

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang Masalah**

Pengendalian internal merupakan suatu teknik pengawasan yaitu pengawasan keseluruhan dari kegiatan operasi perusahaan, baik mengenai organisasinya maupun sistem atau cara-cara yang digunakan untuk menjalankan perusahaan dan juga alat – alat yang digunakan perusahaan. Pengendalian internal mempunyai tujuan untuk dapat melindungi kekayaan perusahaan dengan cara-cara meniadakan pemborosan, penyelewengan dan yang dapat meningkatkan efisiensi kerja dari seluruh anggota organisasi perusahaan. Tujuan itu dapat tercapai bila elemen dari pengendalian itu sendiri benar-benar dilaksanakan. Elemen – elemen tersebut yakni lingkungan pengendalian, penilaian resiko, prosedur pengendalian, pemantauan, dan informasi dan komunikasi. Hal ini dikarenakan Pengendalian Internal penjualan merupakan salah satu elemen penting sebagai sumber informasi utama bagi para eksekutif yang mengolah fungsi penjualan.

Penjualan merupakan salah satu kegiatan perusahaan untuk mengetahui maju mundurnya suatu perusahaan. Pengertian penjualan secara umum adalah proses pemenuhan kebutuhan konsumen, berupa barang dan jasa dalam bentuk pertukaran informasi dan kepentingan, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba. Apabila penjualan meningkat dapat dikatakan perusahaan mengalami kemajuan, begitu pula sebaliknya sukses tidaknya pimpinan melakukan tugasnya sangat tergantung atas kemampuan mengambil keputusan berdasarkan informan yang

diperolehnya. Untuk menghasilkan suatu informasi yang baik, tepat dan dapat diandalkan diperlukan suatu Struktur Pengendalian Internal yang telah disusun dengan baik.

Penyusunan Struktur Pengendalian Internal yang baik harus memenuhi prinsip cepat, aman dan murah. Cepat yaitu bahwa sistem akuntansi harus mampu menyediakan informasi yang diperlukan tepat pada waktunya, dan dapat memenuhi kebutuhan dengan kualitas yang sesuai. Aman artinya sistem akuntansi harus dapat menjaga keamanan harta milik perusahaan. Murah artinya biaya untuk menyelenggarakan sistem akuntansi harus dapat ditekan sehingga relatif tidak mahal. Selain itu, setiap kegiatan yang dijalankan oleh manajemen diharapkan dapat berjalan sesuai dengan rencana serta tercapainya efektivitas dan efisien dalam pelaksanaan kegiatan.

Aktivitas penjualan memerlukan penanganan yang benar – benar serius, karena secara langsung maupun tidak langsung aktivitas penjualan tersebut mempunyai peranan yang sangat penting terhadap kelangsungan hidup perusahaan. Agar aktivitas penjualan berjalan sebaik mungkin perlu dilakukan suatu pengendalian yang terstruktur. Penyelenggaraan pengendalian intern penjualan ini akan melibatkan beberapa sistem dan prosedur yang tidak hanya ditangani oleh satu bagian saja, tetapi menyebabkan terlibatnya beberapa bagian yang terkait.

Pengendalian Internal dalam mengamankan penjualan akan berjalan efektif dan efisien jika struktur yang dibentuk lengkap dan memadai serta memiliki otorisasi yang jelas pada tiap tingkat strukturnya, oleh karena itu Pengendalian Internal haruslah diciptakan sebaik mungkin yaitu didalamnya tercipta bagian – bagian atau fungsi – fungsi yang satu sama lainnya dapat dikroscek sehingga dapat memenuhi

semua kebutuhan bagi pihak intern maupun ekstern perusahaan. Jika Pengendalian Internal tidak berjalan efektif dan efisien, maka besar kemungkinan terjadi penyelewengan dan pemborosan – pemborosan dalam operasional perusahaan.

PT. PUSAKA NUSANTARA merupakan perusahaan yang bergerak di bidang jasa logistik dan ekspeditur. Jika pengendalian penjualan yang dilakukan dalam perusahaan ini tidak tepat akan mengakibatkan kerugian, terjadinya harga jual jasa yang terlalu tinggi, kualitas dan kuantitas pelayanan yang akan dijual tidak sesuai dengan persyaratan dokumen order penjualan, dan lain – lain. Akibatnya pimpinan perusahaan juga tidak dapat mengetahui dengan pasti apakah produknya mengalami kemajuan atau tidak di pasaran.

Penulis menyadari pentingnya Struktur Pengendalian Internal dalam usaha mengamankan penjualan. Hasil penjualan yang dicapai harus dapat dipertanggungjawabkan dan transparan. Masalah ini sepenuhnya berada dalam tanggung jawab dan kendali manajemen sehingga manajemen dituntut untuk berhati – hati dalam menangani masalah penjualan ini.

Berdasarkan uraian di atas maka penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul **“Peranan Struktur Pengendalian Internal Dalam Usaha Mengamankan Penjualan. (Studi kasus pada PT Pusaka Nusantara di Bandung)”**

## **1.2. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang penelitian, penulis mengidentifikasi masalah penelitian sebagai berikut :

1. Bagaimanakah Struktur Pengendalian Internal dijalankan pada PT. PUSAKA NUSANTARA Bandung ?

2. Se jauh mana peranan Struktur Pengendalian Internal untuk mengamankan penjualan?

### **1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian**

Maksud dari penelitian ini adalah untuk memperoleh, mengolah, dan menganalisis data dan informasi yang berkenaan dengan pengendalian intern penjualan dengan efektif dan efisien melalui sistem informasi akuntansi yang ada. Data serta informasi tersebut merupakan bahan penyusunan skripsi yang merupakan salah satu syarat dalam menyelesaikan jenjang pendidikan program, sarjana akuntansi di UNIVERSITAS KRISTEN MARANATHA.

Adapun tujuan yang ingin dicapai oleh penulis dalam melaksanakan penelitian adalah :

1. Untuk mengetahui bagaimanakah penerapan Struktur Pengendalian Internal pada PT. Pusaka Nusantara
2. Untuk mengetahui sejauh mana peranan Struktur Pengendalian Intern untuk mengamankan penjualan.

### **1.4. Kegunaan Penelitian**

Kegunaan penelitian ini yaitu :

1. Aspek Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna dalam menambah pengetahuan pembaca khususnya dalam bidang sistem informasi akuntansi dan pengendaliannya serta dapat disajikan sebagai referensi bagi peneliti yang berminat melakukan penelitian yang berkaitan dengan penelitian ini.

## 2. Aspek Praktis

Hasil penelitian ini dapat berguna sebagai masukan maupun informasi bagi perusahaan, sehingga diharapkan dapat menjadi suatu tolak ukur serta sebagai bahan pertimbangan untuk mengevaluasi pengendalian intern penjualan dengan lebih efektif dan efisien di masa yang akan datang.