

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perdagangan bebas yang semakin berkembang pesat saat ini akan berpengaruh terhadap perkembangan perdagangan baik perbaikan mutu barang, peningkatan pelayanan pada konsumen, serta bagaimana mendistribusikan barang tersebut. Banyak kegiatan usaha yang bergerak dalam bidang perdagangan dimana dalam pengelolaan usahanya dilakukan secara terorganisir untuk mencapai tujuan utama sebuah perusahaan yaitu menghasilkan laba. Keuntungan/laba adalah selisih antara harga jual produk atau unit maupun jasa dengan total biaya yang digunakan untuk memproduksi suatu barang atau jasa tersebut. Pada dasarnya perusahaan bertujuan untuk menghasilkan laba dengan membuat dan menawarkan barang-barang atau jasa ataupun kombinasinya. Untuk mendapatkan laba yang maksimal, perusahaan berusaha memanfaatkan seluruh sumber daya perusahaan secara efisien dan produktif.

Dalam rangka untuk mencapai tingkat keuntungan yang optimal, salah satu hal yang sangat penting adalah optimalisasi tingkat penjualan, dimana dalam situasi persaingan yang semakin ketat seperti sekarang ini, perusahaan harus berusaha untuk mempertahankan dan meningkatkan kegiatan penjualan dengan sebaik-baiknya, sehingga dapat terus meningkatkan volume penjualan dan

akhirnya meningkatkan keuntungan. Untuk mencapai tingkat penjualan yang semakin meningkat disamping melalui upaya promosi, riset dan efisiensi pembuatan produk, maka diperlukan adanya prosedur penjualan yang baik sehingga terhindar dari kesalahan pelaksanaan, pencatatan maupun penyelewengan baik oleh pihak internal maupun eksternal serta meningkatkan kepuasan pelanggan.

Oleh karena suatu perusahaan mempunyai banyak pelanggan dan pemimpin perusahaan tidak hanya bekerja sendiri melainkan dibantu oleh para bawahan, maka sangatlah perlu dirancangnya suatu sistem, baik sistem prosedur, sistem informasi, maupun sistem pengendalian intern yang sangat baik dan cocok dengan tujuan perusahaan. Bentuk sistem prosedur pada suatu perusahaan akan sangat mempengaruhi bentuk sistem pengendalian pada perusahaan tersebut. Terutama pada sistem prosedur penjualan, mulai dari pemesanan oleh konsumen, pengiriman barang hingga penerimaan barang yang berasal dari sistem penjualan tunai dari perusahaan tersebut. Prosedur yang baik akan menghasilkan pengendalian yang baik..

Pentingnya pencatatan pada akun dalam bidang akuntansi agar mendapatkan suatu bukti yang kongkrit terhadap terjadinya aktivitas seluruh transaksi keuangan. Oleh karena itu, penerapan Sistem Informasi Akuntansi terhadap prosedur penjualan perlu dilakukan untuk mencapai pengendalian intern yang memadai pada kegiatan penjual suatu perusahaan.

Proses penjualan selalu melibatkan berbagai bagian dalam perusahaan dan pihak-pihak luar perusahaan. Demikian juga halnya dengan prosedur penjualan PT. X juga melibatkan beberapa bagian dalam perusahaan yaitu bagian penjualan, perencanaan produksi, proses produksi, pengiriman, akuntansi, pembuatan faktur sampai penagihan. Sedangkan pihak lain diluar perusahaan yaitu pelanggan, perusahaan angkutan dan perbankan.

Perusahaan melakukan penetapan harga 3 bulan sekali menggunakan harga beli barang rata-rata yang di usulkan oleh staff finance, dan terkadang penetapan harga ini sering terjadi kesalahan pencatatan akibat berubah-ubah harga yang disebabkan oleh penentuan harga dari pasar dan penawaran yang dilakukan. Dari proses pencatatan yang dilakukan kemudian menjadikan perbedaan antara invoice yang dicetak dengan harga penawaran yang terjadi.

