

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang Penelitian**

Globalisasi pada akhirnya akan terjadi di negara manapun yang ingin berkembang dan Indonesia termasuk salah satunya. Globalisasi akan terjadi dalam segala bidang, baik di bidang sosial, politik, ekonomi, budaya, maupun ilmu pengetahuan. Dalam bidang ekonomi, globalisasi menimbulkan dua dampak, yaitu dampak positif dan dampak negatif. Dampak positifnya yaitu arus informasi akan mengalir lebih cepat karena komunikasi antar negara semakin terbuka. Dampak negatifnya adalah semakin ketatnya persaingan karena dengan semakin mudahnya komunikasi antar negara maka pelanggan tidak mengalami kesulitan untuk mendapatkan sesuatu sesuai dengan kebutuhannya.

Dalam era globalisasi, pelaku bisnis menghadapi bentuk permasalahan baru. Persaingan secara global, kondisi politik dan perekonomian saat ini yang tidak menentu membawa banyak kesulitan bagi perusahaan. Perusahaan harus mampu bersaing dengan produk luar negeri dan mengantisipasi perubahan perekonomian. Hal ini sangat dirasakan oleh perusahaan manapun, khususnya perusahaan dagang. Semakin ketatnya persaingan menyebabkan posisi perusahaan semakin sulit, terutama perusahaan yang berorientasi pada laba, perusahaan jenis ini dituntut untuk mempertahankan usahanya agar tetap menguntungkan sehingga dapat bertahan.

Agar tujuan perusahaan dapat tercapai secara efektif perlu diciptakan suatu pengendalian yang baik dalam aktivitas penjualan yaitu dengan cara penggunaan dokumen yang memadai. Perusahaan membutuhkan suatu pengendalian mengenai aktivitas-aktivitas yang dilakukan oleh bagian-bagian dalam perusahaan untuk mengetahui efektif atau tidaknya operasi yang dilakukan.

Suatu dokumen dalam aktivitas penjualan pada dasarnya merupakan suatu sarana untuk mendukung atau membuktikan sesuatu yang bersifat resmi dan akan disimpan perusahaan untuk jangka waktu tertentu. Dalam proses penjualan tanpa ada dokumen bisa berakibat fatal bagi perusahaan terutama untuk penjualan kredit, yang bilamana tidak tertagih akan merupakan kerugian bagi perusahaan.

Dalam mengamankan harta perusahaan, dokumen mempunyai peranan penting. Mengingat pentingnya penggunaan dokumen atas aktivitas penjualan suatu perusahaan dalam menghasilkan suatu cara kerja yang paling baik yang diperlukan manajemen untuk mengendalikan jalannya perusahaan, maka saya memilih bidang ini sebagai materi pokok dalam penyusunan skripsi dengan mengambil judul:

**“Peranan Dokumen Penjualan Dalam Mengamankan Harta Perusahaan Pada PT. Pelinda Sarana Sukses”.**

## **1.2. Identifikasi Masalah**

Persaingan yang semakin lama semakin ketat membuat perusahaan harus mampu mengelola kegiatannya dengan baik agar dapat tetap bertahan di tengah

persaingan. Perusahaan yang menjalani operasinya, baik yang bertujuan mencari laba ataupun bukan senantiasa menghadapi masalah dalam upayanya mencapai tujuan, mulai dari masalah yang sederhana sampai dengan masalah kompleks, dan masalah-masalah tersebut perlu ditangani secara benar. Kemampuan dalam menghasilkan laba merupakan syarat utama bagi perusahaan yang bersifat profit oriented untuk dapat bertahan. Laba dapat dihasilkan jika perusahaan melakukan aktivitas penjualan, maka dari itu aktivitas penjualan merupakan sumber pendapatan harus dikelola dan dikendalikan dengan baik.

Penjualan dipengaruhi oleh dua factor yaitu factor intern dan factor ekstern. Factor ekstern dipengaruhi oleh pihak-pihak di luar perusahaan yang umumnya sulit dikendalikan, sedangkan factor intern dipengaruhi oleh pihak-pihak di dalam perusahaan yang relative mudah dikendalikan. Salah satu cara mengendalikannya adalah dengan penggunaan dokumen yang memadai. Penggunaan dokumen yang memadai adalah salah satu dari komponen aktivitas pengendalian. Dokumen merupakan bukti dasar dari suatu transaksi yang memberi peran penting baik bagi pihak perusahaan maupun pihak di luar perusahaan.

Informasi secara konkret didapatkan dalam bentuk dokumen dan dibuat sesuai dengan prosedur pengendalian yang berlaku pada perusahaan. Penggunaan dokumen khususnya dalam aktivitas penjualan menjadi semakin penting karena dapat berfungsi sebagai alat pengumpul informasi yang berhubungan dengan penilaian bagian penjualan.

Berdasarkan uraian di atas, penulis mengidentifikasi hal-hal sebagai berikut:

1. Apakah perusahaan sudah menggunakan dokumen sebagai salah satu alat bantu dalam aktivitas penjualan.
2. Bagaimana peranan penggunaan dokumen dalam menunjang aktivitas penjualan yang efektif.

