berguna untuk:

1. Bagi pihak perusahaan PT. Mahkota Anugerah Satria:
  - a) diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai pentingnya pengendalian internal guna mendukung sistem informasi akuntansi pada siklus penjualan barang dagang yang dilakukan serta piutang perusahaan sehingga semua tujuan perusahaan dapat tercapai.
  - b) Sebagai bahan pertimbangan dan masukan untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi pengendalian internal pada kegiatan penjualan barang dagang perusahaan.
2. Bagi penulis:
  - a) dapat meningkatkan wawasan dalam bidang sistem informasi akuntansi khususnya pada sistem penjualan barang dagang dan dapat mengetahui apakah pengendalian internal yang dilakukan perusahaan sudah dilakukan secara efektif dan efisien sehingga dapat membandingkan dengan teori – teori yang sudah ada.

- b) untuk mengenal lebih jauh PT. Mahkota Anugerah Satria sebagai salah satu perusahaan manufaktur yang telah berjalan melayani kebutuhan masyarakat.

3. Bagi lingkungan pendidikan (Akademik):

- a) khususnya pada tingkat perguruan tinggi, dengan keterbatasan yang ada pada penelitian ini, saya berharap penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan masukan untuk penelitian berikutnya.
- b) menambahkan kepustakaan bagi mahasiswa/i untuk dapat memahami lebih jauh mengenai pengendalian internal perusahaan khususnya pada perusahaan manufaktur.

## **1.5 Sistematika Pembahasan**

### **BAB I           Pendahuluan**

Bab ini membahas mengenai latar belakang dari topik yang dipilih yaitu mengenai "Analisis Pengendalian Internal Siklus Penjualan Barang Dagang Dan Piutang Perusahaan", rumusan masalah, tujuan dari penelitian, manfaat penelitian serta sistematika pembahasan dari penelitian.

## BAB II Landasan Teori

Bab ini akan berisi tentang teori-teori yang ada untuk mendukung judul penelitian ini dan yang berhubungan dengan sistem informasi akuntansi dari penjualan barang dagang dan mengenai piutang perusahaan. Selain itu pengertian akan sistem informasi akuntansi penjualan perusahaan, bagian – bagian yang terkait, dokumen yang digunakan, catatan akuntansi, serta pengendalian internal.

## BAB III Metode Penelitian

Bab ini akan membahas tentang objek studi kasus, tahapan studi kasus, tehnik pengumpulan data, dan yang terakhir adalah tehnik analisis studi kasus.

## BAB IV Hasil dan Pembahasan

Bab ini akan membahas tentang hasil dari penelitian yang dilakukan sesuai dengan tehnik analisis data yang digunakan guna membandingkan apakah sistem informasi akuntansi yang dipakai (praktek) pada perusahaan sudah dijalankan secara efektif dan efisien serta sesuai/benar dengan teori yang ada.

## BAB V Simpulan dan Saran

Bab terakhir ini, akan membahas mengenai kesimpulan serta saran dari hasil pembahasan yang telah dilakukan dan juga keterbatasan yang ada dari penelitian ini.