

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Seiring dengan perkembangan jaman yang begitu cepat, perubahan pun menjadi salah satu tuntutan sekaligus persyaratan mutlak yang harus dipenuhi oleh tiap-tiap individu, organisasi, maupun suatu entitas tertentu. Perubahan menjadi salah satu syarat mutlak yang harus dipenuhi, khususnya bagi suatu entitas yang ingin bertahan sekaligus mengupayakan keunggulan dalam bersaing dengan entitas lain yang ada.

Persaingan merupakan suatu fenomena yang mempengaruhi keberadaan suatu perusahaan. Persaingan yang begitu ketat di jaman era globalisasi ini pun turut mengakibatkan informasi dan pengendalian internal menjadi sesuatu yang sangat penting agar entitas yang terkait tidak hanya dapat hidup tapi juga dapat meraih kesuksesan. Informasi diperlukan untuk pengambilan keputusan. Sedangkan pengendalian internal sendiri merupakan upaya-upaya yang dapat dilakukan untuk memastikan informasi tersebut dapat diandalkan. Dalam hal ini, informasi yang dapat diandalkan maksudnya adalah informasi yang akurat, lengkap, jelas, dan tepat waktu.

Penjualan merupakan salah satu pendapatan terbesar perusahaan. Penjualan dapat dikelompokkan menjadi dua macam yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan secara kredit menimbulkan piutang dagang bagi perusahaan. Piutang dagang tersebut harus ditangani secara baik agar piutang

dagang tersebut dapat ditagih sesuai waktu jatuh temponya serta jumlahnya pun sesuai.

Salah satu kendala yang sering terjadi di dalam perusahaan adalah tidak diterimanya pendapatan dari penjualan secara tepat waktu. Tidak diterimanya pendapatan dari penjualan dapat disebabkan oleh kesalahan para karyawan yang berhubungan dengan penanganan transaksi penjualan, baik disengaja maupun yang tidak disengaja atau di sebabkan tidak dibayarnya hasil penjualan tersebut oleh pembelinya. Jika pendapatan penjualan yang tidak diterima perusahaan besar jumlahnya, maka akan dapat mengganggu likuiditas perusahaan yang mungkin akan dapat berakhir dengan kebangkrutan. Oleh sebab itu di harapkan semua kegiatan penjualan perusahaan sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan (Haryono, 2001).

Untuk mendukung agar semua kegiatan perusahaan sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan maka diperlukan suatu alat dalam mengendalikan perusahaan. Adanya sistem pengendalian internal yang memadai merupakan sistem mutlak sehingga dapat membantu manajemen dalam menjaga harta miliknya. Pengendalian yang baik merupakan faktor kunci pengelolaan organisasi yang efektif (Bodnar dan Hopwood, 2006)

Dalam hal ini, sistem pengendalian internal bukanlah salah satu alat yang dapat meniadakan semua kemungkinan terjadinya kesalahan atau penyelewengan, sistem pengendalian internal diharapkan dapat memperkecil terjadinya kemungkinan terjadinya kesalahan atau penyelewengan yang mungkin terjadi. (Bodnar dan Hopwood, 2006)

Pengendalian internal menuntut adanya pencatatan yang memadai dalam upaya menjaga kekayaan perusahaan dan menganalisis pelaksanaan tanggung jawab. Seperti pengendalian internal dalam siklus penjualan yang menuntut adanya pencatatan secara benar dimulai dari pesanan barang sampai ke pembayaran, semuanya harus dicatat secara akurat, untuk melindungi harta perusahaan.

CV.ARMICO, yaitu sebuah perusahaan yang bergerak di bidang penerbitan dan percetakan buku-buku pelajaran exacta dan non exacta yang berbentuk soal-soal serta buku-buku persiapan masuk ke perguruan tinggi. CV.ARMICO melakukan penjualan secara tunai dan kredit. Pada kasus-kasus tertentu dimana perusahaan ini diperhadapkan dengan transaksi penjualan secara kredit, sering kali terdapat pembayaran piutang tidak sesuai jumlahnya atau tidak sesuai tanggal jatuh tempo. Selain itu terdapatnya perangkapan tugas dan wewenang dalam perusahaan ini merupakan salah satu faktor kelemahan dalam perusahaan ini. Oleh sebab itu diperlukan pengendalian internal yang memadai dalam melakukan penjualan secara kredit dan dalam penagihan piutang agar kegiatan penjualan secara kredit dan penagihan piutang dagang tersebut sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan.