### **1.3. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian mengenai masalah yang dikemukakan di atas adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui bagaimana penggunaan dokumen sebagai salah satu alat Bantu dalam aktivitas penjualan.
2. Mengetahui peranan penggunaan dokumen dalam menunjang aktivitas penjualan yang efektif.

### **1.4. Kegunaan Hasil Penelitian**

Hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis diharapkan dapat memberikan manfaat bagi secara langsung maupun tidak langsung kepada pihak-pihak yang berkepentingan sebagai berikut:

1. Bagi perusahaan tempat penulis melakukan penelitian, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan atau bahan pertimbangan mengenai efektivitas penggunaan dokumen dalam pengendalian aktivitas penjualan.
2. Bagi pihak lain yang menaruh minat untuk mendalami bidang studi system informasi akuntansi, hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan masukan atau bahan perbandingan.
3. Bagi penulis sendiri, hasil penelitian ini merupakan bahan perbandingan antara teori yang diperoleh selama perkuliahan dengan kenyataan yang ada dalam perusahaan sehingga dapat menambah ilmu pengetahuan dan wawasan mengenai peranan dokumen dalam aktivitas penjualan, serta sebagai pemenuhan salah satu syarat dalam menyelesaikan pendidikan sarjana Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Marantha Bandung.

### **1.5. Rerangka Pemikiran**

Perusahaan dagang, seperti pada perusahaan pada umumnya, dalam menjalankan kegiatan bisnisnya memerlukan pengendalian intern, apalagi perusahaan yang ingin tetap bertahan di era globalisasi ini. Pengendalian intern adalah suatu proses yang dipengaruhi oleh pimpinan puncak, manajer, serta personil lain dalam suatu entitas, yang dirancang untuk memberikan jaminan yang banyak berkaitan dengan pencapaian berbagai tujuan yang antara lain dikategorikan dalam efektivitas dan efisiensi operasi, keandalan laporan keuangan, dan ketaatan pada ketentuan dan perundang-undangan yang berlaku.

Pengendalian intern terdiri dari lima komponen utama yang saling berhubungan, yaitu: pemisahan tugas yang cukup, otorisasi yang pantas atas transaksi dan aktivitas, dokumen dan catatan yang memadai, pengendalian fisik atas aktiva dan catatan, pengecekan independent atas pelaksanaan. Pengendalian intern yang memadai sehubungan dengan aktivitas pengendalian harus diterapkan secara menyeluruh pada aktivitas-aktivitas di perusahaan, dalam hal ini aktivitas penjualan. Sasaran pengendalian dalam aktivitas penjualan diterapkan dengan menjaga keamanan harta kekayaan milik perusahaan, memeriksa ketepatan dan kebenaran data akuntansi, meningkatkan efisiensi operasi kegiatan, mendorong ditaatinya kebijakan-kebijakan manajemen yang telah ditetapkan.

Aktivitas penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barangnya, dengan harapan memperoleh laba melalui transaksi tersebut dan aktivitas penjualan yang efektif berarti berhasil mencapai tujuan dari aktivitas penjualan tersebut yakni menjual barang. Dalam pencapaian tujuannya, aktivitas penjualan perlu disertai pengendalian yang memadai, sehingga dapat mengurangi penyimpangan yang terjadi.

Pada pelaksanaan aktivitas penjualan, perusahaan memerlukan dukungan dari pengendalian intern yang disusun dengan baik. Dokumen sebagai alat pengendalian diterapkan dalam aktivitas penjualan adalah untuk mendukung ketepatan pengolahan order penjualan yang diterima perusahaan. Penggunaan dan pengelolaan dokumen yang memadai akan mendorong tercapainya hal tersebut. Dokumen dapat dijadikan sebagai bukti pertanggungjawaban tertulis atas aktivitas yang dilakukan serta transaksi yang terjadi.

Aktivitas penjualan tidak hanya sebatas menawarkan suatu produk kepada konsumen dan membuat konsumen tertarik untuk membeli produk tersebut. Aktivitas penjualan juga meliputi tanggung jawab untuk menerima order, mengolah order yang menegaskan, bahwa barang tersebut telah sampai ke tangan konsumen dengan benar, menerima hasil pembayaran atas penjualan barang tersebut, dan menerima claim atas produk bergaransi.

Penggunaan dokumen yang memadai penting artinya dalam pengendalian aktivitas penjualan karena siklus pendapatan melibatkan banyak bagian dalam perusahaan. Setiap bagian dalam perusahaan harus dapat bekerja dengan efisien dan efektif serta mampu mempertanggungjawabkan tidakannya. Koordinasi yang baik diperlukan sehingga aktivitas-aktivitas yang dilaksanakan efektif dan efisien. Koordinasi dapat tercapai apabila ada komunikasi antar bagian yang berkaitan. Salah satu cara yang dapat dilakukan adalah dengan menggunakan dokumen sebagai media komunikasi yang memungkinkan suatu bagian berhubungan dengan bagian lainnya secara formal sehingga segala tindakan yang dilakukan oleh masing-masing bagian dapat dipertanggung-jawabkan.

