

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Dalam menghadapi era globalisasi, Indonesia sebagai salah satu negara berkembang di dunia sedang melakukan pembangunan di berbagai bidang. Salah satunya di bidang ekonomi yang telah membawa banyak perubahan kemajuan ekonomi bagi seluruh rakyat Indonesia serta meningkatkan taraf hidup rakyat. Di samping itu, dengan adanya kemajuan teknologi maka perekonomian Indonesia semakin terbuka, yang menyebabkan semua penghasilan produk dan jasa menghadapi lingkungan yang semakin kompetitif. Hal ini terlihat dari semakin berkembangnya sektor industri. (Harinowo, 2005).

Untuk dapat terus berkembang, perusahaan harus mampu merancang, merencanakan, dan melaksanakan aktivitasnya dengan baik agar tujuan perusahaan dapat tercapai. Tujuan utama perusahaan yaitu untuk mencari laba yang maksimal. Salah satu masalah yang muncul dari adanya persaingan yang ketat adalah bahwa perusahaan gagal untuk merealisasikan tujuannya dalam memperoleh laba yang maksimal. Perusahaan dapat dikatakan berhasil atau tidaknya dalam mengembangkan perusahaan tergantung bagaimana pihak manajemen dalam melaksanakan aktivitas perusahaan. (Belkaoui, 1999).

Suatu manajemen yang baik harus mampu mengelola sumber daya yang ada dan modal yang dimiliki serta dapat melaksanakan fungsi-fungsi manajemen sehingga tujuan yang direncanakan perusahaan dapat tercapai. Maka dapat dikatakan bahwa manajemen suatu perusahaan memegang peranan yang cukup penting. Oleh karena itu, dibutuhkan pendelegasian wewenang dan tanggungjawab kepada bawahan. Selain itu pimpinan juga membutuhkan informasi untuk dijadikan pegangan dalam menilai kewajaran perusahaan, dan menilai efisiensi dan efektivitas perusahaan yang dikelolanya. (Arrens, 2000).

Untuk dapat menghasilkan suatu informasi yang terstruktur dan secara keseluruhan yang berguna dalam pengambilan keputusan, maka diperlukan catatan dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan. (Mulyadi, 2000).

Seiring dengan perkembangan perusahaan, aktivitas yang dilakukan perusahaan pun semakin kompleks. Karena itu, perusahaan memerlukan pelimpahan sebagian wewenang pimpinan untuk hal yang lebih spesifik. Hal ini dapat membantu pimpinan perusahaan dalam mengendalikan aktivitas perusahaan.

Menurut La Midjan (2001), salah satu aktivitas perusahaan yang perlu mendapat pengawasan dan pengendalian adalah penjualan, karena merupakan sumber utama pendapatan perusahaan. Selain itu aktivitas penjualan merupakan kegiatan yang sifatnya dinamis dan disertai dengan kondisi yang berubah-ubah. Bila pengelolaan penjualan kurang baik akan mengakibatkan kerugian pada perusahaan, sebab sasaran penjualan tidak tercapai dan pendapatan perusahaan juga akan semakin berkurang. Selain itu masalah yang sering dihadapi oleh perusahaan adalah adanya penyimpangan yang terjadi dalam pencatatan setiap transaksi dan persediaan penjualan setiap periode.

Untuk dapat mengatasi masalah ini, diperlukan adanya suatu sistem yang menyediakan informasi penjualan, yaitu sistem akuntansi penjualan. Sistem akuntansi penjualan ini sangat diperlukan oleh pimpinan dan manajer penjualan, sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa sistem akuntansi penjualan menunjang dihasilkannya informasi yang berguna bagi manajer dalam mengambil keputusan yang tepat untuk pengelolaan penjualan perusahaan. Pengelolaan aktivitas penjualan selain harus efektif dan efisien, harus juga seiring sejalan dengan fungsi-fungsi penting lain dalam perusahaan agar tercapainya tujuan dapat terlaksana.

Salah satu fungsi manajemen yang paling penting bagi penilaian atas pelaksanaan kinerja yang telah dilakukan oleh manajemen adalah pengendalian.

Pengendalian tersebut dimaksudkan agar setiap aktivitas perusahaan dijalankan sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan dan meminimalkan penyelewengan. (American Institute of Certified Public Accountants, AICPA, 2001).

Menurut Sugiri (2001), penerapan pengendalian intern memiliki manfaat yang digunakan oleh manajemen untuk melakukan pengendalian demi terwujudnya efektivitas penjualan dengan menjalankan prinsip pemisahan tugas yang sangat penting dalam sistem pengendalian intern.

Dengan adanya pengendalian intern di suatu perusahaan dimaksudkan untuk mencapai suatu alat yang dapat membantu tercapainya pelaksanaan usaha secara efektif dan efisien serta untuk membatasi pemborosan dan kemungkinan terjadinya penyelewengan.

