

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Dengan berkembangnya jaman yang semakin modern, semakin banyak perusahaan dan pasar yang berkembang. Untuk mengikuti perkembangan tersebut, perusahaan harus dapat mengoptimalkan aktivitas-aktivitas terkait yang mendukung perkembangan tersebut. Sebuah perusahaan membutuhkan suatu sistem yang mengatur segala sesuatu yang terjadi dalam perusahaan, salah satunya adalah sistem penjualan. Penjualan merupakan aktivitas yang sangat penting pada suatu perusahaan, karena dengan adanya sistem penjualan yang baik mampu menghasilkan pendapatan yang akan sangat bermanfaat bagi perusahaan khususnya untuk mempertahankan kelangsungan usaha dimasa yang akan datang.

Siklus penjualan adalah urutan kegiatan sejak diterimanya pesanan dari pembeli, pengiriman barang, pembuatan (faktur) penagihan, dan pencatatan penjualan. Prosedur penjualan melibatkan beberapa bagian dalam perusahaan dengan tujuan agar sistem penjualannya dapat diawasi dengan baik. Sistem penjualan dibagi menjadi dua, yaitu sistem penjualan tunai dan sistem penjualan kredit. Sistem penjualan kredit merupakan sistem penjualan dimana pembayarannya dilakukan setelah barang diterima pembeli dengan jumlah dan jatuh tempo pembayaran disepakati oleh kedua pihak.

Pada penelitian ini yang menjadi fokus adalah sistem penjualan kredit.

Pengendalian internal sangat di perlukan di dalam suatu perusahaan, pengendalian internal sangat berguna untuk menjaga kekayaan perusahaan dari segala bentuk penyimpangan yang mungkin terjadi dalam penjualan. Hal ini dapat digunakan untuk mengarahkan, mengawasi dan mengukur sumber daya suatu organisasi. Pengendalian internal bertujuan untuk membantu perusahaan dalam menjalankan aktivitas operasionalnya dengan baik sesuai dengan kebijakan yang ada sehingga resiko-resiko dan penyimpangan yang terjadi dalam kegiatan operasional dapat dikurangi dan perusahaan dapat mencapai tujuannya. Menurut Sujarweni (2015:69) pengendalian intern adalah suatu sistem yang dibuat untuk memberi jaminan keamanan bagi unsur-unsur yang ada dalam perusahaan. Pengendalian internal diharapkan dapat melindungi kekayaan perusahaan yang diakibatkan dari pencurian, penggelapan keuangan oleh karyawan, penyalahgunaan, atau penempatan aktiva pada lokasi yang tidak tepat, dan lain sebagainya. Menurut COSO (*Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission*) pengendalian internal merupakan rangkaian tindakan yang mencakup keseluruhan proses dalam organisasi. Pengendalian internal berada dalam proses manajemen dasar, yaitu perencanaan, pelaksanaan, dan pemantauan.

PT. Indonusa Filament adalah perusahaan manufaktur yang bergerak di bidang industri tekstil benang. Perusahaan ini merupakan

perusahaan benang Polypropelene Multifilament yang memproduksi benang *Low/ High Tenacity* (600-1800 Denier). Dalam aktivitas siklus penjualan yang dilakukan PT. Indonusa Filament sudah menerapkan pengendalian internal namun masih kurang sempurna. Kekurangan tersebut terjadi karena pembayaran yang tidak sesuai jatuh tempo, pada saat jatuh tempo tetapi pelanggan hanya membayar sebagian dari nilai pembelian dan ada yang belum membayar sama sekali. Masalah kedua adalah pembuatan *invoice* yang seharusnya dibuat oleh bagian penjualan tetapi dibuat oleh bagian *accounting*, bagian *accounting* dapat membuat faktur dan dibukukan sendiri. Ketika terjadi penjualan *accounting* bisa membuat faktur, tidak diarsipkan dan perusahaan tidak tahu. Hal ini dapat menyebabkan penggelapan aktiva, piutang dapat diambil sendiri oleh bagian *accounting*. Dalam upaya untuk mengatasi masalah yang ada dan untuk menekan terjadinya resiko, maka penulis tertarik untuk mengambil topik: “Evaluasi Pengendalian Internal Pada Siklus Penjualan”.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, masalah penelitian yang akan diteliti, yaitu: “Apakah evaluasi pengendalian internal atas siklus penjualan yang diterapkan dapat memperbaiki kinerja pada PT Indonusa Filament?”

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Untuk mengetahui dan mengevaluasi pengendalian internal atas siklus penjualan yang diterapkan pada PT. Indonusa Filament.

### **1.4 Manfaat Penelitian**

#### **1.4.1 Manfaat Akademik**

Peneliti dapat mengetahui perbedaan maupun persamaan antara teori yang sudah ada dengan kenyataan praktek kinerja dilapangan. Penelitian ini juga diharapkan dapat dijadikan sarana untuk mendapatkan informasi tentang hasil evaluasi pengendalian internal pada siklus penjualan dan diharapkan penelitian ini dapat dijadikan pedoman untuk penelitian selanjutnya.

#### **1.4.2 Manfaat Praktik**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan wawasan kepada pihak perusahaan mengenai peran pengendalian internal. Penelitian ini diharapkan juga dapat memberikan saran dan masukan kepada pihak perusahaan dalam siklus penjualan.

## **1.5 Sistematika Penelitian**

Dalam penelitian ini, sistematika yang disusun adalah sebagai berikut:

### **BAB 1: PENDAHULUAN**

Bab ini berisi pembahasan secara garis besar mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian.

### **BAB 2: TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini menjelaskan teori-teori yang menjadi landasan dalam penulisan skripsi, yaitu mengenai: pengendalian internal, sistem informasi akuntansi, dan siklus penjualan.

### **BAB 3: METODE PENELITIAN**

Bab ini menjelaskan mengenai metode penelitian yang digunakan, yaitu : desain penelitian, jenis dan sumber data, alat dan metode pengumpulan data, dan teknik analisis data.

### **BAB 4: ANALISIS DAN PEMBAHASAN**

Bab ini mencakup tentang gambaran umum PT. Indonusa Filament sebagai sumber data dalam penelitian ini serta menjelaskan mengenai karakteristik obyek penelitian/ deskripsi data, analisis data, serta pembahasan terhadap deskripsi hasil penelitian.

### **BAB 5: SIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini menjelaskan kesimpulan dan saran dari penelitian ini serta keterbatasan penelitian.