Penggunaan dokumen dapat menjadi salah satu alat pengendalian aktivitas penjualan karena dapat dipergunakan untuk melakukan penelusuran kembali atas transaksi-transaksi yang terjadi di dalam perusahaan, disertai dengan cara pendistribusian yang memadai sehingga sampai kepada pihak-pihak yang membutuhkan.

Berdasarkan kerangka pemikiran di atas, maka dapat dibuat suatu hipotesis:

**“Jika Penggunaan Dokumen Penjualan Dibuat Secara Memadai Akan Mempunyai Pengaruh Terhadap Keamanan Harta Perusahaan”.**

### **1.6. Metode Penelitian**

Penelitian merupakan salah satu kegiatan pengumpulan, pengolahan, penyajian dan analisa data yang dilakukan dengan metode ilmiah secara tepat dan sistematis dimana hasilnya akan berguna untuk mengetahui suatu keadaan atau persoalan dalam usaha mengembangkan ilmu pengetahuan atau membuat keputusan untuk pemecahan suatu masalah.

Di dalam memperoleh data-data serta keterangan-keterangan yang relevan dengan masalah yang akan dibahas, penulis menggunakan metode statistik. Data-data yang dikumpulkan dan digunakan terdiri dari dua jenis yaitu:

#### **a. Data primer**

Merupakan data yang diperoleh dari penelitian langsung ke perusahaan dengan hasil wawancara dan hasil pengisian kuesioner yang diajukan kepada karyawan bagian penjualan sebagai respondennya. Metode pengambilan sampel adalah metode simple random sampling, yaitu dengan mengambil secara acak.



b. Data sekunder

Merupakan data yang diperoleh dari data yang telah diteliti dan dikumpulkan oleh pihak lain yang berkaitan dengan permasalahan penelitian ini.

### 1.6.1. Metode Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data data yang relevan dengan masalah yang akan dibahas, maka penulis disini melakukan riset penelitian dengan cara sebagai berikut:

1. Riset Lapangan (*field research*)

Yaitu penelitian yang dilakukan dengan cara mendatangi perusahaan sebagai objek penelitian, dalam hal ini pada PT. Pelinda Sarana Sukses, sehingga akan di dapat data dan informasi yang diperlukan untuk menyusun skripsi ini.

Untuk memperoleh data yang relevan dengan masalah yang akan dibahas, maka penulis disini melakukan riset penelitian dengan cara sebagai berikut:

a. Wawancara (*interview*)

Yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui percakapan langsung baik dengan manajer, karyawan, serta pihak lain yang berhubungan langsung dengan kegiatan penjualan.

b. Pengamatan (*observation*)

Yaitu suatu cara pengumpulan data dengan cara mengadakan kunjungan dan pengamatan di perusahaan, yang diamati adalah dokumen pada aktivitas penjualan.

c. Daftar Pertanyaan (*questionnaire*)

Yaitu suatu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengajukan pertanyaan secara teknik dan kemudian mendapatkan jawaban dari karyawan bagian penjualan sebagai respondennya.

2. Riset Kepustakaan (*library research*)

Yaitu penelitian yang dilakukan dengan cara membaca, mengumpulkan, mencatat dan mempelajari buku-buku dan sumber-sumber data lainnya yang berhubungan erat dengan permasalahan yang akan dibahas.

### 1.6.2. Pengolahan Data

Data-data yang telah diperoleh melalui metode pengumpulan data, kemudian oleh penulis diolah dan dianalisis melalui tahap penyeleksian data, dimana dalam tahap penyeleksian ini data-data yang diperoleh dikelompokkan, sehingga hasilnya dapat menunjang pada pembahasan masalah yang penulis konsentrasikan.

### 1.6.3. Metode Analisis Data

Dalam menganalisis data penelitian ini dengan menggunakan:

a. *Regression test (uji regresi)*

Uji regresi akan dilakukan untuk menguji hipotesa penulis, yaitu apakah ada pengaruh antara peranan dokumen penjualan PT. Pelinda Sarana Sukses dengan keamanan harta perusahaan.

b. *T-test (uji t)*

Uji t dilakukan untuk mengetahui apakah peranan dokumen penjualan PT. Pelinda Sarana Sukses terhadap keamanan harta perusahaan.

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

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis melakukan penelitian di sebuah perusahaan yaitu PT. Pelinda Sarana Sukses yang berlokasi di jalan Ancol Barat VII blok A5 D no. 2, Jakarta 14430-Indonesia. PT. Pelinda Sarana Sukses merupakan stationery manufaktur yang juga salah satu anak perusahaan dari perusahaan Wicaksana Group. Waktu penelitian dilakukan mulai bulan September 2006 sampai dengan selesai.