Tujuan dari pengendalian intern adalah untuk membantu manajemen dalam mengawasi jalannya kegiatan perusahaan, menyediakan informasi yang dibutuhkan dan mengurangi kemungkinan terjadinya berbagai tindakan penyalahgunaan dan penyelewengan wewenang yang akan menghambat usaha untuk pencapaian tujuan perusahaan. Pengendalian intern akuntansi yang baik adalah menjamin kekayaan perusahaan dan menghasilkan laporan keuangan yang dapat dipercaya. (Mulyadi, 1999).

Dengan adanya pengendalian dan sistem akuntansi yang memadai dalam setiap aktivitas pada setiap bagian perusahaan, maka setiap transaksi penjualan dapat segera diproses, dan dicatat dengan cepat. Pencapaian tingkat penjualan yang tinggi menjadi kurang berarti bagi perusahaan, apabila tidak disertai dengan pengendalian yang memadai atas penjualan. Adanya sistem akuntansi yang mendukung, maka diharapkan tidak hanya mencapai target penjualan yang tinggi, tetapi juga menunjang keefektifan pengendalian intern.

Efektifitas penjualan dalam suatu perusahaan dapat dilihat dari kemampuan perusahaan dalam mencapai target penjualan, peningkatan kuantitas dan kualitas penjualan, serta kegiatan menyalurkan barang, yang ditunjang oleh

kebijaksanaan, strategi dan pengendalian internal penjualan yang diterapkan oleh perusahaan. (Campbell, 1999).

Salah satu informasi akuntansi yang paling penting dalam meningkatkan pengendalian intern adalah informasi penjualan, yang merupakan bagian dari siklus informasi penjualan.

Dalam setiap aktivitas penjualan, apabila tidak dikelola dengan baik, akan menimbulkan penyelewengan-penyelewengan yang mengakibatkan kerugian bagi perusahaan. Jadi bila sistem akuntansi dalam aktivitas penjualan itu tidak memadai, maka keamanan dibidang penjualan itu menjadi rentan.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis melakukan penelitian dengan mengambil judul:

**“Pengaruh Sistem Akuntansi Penjualan sebagai alat bantu manajemen dalam menunjang efektivitas pengendalian intern perusahaan”.**

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang penelitian, maka permasalahan dalam penelitian dapat diidentifikasi sebagai berikut :

1. Apakah sistem akuntansi penjualan yang diterapkan dalam perusahaan telah memadai?
2. Apakah pengendalian internal penjualan yang dilaksanakan perusahaan telah efektif?
3. Apakah sistem akuntansi penjualan berpengaruh terhadap efektivitas penjualan pengendalian internal?

## **1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian**

Adapun maksud dan tujuan dari penelitian yang dilakukan penulis adalah untuk memperoleh gambaran sistem akuntansi penjualan yang paling tepat dengan kondisi perusahaan dan sejauh mana peranannya terhadap pengendalian intern perusahaan, maka dapat disimpulkan tujuan penelitian adalah sebagai berikut :

- a. Untuk mengetahui dan memahami apakah sistem akuntansi penjualan yang diterapkan oleh perusahaan telah memadai dan sudah efektif serta efisien.
- b. Untuk memberikan saran, solusi atau masukan kepada pihak manajemen atau perusahaan atas kekurangan-kekurangan sistem akuntansi yang telah berjalan serta mengenai pelaksanaan aktivitas penjualan yang efektif dan efisien dengan harapan di masa yang akan datang dapat memberikan sumbangsih bagi kemajuan perusahaan secara keseluruhan.
- c. Untuk membantu manajemen mengidentifikasi kelemahan-kelemahan dalam aktivitas penjualan perusahaan yang dapat menghambat tercapainya efektivitas dan efisiensi sehingga laba perusahaan tidak dapat meningkat.

#### **1.4 Kegunaan Penelitian**

Penulis mengharapkan penelitian ini dapat berguna dan memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Bagi Penulis

Penelitian ini dapat menambah pengetahuan dan pengalaman, sehingga dapat membantu penulis dalam menerapkannya pada saat terjun di masyarakat.

2. Bagi Perusahaan

Diharapkan dapat menambah informasi dan menjadi bahan masukan yang berguna bagi manager mengenai pentingnya sistem akuntansi penjualan dalam mengendalikan intern perusahaan.

3. Bagi Pembaca

Diharapkan dapat dimanfaatkan sebagai bahan referensi sekaligus sebagai sumber informasi serta menambah pengetahuan mengenai sistem akuntansi penjualan khususnya bagi yang memerlukan.

