

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Kota Bandung akhir-akhir ini sangat diminati oleh wisatawan lokal khususnya wisatawan yang berasal dari Kota Jakarta yang ingin memanfaatkan liburannya.

Wisatawan yang membanjiri Kota Bandung, mendorong para pengusaha untuk membuka suatu usaha yang diminati oleh para wisatawan, salah satunya adalah usaha di bidang makanan.

Saat ini marak sekali perusahaan yang bergerak di bidang makanan didirikan di Kota Bandung dengan daya tarik dan ciri khasnya dan tersendiri.

Oleh karena itu, persaingan antar perusahaan di bidang ini semakin meningkat dan hanya perusahaan yang menjalankan usahanya secara efektif dan efisienlah yang dapat bertahan hidup. Ada dua faktor yang mempengaruhi kelangsungan hidup suatu perusahaan, yaitu faktor pendapatan, yang diwakili oleh penjualan, dan faktor pengeluaran.

Mengelola suatu penjualan agar efektif dan efisien tidaklah mudah, karena didalamnya terdapat banyak faktor yang perlu dipertimbangkan. Dari sekian banyak faktor tersebut, secara garis besar dikelompokkan menjadi dua kelompok, yaitu faktor yang berasal dari luar perusahaan, seperti faktor ekonomi, politik, sosial budaya yang termasuk di dalamnya supplier,

konsumen, pemerintah, bank sebagai kreditor, dan faktor yang berasal dari dalam perusahaan.

Faktor yang berasal dari luar biasanya bersifat tidak dapat dikendalikan (*uncontrollable*) dan dalam pengambilan keputusannya membutuhkan daya analisis serta “insting” bisnis yang kuat. Sedang faktor yang kedua, yaitu faktor yang berasal dari dalam perusahaan, lebih banyak mengarah pada kemampuan perusahaan dalam mengelola diri sendiri, khususnya dalam hal pengelolaan sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan.

Pada dasarnya suatu sistem dapat berjalan dengan baik jika ditunjang oleh sumber daya manusia yang baik pula, selain itu dibutuhkan suatu pengendalian intern atas operasi yang berjalan dalam perusahaan, sehingga sistem yang telah disiapkan dengan baik oleh perusahaan dapat dijalankan dengan semestinya.

Ada kalanya sistem yang dijalankan dalam sebuah perusahaan tidak berjalan dengan semestinya, hal ini disebabkan sistem penjualan yang dilakukan tidak sesuai dengan prosedur dan kebijakan yang diterapkan oleh perusahaan. Sebagai contoh: adanya pemberian potongan harga yang diberikan oleh cashier yang tidak sesuai dengan prosedur dan kebijakan perusahaan yang telah diterapkan.

Sumber daya manusia yang dimiliki oleh perusahaan sangat terbatas. Oleh karena itu, perlu ada suatu sistem yang mengendalikannya, sehingga sumber daya yang dimiliki perusahaan tersebut dapat dimanfaatkan dengan baik dan tujuan perusahaan dapat dicapai.

Berdasarkan uraian tersebut diatas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Penerapan Sistem Pengendalian Intern Pada Penjualan Tunai Dan Penerimaan Kas Dalam Meningkatkan Pengamanan Asset Perusahaan.”**

(Studi Kasus Pada Tomodachi Café Bandung)

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas, maka peneliti mengidentifikasi pokok permasalahannya adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana sistem pengendalian internal pada penjualan tunai dan penerimaan kas yang diterapkan pada perusahaan.
2. Bagaimana penerapan sistem pengendalian internal penjualan tunai dan penerimaan kas dalam menunjang pengamanan asset perusahaan.

1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian

Adapun yang menjadi tujuan peneliti untuk melakukan penelitian di bidang sistem penjualan terutama yang berkaitan dengan keandalan pengendalian internal adalah:

1. Untuk mengetahui sistem pengendalian internal pada penjualan tunai dan penerimaan kas yang diterapkan pada perusahaan.
2. Untuk mengetahui penerapan sistem pengendalian intern penjualan tunai dan penerimaan kas dalam menunjang pengamanan asset perusahaan.

1.4. Kegunaan Penelitian

Dengan penelitian ini, peneliti mengharapkan agar hasil penelitian dapat memiliki kegunaan-kegunaan yang antara lain sebagai berikut:

1. Bagi peneliti

Selain untuk memenuhi salah satu syarat dalam mencapai gelar sarjana ekonomi jurusan Akuntansi Universitas Kristen Maranatha, yaitu menambah wawasan, pengetahuan, dan gambaran yang jelas dalam menganalisis suatu permasalahan yang ada dalam suatu organisasi, selanjutnya berusaha mencari jalan keluarnya dengan dasar-dasar teori yang didapat dari bangku perkuliahan.

2. Bagi perusahaan

Diharapkan agar hasil penelitian ini dapat memberikan masukan informasi yang dapat dipertimbangkan ketika menghadapi masalah-masalah yang berkaitan dengan pengendalian internal atas sistem penjualan.

