

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Berdasarkan kepada Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 72 Tahun 1998 mengenai peredaran dalam bab IV bagian keempat (penyaluran) pasal 15 mengenai badan usaha yang telah memiliki izin sebagai penyalur dari Menteri sesuai dengan ketentuan perundang-undangan yang berlaku untuk menyalurkan sediaan farmasi yang berupa bahan obat, obat, dan alat kesehatan.

Menurut Peraturan Pemerintah Nomor 72 Tahun 1998 mengenai Pengamanan Sediaan Farmasi dan Alat Kesehatan. Dalam Peraturan Pemerintah tersebut dibahas mengenai peredaran dalam bab IV bagian pertama (umum) pasal 8 mengenai setiap pengangkutan sediaan farmasi dan alat kesehatan dalam rangka peredaran harus disertai dengan dokumen pengangkutan sediaan farmasi dan setiap pengangkut sediaan farmasi dan alat kesehatan dalam rangka peredaran, bertanggung jawab atas kelengkapan dokumen pengangkutan sediaan farmasi dan alat kesehatan, dan berdasarkan Badan Penanaman Modal dan Pelayanan Perizinan Terpadu mengenai Tanda Daftar Gudang dengan ketentuan pemilik atau pengusaha gudang wajib menyampaikan laporan mutasi barang di gudangnya setiap 6 (enam) bulan sekali.

Setiap orang tentu memiliki kebutuhan primer, seperti rumah, makan, dan pakaian. Namun, ada pula kebutuhan sekunder, yaitu obat-obatan. Seperti yang kita ketahui bahwa saat ini banyak sekali ragam obat-obatan di pasaran. Mulai dari produk lokal maupun produk asing. Semakin banyak produk obat dari China, *Multi Level Marketing (MLM)* yang mempunyai beragam jenis obat untuk semua penyakit, dan obat herbal lainnya. Hal ini tentu saja membuat para produsen produk lokal merasa khawatir. Dengan banyak produsen, tentu saja menambah distributor obat-obatan tersebut. Persaingan antar distributor pun tidak terelakan lagi. Mereka bersaing untuk menjadi lebih unggul dalam memasarkan setiap produk ke tangan konsumen maupun pengecer berupa apotek atau toko obat lainnya.

Perusahaan maupun distributor harus memperoleh informasi yang memadai mengenai kebutuhan konsumen saat ini sehingga mampu bersaing dengan produk asing maupun produk dari perusahaan atau distributor lainnya. Untuk itu peningkatan pelayanan baik langsung maupun tidak langsung (melalui sales) perlu diperhatikan, begitu pula sistem pengendalian internal dalam perusahaan. Hal ini dibutuhkan untuk menarik minat konsumen untuk melakukan transaksi jual-beli.

Sistem Pengendalian Internal merupakan suatu bentuk pengendalian yang dibuat oleh perusahaan yang menekankan tujuan yang hendak dicapai perusahaan. Tujuan dari sistem pengendalian internal (Mulyadi, 2001 : 163) adalah :

1. Menjaga kekayaan organisasi.
2. Meningkatkan ketelitian dan keandalan data akuntansi.
3. Mendorong efisiensi.
4. Mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

Berdasarkan penjelasan di atas, maka penulis menyadari bahwa suatu pengendalian internal amatlah penting sehingga penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul “PERANAN SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL DALAM SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN UNTUK MENGAMANKAN HARTA PERUSAHAAN (STUDI KASUS PADA PT. MAKMUR JAYA).”

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka penulis ingin membahas masalah-masalah berikut :

1. Bagaimana penerapan Sistem Pengendalian Internal yang telah diterapkan oleh PT. Makmur Jaya.
2. Seberapa besar peranan Sistem Pengendalian Internal pada Sistem Informasi Akuntansi penjualan dalam mengamankan harta di PT. Makmur Jaya.

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Berdasarkan identifikasi masalah, maka penelitian ini bertujuan untuk :

1. Mengetahui bagaimana penerapan Sistem Pengendalian Internal yang telah diterapkan oleh PT. Makmur Jaya.
2. Mengetahui seberapa besar peranan Sistem Pengendalian Internal pada Sistem Informasi Akuntansi penjualan dalam mengamankan harta di PT. Makmur Jaya.

1.4 Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan bermanfaat bagi :

1. Penulis

Menambah pemahaman mengenai sistem pengendalian internal yang diterapkan dalam aktivitas penjualan pada perusahaan. Selain itu, penelitian ini untuk memenuhi sebagian dari syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi.

2. Perusahaan

Hasil dari penelitian ini diharapkan memberikan masukan kepada perusahaan terlebih dalam mengevaluasi aktivitas penjualan untuk menunjang efektivitas dan efisiensi.

3. Pembaca

Sebagai penambah pengetahuan dan panduan bagi peneliti lain yang akan melakukan penelitian pada objek yang sama.