## 1.5 Rerangka Pemikiran

Seiring dengan semakin ketatnya persaingan dalam dunia usaha, maka setiap perusahaan dituntut untuk dapat mengembangkan perusahaannya. Terutama perusahaan yang ingin memperoleh laba secara optimal perlu merencanakan pengendalian yang didukung dengan sistem akuntansi yang memadai.

Tujuan utama perusahaan adalah memperoleh keuntungan untuk menjaga kelangsungan perusahaan. Agar keuntungan yang diperoleh perusahaan dapat maksimal, maka perusahaan harus merencanakan dan mengendalikan kegiatan atau operasinya dengan baik. Selain itu juga diperlukan suatu sistem yang baik karena dengan adanya sistem yang baik semua informasi akan dapat diterima dengan lancar dan tepat waktu sehingga aktivitas pengelola dapat berjalan dengan baik. Salah satunya dengan melalui sistem akuntansi yang direncanakan dan dilaksanakan dengan baik. Akuntansi, sebagai suatu sistem informasi, mengidentifikasi, mengumpulkan, dan mengkomunikasikan informasi penjualan kepada beragam orang pemakai. La Midjan (1999;16), berpendapat, bahwa “ Sistem akuntansi adalah suatu organisasi dari formulir-formulir, catatan-catatan, dan laporan yang terkoordinasi untuk menciptakan dasar informasi tertentu yang diperlukan untuk membantu manajer perusahaan”. Sedangkan menurut Mulyadi (2001, 3) mendefinisikan sistem akuntansi adalah

“Organisasi formulir catatan, dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan.”

Pendapat-pendapat ini mengemukakan bahwa sistem akuntansi suatu perusahaan terdiri dari metode-metode dan catatan-catatan yang dibuat untuk mengidentifikasi, mengumpulkan, menganalisis, mencatat, dan melaporkan transaksi-transaksi perusahaan dan menyelenggarakan pertanggungjawaban bagi aktiva dan kewajiban perusahaan, dengan tujuan memudahkan pimpinan dalam

melakukan pengambilan keputusan operasional perusahaan melalui informasi yang diinginkannya.

Pemakai informasi akuntansi yang dapat dibagi dua kelompok besar, eksternal dan internal. Pemakaian eksternal mencakup pemegang saham, investor, kreditor, pemerintah, pelanggan, pemasok, pesaing, dan masyarakat. Pemakai internal terutama para manajer, kebutuhannya bervariasi tergantung pada tingkatannya dalam organisasi atau terhadap fungsi yang mereka jalankan.

Sistem akuntansi yang diterapkan oleh perusahaan harus memenuhi tiga tujuan utama yaitu:

1. Cepat dan tepat pada waktunya, tepat guna dan dapat memenuhi kebutuhan perusahaan.
2. Aman, berarti sistem akuntansi yang disusun harus mengandung unsur pengawasan internal agar dapat mengamankan harta milik perusahaan.
3. Efisien, berarti bahwa sistem akuntansi yang disusun harus seefisien mungkin, sehingga biaya penyusunan sistem akuntansi dapat ditekan.

Dalam sebuah perusahaan, tingkat efektivitas yang diinginkan adalah ketika hasil yang didapat sesuai dengan target yang telah ditetapkan atau bahkan melebihi target yang telah ditetapkan. Penjualan dapat dikatakan efektif bila target penjualan yang telah ditentukan sebelumnya terpenuhi.

Salah satu kegiatan utama perusahaan adalah penjualan. Penjualan adalah proses pertukaran atau pemindah-tanganan hak atas kepentingan suatu barang atau jasa dari pihak penjual kepada pembeli yang disertai dengan penyerahan imbalan dari pihak penerima barang atau jasa tersebut kepada penjual. Hal ini berarti memberikan manfaat yang menguntungkan dari kedua belah pihak.

Penjualan dapat dikatakan efektif bila target penjualan yang telah ditentukan sebelumnya terpenuhi. Sedangkan penjualan dikatakan efisiensi bila biaya-biaya yang dikeluarkan dalam upaya memperoleh pendapatan ditekan semaksimal mungkin. Oleh karena itu penjualan yang baik haruslah efektif dan efisien.

Aktivitas penjualan merupakan salah satu aktivitas penting dalam perusahaan, karena merupakan aktivitas utama dan sumber utama dari

pendapatan yang diperoleh perusahaan. Karena pentingnya aktivitas penjualan ini, diperlukan suatu sistem yang baik dan memadai untuk mengelolanya, agar aktivitas penjualan ini dapat berjalan dengan baik, lancar dan mencapai target penjualan yang telah ditetapkan. Untuk itu sistem yang digunakan untuk melakukan pengelolaan penjualan adalah sistem akuntansi penjualan.

