

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Dunia bisnis perdagangan tidak terlepas dari aktivitas pembelian, produksi, penjualan dan pertukaran barang yang melibatkan orang atau perusahaan. Penjualan merupakan aktivitas utama perusahaan yang merupakan sumber penghasilan utama untuk pembiayaan aktivitas operasi perusahaan, oleh karena itu pengelolaan penjualan harus dilakukan dengan semaksimal mungkin, mengingat pentingnya penjualan beserta hasil yang diperoleh bagi kelangsungan hidup perusahaan. Agar aktivitas penjualan dapat berjalan dengan baik, maka perlu adanya sistem informasi akuntansi penjualan yang baik, karena sistem informasi akuntansi penjualan dapat membantu pimpinan perusahaan di dalam pengambilan suatu keputusan.

Saat menjalankan kegiatan operasi perusahaan diperlukan adanya manajemen perusahaan yang baik agar dapat menunjang keberhasilan suatu perusahaan. Hal penting yang harus diperhatikan oleh perusahaan adalah sistem informasi akuntansi yang digunakan oleh perusahaan didalam melakukan kegiatannya, selain itu faktor yang tidak kalah pentingnya adalah sistem pengendalian intern perusahaan yang berisi tentang tata cara suatu perusahaan mengendalikan sistemnya.

Pengendalian dibutuhkan perusahaan untuk mengurangi eksposur terhadap risiko karena dapat mengganggu operasi perusahaan atau bahkan eksistensi kelangsungan hidup perusahaan. Kejadian yang tidak diharapkan, seperti banjir atau pencurian, tidak semata-mata merupakan eksposur. Pengendalian berguna

mengurangi eksposur, tetapi pengendalian tidak dapat mempengaruhi penyebab terjadinya eksposur. Eksposur melekat dalam operasi setiap organisasi dan dapat diakibatkan oleh berbagai sebab (George H. Bodnar dan William S. Hopwood, 2006).

Selain eksposur adapula yang disebut dengan *fraud*, banyak alasan yang dapat menimbulkan terjadinya *fraud* (<http://dwiermayanti.wordpress.com>) diantaranya adalah:

1. Penyebab Utama

- a. Penyembunyian (*concealment*)

Kesempatan tidak terdeteksi, pelaku perlu menilai kemungkinan dari deteksi dan hukuman sebagai akibatnya.

- b. Kesempatan/Peluang (*Opportunity*)

Pelaku perlu berada pada tempat yang tepat, waktu yang tepat agar mendapatkan keuntungan atas kelemahan khusus dalam sistem dan juga menghindari deteksi.

- c. Motivasi (*Motivation*)

Pelaku membutuhkan motivasi untuk melakukan aktivitas demikian, suatu kebutuhan pribadi seperti ketamakan/kerakusan dan motivator yang lain.

- d. Daya tarik (*Attraction*)

Sasaran dari kecurangan yang dipertimbangkan perlu menarik bagi pelaku.

- e. Keberhasilan (*Success*)

Pelaku perlu menilai peluang berhasil, yang dapat diukur baik menghindari penuntutan atau deteksi.

2. Penyebab Sekunder

a. “*A Perk*”

Kurang pengendalian, mengambil keuntungan aktiva organisasi dipertimbangkan sebagai suatu tunjangan karyawan.

b. Hubungan antar pemberi kerja/pekerja yang jelek

Yaitu saling kepercayaan dan penghargaan telah gagal. Pelaku dapat mengemukakan alasan bahwa kecurangan hanya menjadi kewajibannya.

c. Pembalasan dendam (*Revenge*)

Ketidaksukaan yang hebat terhadap organisasi dapat mengakibatkan pelaku berusaha merugikan organisasi tersebut.

d. Tantangan (*Challenge*)

Karyawan yang bosan dengan lingkungan kerja mereka dapat mencari stimulasi dengan berusaha untuk “memukul sistem”, sehingga mendapatkan suatu arti pencapaian (*a sense of achievement*), atau pembebasan frustrasi (*relief of frustation*)

Suatu perusahaan sebaiknya mempunyai sistem penjualan yang baik, karena apabila perusahaan tersebut tidak memiliki suatu sistem penjualan yang baik akan menyebabkan terjadinya penyelewengan atau penyimpangan di dalam melaksanakan tanggung jawab masing-masing. Agar tidak terjadi penyelewengan maka harus dilakukan pemisahan tugas antar bagian yang terkait, yaitu untuk menghindari persengkongkolan. Penyelewengan yang dapat terjadi didalam bagian penjualan

adalah penjualan yang tidak dicatat jumlahnya oleh bagian penjualan. Selain itu dapat menghindarkan terjadinya persekongkolan yang dapat dilakukan oleh bagian penjualan dan bagian produksi.