Bertolak dari pemikiran diatas maka tentunya dalam hal ini dibutuhkan suatu informasi penjualan yang andal guna pengambilan keputusan manajemen. Karena informasi penjualan yang andal sangat penting dalam suatu perusahaan maka tampaknya suatu pengendalian internal yang memadai memiliki peranan untuk mencapai hal tersebut; yang salah satu penerapannya adalah lewat aktivitas pengendalian. Dengan demikian diharapkan dapat diperoleh informasi penjualan

yang lengkap, akurat, jelas, dan tepat waktu sehingga tidak menyesatkan para pengambil keputusan.

Menyadari pentingnya peranan sistem pengendalian internal dalam mendukung keandalan informasi penjualan, maka penulis bermaksud mengadakan penelitian mengenai sistem pengendalian internal atas aktivitas penjualan dalam suatu perusahaan yang bergerak dalam bidang penerbitan dan percetakan buku-buku pelajaran exacta dan non exacta, dan hasil penelitian tersebut akan dituangkan dalam laporan penelitian yang berjudul : **“PERANAN SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL PADA SIKLUS PENJUALAN DALAM Mendukung Keandalan Informasi Penjualan pada CV.ARMICO.”**

1.2 Identifikasi Masalah

Dalam penelitian ini penulis berusaha mengidentifikasi masalah yang akan diteliti sebagai berikut:

1. Apakah sistem pengendalian internal pada CV.ARMICO sudah berjalan dengan memadai.
2. Bagaimanakah peranan sistem pengendalian internal dalam mendukung keandalan informasi penjualan pada CV.ARMICO.

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Sehubungan dengan masalah-masalah yang telah diidentifikasi di atas, penelitian ini dilakukan dengan maksud dan tujuan sebagai berikut yakni:

- a. Mengetahui apakah SPI pada CV.ARMICO sudah berjalan dengan memadai atau belum.
- b. Mengetahui peranan SPI dalam mendukung keandalan informasi penjualan pada CV.ARMICO.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah sistem pengendalian internal pada suatu perusahaan yang diteliti berjalan dengan baik atau tidak.

Adapun hal yang diharapkan dari penelitian ini adalah :

1. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi solusi berupa rekomendasi bagi perusahaan yang terkait.
2. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman yang lebih baik mengenai pentingnya peranan sistem pengendalian internal di dalam suatu perusahaan.

1.4 Kegunaan Penelitian

Penulis mengharapakan penelitian ini dapat memberikan kontribusi bagi berbagai pihak yang terkait. Adapun harapan penulis, agar penelitian ini dapat berguna bagi pihak-pihak antara lain :

1. Penulis
 - 1) Sebagai salah satu syarat dalam menempuh sidang sarjana (S1) Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Kristen Maranatha.
 - 2) Untuk menambah wawasan dan pengetahuan, khususnya mengenai pentingnya suatu perusahaan untuk memiliki sistem pengendalian internal

yang memadai agar dapat menunjang berbagai aktivitas operasional perusahaan khususnya dalam aktivitas penjualan sehingga dapat berjalan secara efektif dan efisien.

- 3) Mengetahui gambaran yang lebih jelas dan nyata mengenai penerapan sistem pengendalian internal di lapangan dan menjadikannya sebagai bahan perbandingan antara teori yang diperoleh penulis selama di bangku kuliah dengan praktik yang dilaksanakan di lapangan.

2. Perusahaan

- 1) Penulis mengharapkan hasil penelitian ini dapat memperluas wawasan pengelola perusahaan mengenai peranan sistem pengendalian internal khususnya dalam menunjang keandalan informasi penjualan perusahaan.
- 2) Penulis mengharapkan dengan penelitian ini, pihak perusahaan dapat memperoleh gambaran yang jelas mengenai keadaan yang terjadi sebenarnya.
- 3) Penulis berharap penelitian ini dapat dijadikan sebagai referensi rekomendasi yang dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam usaha untuk meningkatkan kegiatan operasional penjualan dan memecahkan masalah yang ada.

3. Masyarakat dan kalangan perguruan tinggi

- 1) Penelitian ini diharapkan dapat memberi kontribusi ilmu dan pengetahuan untuk menjawab masalah penerapan fungsi dan peranan sistem pengendalian internal dalam praktiknya.
- 2) Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan referensi untuk tambahan informasi dan pengetahuan yang bermanfaat mengenai masalah

pentingnya peranan sistem pengendalian internal dalam menunjang keandalan informasi penjualan suatu perusahaan sehingga nantinya kegiatan operasional khususnya di bagian penjualan dapat berjalan dengan baik.

- 3) Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan perbandingan antara ilmu pengetahuan yang diperoleh di perguruan tinggi dengan aplikasinya.