Dengan kata lain berjalannya aktivitas penjualan perusahaan dipengaruhi sistem akuntansi penjualan, sehingga sistem akuntansi penjualan menunjang dihasilkannya informasi yang berguna bagi manajer untuk pengambilan keputusan yang tepat demi menunjang kelangsungan hidup perusahaan.

Sistem akuntansi yang baik harus didukung dengan pengendalian internal yang baik juga, agar pengendalian internal dapat mencapai sasarannya adalah mengamankan harta perusahaan, menguji ketelitian data akuntansi dan kebenarannya, memperbaiki efisiensi operasi penjualan, dan mendorong ketaatan pada kebijakan yang telah digariskan oleh pimpinan perusahaan. Dalam pengendalian operasi perusahaan, pihak manajemen tentunya memerlukan informasi mengenai segala kegiatan perusahaan. Informasi-informasi ini biasanya secara berkala dilaporkan dan diperlukan manajemen sebagai sarana pengendalian.

Jadi dengan adanya pengendalian internal yang efektif, maka sistem akuntansi penjualan yang dijalankan perusahaan dapat berhasil dilaksanakan dengan baik.

Berdasarkan uraian diatas, penulis mengemukakan hipotesis sebagai berikut:

**“Sistem akuntansi penjualan berpengaruh terhadap efektivitas pelaksanaan pengendalian intern perusahaan”.**

## 1.6 Metoda Penelitian

Metoda penelitian yang digunakan adalah metoda empirik merupakan penelitian terhadap fakta empiris yang diperoleh berdasarkan observasi atau pengalaman. Penelitian ini merupakan kehadiran peneliti untuk melakukan observasi terhadap fakta atau segala sesuatu yang dialami tanpa perantara orang lain. Penelitian empiris umumnya lebih menekankan pada penyelidikan aspek perilaku daripada opini. Obyek yang diteliti lebih ditekankan pada kejadian. Studi kasus dan lapangan serta penelitian eksperimen merupakan contoh tipe penelitian ini. (Indriantoro dan Supomo, 2000;29)

Sedangkan menurut Cooper dan Emory (2000) metode empirik adalah metode penelitian yang dilakukan untuk menggambarkan, menjelaskan persoalan, dengan mengumpulkan informasi faktual mengenai hubungan-hubungan yang dihipotesiskan, yang dapat dipakai untuk menentukan apakah suatu gambaran tertentu tentang suatu persoalan adalah benar.

Metode pengumpulan data yang digunakan adalah sebagai berikut:

### 1. Studi Lapangan atau *Field Research*

Penelitian ini dilakukan dengan cara meninjau langsung ke lokasi yang sedang diteliti, untuk memperoleh data dan keterangan yang sesuai dengan masalah yang dibahas, dilakukan dengan cara:

- a. Survei, merupakan metode yang memerlukan adanya kontak atau hubungan antara penulis atau peneliti dengan subyek atau responden penelitian untuk memperoleh data yang diperlukan. Data penelitian berupa data subyek yang menyatakan opini, sikap, pengalaman atau karakteristik subyek penelitian secara individual atau secara kelompok.

Ada dua teknik pengumpulan data dalam metode survei, yaitu:

1. Wawancara atau *Interview*, yaitu melakukan tanya jawab dengan pimpinan, staf, dan karyawan yang terkait dengan masalah yang diteliti.

2. Kuesioner atau *Questionnaires*, yaitu dengan menyebarkan angket yang berisi pertanyaan-pertanyaan kepada responden mengenai masalah yang dibahas.
  - b. Observasi, yaitu proses pencatatan pola perilaku subyek atau orang, obyek atau benda atau kejadian yang sistematis tanpa adanya pertanyaan atau komunikasi dengan individu-individu yang diteliti. Observasi lebih akurat dan bebas dari responsi biasa dan dapat menghasilkan data yang lebih rinci mengenai perilaku atau subyek, benda atau kejadian atau obyek dibandingkan dengan survei.
2. Studi Kepustakaan atau *Library Research*  
Penelitian yang dilakukan dengan mencari dan mempelajari teori-teori yang terdapat di dalam buku-buku, referensi, dan catatan-catatan lain yang penulis peroleh selama perkuliahan.

### **1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian**

Dalam rangka penyusunan skripsi ini penulis melakukan penelitian pada sebuah perusahaan yang bergerak di bidang bahan bangunan yang berlokasi di Jl. Ahmad Yani no. 296 Bandung-Jawa Barat.

Sedangkan waktu penelitian dimulai dari bulan September 2006.

Alasan penulis memilih perusahaan diatas sebagai penelitian adalah perusahaan yang diteliti sedang mengalami penjualan yang pesat dalam peningkatan laba, sehingga dapat diketahui sampai sejauh mana pengaruh sistem akuntansi penjualan yang digunakan dan apakah sudah efektif dan efisien.