Mengingat pentingnya bagian yang terkait di dalam penjualan untuk kelancaran operasi PT. X, maka diperlukan sistem pengendalian internal yang baik untuk menghindari frekuensi terjadinya penyimpangan baik dari pihak internal maupun eksternal serta dapat mencapai tingkat efisiensi dan produktifitas seperti yang diharapkan, berdasarkan uraian diatas maka penulis tertarik untuk melakukan kajian kasus mengenai “*Analisis Pengendalian Internal Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT. X*” yang sekaligus akan menjadi judul skripsi ini.

B. Identifikasi dan Pembatasan Masalah

1. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas penulis dapat mengidentifikasi masalah yang dihadapi oleh PT. X yaitu :

- a. Diperlukan adanya prosedur penjualan yang baik sehingga terhindar dari kesalahan pelaksanaan, pencatatan maupun pihak internal maupun eksternal serta meningkatkan kepuasan pelanggan.
- b. Penerapan Sistem Informasi Akuntansi terhadap prosedur penjualan perlu dilakukan untuk mencapai pengendalian intern yang memadai pada kegiatan penjual perusahaan

2. Pembatasan Masalah

Mengingat akan keterbatasan-keterbatasan yang dimiliki oleh penulis dan untuk mencapai hasil penelitian dan pembahasan yang optimal dan terarah, maka dalam penulisan hasil penelitian ini penulis membatasi permasalahan hanya pada pengendalian internal pada system informasi akuntansi penjualan domestic yang diterapkan di PT. X

C. Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka penulis merumuskan masalah yang timbul di PT. X dengan adanya penjualan kredit, antara lain :

1. Apa penyebab terjadinya kesalahan pencatatan pada faktur penjualan yang ada pada PT. X?
2. Apa penyebab terjadinya kesalahan pencatatan nama pelanggan yang ada pada PT.X?
3. Apa penyebab tidak tercatatnya transaksi penjualan pada PT X?

D. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui bagaimanakah prosedur penjualan yang ada pada PT. X.
2. Untuk mengetahui bagaimanakah pelaksanaan penjualan yang berlaku di PT.X.
3. Untuk mengetahui Bagaimana tingkat efektifitas pengendalian internal atas penjualan di PT. X.

E. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini yaitu :

1. Bagi Penulis, penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan wawasan penulis tentang penerapan sistem informasi akuntansi penjualan domestik pada PT X sehingga akan memantapkan penerapan teori dengan praktik yang terjadi dilapangan.
2. Bagi Perusahaan, hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan masukan bagi perusahaan sebagai informasi untuk mengambil langkah yang tepat guna perbaikan dan penyempurnaan di masa yang akan datang dalam pencapaian tujuan yang ditetapkan.
3. Bagi pembaca lainnya, hasil penelitian ini diharapkan akan bermanfaat khususnya bagi dunia usaha masukan dalam melaksanakan penjualan dengan baik.

F. Sistematika Penulisan

Secara garis besar sistematika penulisan proposal skripsi ini adalah sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini membahas mengenai latar belakang, identifikasi dan pembatasan masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian serta sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini berisikan tinjauan yang berisi teori yang relevan dengan masalah penelitian, mulai dari pengertian pengendalian internal, penjualan dan piutang serta metode – metode yang menjadi dasar analisis permasalahan yang ada serta kerangka pikir penelitian.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini menguraikan mengenai tempat dan waktu penelitian, jenis dan sumber data, populasi dan sampel, metode pengumpulan data, metode analisis data, dan definisi operasional variabel.

BAB IV GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

Bab ini memuat serangkaian mengenai gambaran umum lokasi penelitian seperti sejarah, stuktur organisasi dan Visi misi.

BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini akan memuat uraian mengenai hasil penelitian, penganalisaan dan pembahasan yang dibantu dengan data atau informasi yang ada. Analisis dan pembahasan merupakan jawaban permasalahan yang menjadi pembahasan.

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini akan memuat kesimpulan akhir mengenai pembahasan permasalahan dan memberikan saran kepada pihak-pihak yang memerlukannya atas pemecahan permasalahan yang dihadapi.