Penelitian ini juga pernah dilakukan oleh Feto Daan Yos jurusan akuntansi, fakultas ekonomi, dari Universitas Gunadarma (www.gunadarma.ac.id) yang mengatakan bahwa Di lihat dari pengendalian intern yang diterapkan oleh PT Gendish Mitra Kinarya sudah memadai. Perusahaan sudah menerapkan sistem pengendalian intern yang baik, karena sudah menggunakan unsur-unsur yang terdapat dalam sistem pengendalian intern yang di pakai oleh sebagian banyak perusahaan. Atas hasil analisis tersebut dapat dikatakan bahwa sistem pengendalian intern yang diterapkan perusahaan telah optimal untuk diterapkan didalam lingkungan perusahaan. Namun efektivitas penjualan yang dimiliki perusahaan tersebut masih dapat dikatakan kurang karena masih memiliki beberapa kelemahan yang muncul, salah satunya adalah surat pesanan yang langsung diberikan kepada *customer* tanpa melalui persetujuan bagian-bagian lain yang memang dibutuhkan.

Berdasarkan latar belakang penelitian diatas, maka penulis tertarik untuk mengambil siklus penjualan dalam penulisannya, karena berhubungan langsung dengan kas yang telah diketahui teori dan kenyataannya. Kas yang merupakan roda penggerak dalam menjalankan aktivitas perusahaan yang sangat penting, karena memiliki tingkat likuiditas yang tinggi. Maka dalam mengelola kas harus diterapkan suatu pengendalian yang baik, karena dalam kegiatan kas sering terjadi kecurangan dan penyelewengan oleh pihak-pihak intern perusahaan (Anthon. 2003: 04).

Oleh karena itu, penulis ingin membahas mengenai penggunaan sistem informasi akuntansi untuk mencari tahu keefektivitasan sistem pengendalian internal penjualan yang terdapat pada perusahaan X. Dengan demikian, penulis mengambil judul: "**PENGARUH PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN TERHADAP EFEKTIVITAS PROSEDUR PENJUALAN (Studi Kasus pada Perusahaan X di Kota Bandung)**".

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan dengan latar belakang di atas, maka penulis mencoba merumuskan beberapa masalah yang akan diteliti, yaitu:

1. Apakah pengendalian intern penjualan telah diterapkan di perusahaan secara memadai?
2. Apakah pengendalian intern penjualan berpengaruh secara signifikan terhadap efektivitas prosedur penjualan yang dilakukan oleh perusahaan?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini, yaitu:

1. Untuk mengetahui apakah pengendalian intern penjualan telah diterapkan di perusahaan secara memadai.
2. Untuk mengetahui apakah pengendalian intern penjualan berpengaruh secara signifikan terhadap efektivitas prosedur penjualan yang dilakukan oleh perusahaan?.

1.4 Kegunaan Penelitian

Dengan melakukan penelitian, penulis berharap agar hasil penelitian ini dapat berguna tidak saja untuk penulis pribadi, tetapi juga untuk pihak-pihak lainnya.

Adapun kegunaan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat bagi akademis
 - a. Mengembangkan kemampuan penulis dalam menerapkan ilmu yang telah didapat di perkuliahan ke dalam dunia nyata.
 - b. Menambah wawasan penulis akan pentingnya sistem informasi akuntansi penjualan yang baik di dunia kerja.
 - c. Dapat membandingkan teori-teori yang didapat dengan aplikasinya di dalam perusahaan.
 - d. Dapat menjadi referensi dalam pembuatan penelitian sejenis.
 - e. Dapat mengetahui akan pentingnya suatu sistem penjualan yang terintegrasi dalam suatu perusahaan agar dapat berjalan lebih baik dan efisien.

2. Manfaat bagi praktisi bisnis
 - a. Dapat memberikan bahan masukan dan informasi bagi pihak manajemen dalam bidang penjualan.
 - b. Dapat membantu pihak perusahaan dalam mengatasi permasalahan yang dihadapi.