3. Bagi pihak lain

Menambah informasi dan memberikan gambaran bagi suatu penelitian yang sejenis dikemudian hari sebagai bahan perbandingan yang dapat menambah wawasan dalam melakukan penelitian.

1.5. Rerangka Pemikiran

Salah satu aktivitas terpenting dalam sebuah perusahaan adalah aktivitas penjualan, karena akhir dari siklus ini akan diperoleh pendapatan yang mempunyai peranan penting bagi kelangsungan hidup perusahaan.

Secara umum pengertian penjualan adalah transaksi bisnis yang menyebabkan terjadinya pengalihan atau pemindahan hak dan kepentingan atas suatu barang atau jasa dari pihak penjual kepada pembeli disertai dengan penyerahan imbalan dari pihak penerima barang atau jasa tersebut kepada penjual sebagai timbal balik atas penyerahan tersebut.

Penjualan adalah suatu persetujuan yang menetapkan bahwa penjual memindahkan milik kepada pembeli untuk sejumlah uang yang disebut harga, atau kadang disebut jualan, sehingga menimbulkan suatu penerimaan bruto. Penjualan sendiri mempunyai tujuan untuk mencapai volume penjualan tertentu, mendapat laba optimal, mempertahankan kelangsungan hidup sebuah perusahaan, dan untuk menunjang pertumbuhan sebuah organisasi. (Kommarudin, 1994 : 775)

Sistem pengendalian internal adalah suatu sistem yang digunakan untuk mengontrol apakah aktivitas perusahaan sudah dilaksanakan sesuai dengan kebijakan-kebijakan yang telah diterapkan oleh perusahaan. Sistem pengendalian internal meliputi struktur organisasi, metoda dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi operasi dan mendorong

dipatuhinya kebijakan manajemen. Definisi sistem pengendalian internal tersebut menekankan tujuan yang hendak dicapai, dan bukan pada unsur-unsur yang membentuk sistem tersebut. (Mulyadi, 2001).

Tujuan sistem pengendalian internal adalah untuk melindungi asset perusahaan (yaitu sumberdaya termasuk data dan informasi), memastikan ketepatan dan keandalan data dan informasi akunting (artinya menjaga agar data dan informasi bebas dari kesalahan dan menyediakan hasil yang konsisten bila memproses data yang serupa), mendorong efisiensi di semua operasi perusahaan, mendorong kepatuhan terhadap kebijakan dan prosedur yang ditetapkan manajemen.

Jadi jelas dengan diterapkannya sistem pengendalian internal tersebut maka adanya penyelewengan terhadap harta kekayaan perusahaan dan kesalahan data akuntansi dapat diketahui secepat mungkin atau dicegah, sehingga dapat mencapai target penjualan, meningkatkan efektivitas penjualan, dan mengamankan harta perusahaan.

Berdasarkan kerangka pemikiran diatas, maka dapat dibuat suatu hipotesis kerja sebagai berikut: “Jika sistem pengendalian internal penjualan diterapkan secara memadai, maka akan berpengaruh secara signifikan terhadap keamanan harta perusahaan”.

1.6. Metoda Penelitian

Metoda yang dilakukan peneliti dalam menyusun skripsi ini dengan menggunakan metode deskriptif analitis, yaitu mengumpulkan,

menyusun, menyajikan data dengan disertai analisis yang dapat memperjelas gambaran mengenai objek yang diteliti. (Winarno Surakhmad, 1994:139)

1.6.1 Metoda Pengumpulan Data

Dalam penyusunan skripsi ini, peneliti mengumpulkan data dan informasi dari teori maupun praktek yang sesuai dan mendukung penelitian skripsi ini, yaitu:

1. Penelitian kepustakaan (*Library Research*)

Penelitian kepustakaan yaitu suatu tehnik pengumpulan data sekunder dari buku-buku literatur dengan maksud untuk memperoleh landasan teori yang memadai, yang digunakan untuk membahas masalah yang berhubungan dengan topik yang dipilih.

2. Penelitian Lapangan

Penelitian Lapangan yaitu penelitian yang dilakukan peneliti melalui pengamatan secara langsung ke perusahaan yang menjadi objek penelitian. Adapun cara-cara yang ditempuh untuk melaksanakan penelitian adalah sebagai berikut:

- a) Wawancara (*Interview*)

Yaitu mengadakan tanya jawab dengan manajer perusahaan dan orang-orang yang berkepentingan dengan masalah yang diajukan peneliti.

b) Pengamatan (*Observasi*)

Yaitu mengadakan pengamatan secara langsung sistem operasi pada bagian penjualan.

1.7. Lokasi dan waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Tomodachi Cafe yang berlokasi di Jl. Dr. Radjiman no. 5 - Bandung, dan penelitian ini berlangsung mulai dari bulan September 2007 sampai dengan selesai.