

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Siklus penjualan merupakan satu rangkaian kegiatan penjualan yang terjadi secara berulang-ulang dan diikuti dengan proses perekaman data dan informasi bisnis. Rangkaian kegiatan dalam siklus penjualan diawali dengan aktivitas penerimaan aktivitas penerimaan order dari pelanggan, dilanjutkan dengan aktivitas penyiapan barang atau jasa yang diorder, diteruskan dengan pengiriman/penyerahan barang (atau penyerahan jasa), penyiapan faktur penagihan, penagihan piutang, dan diakhiri dengan penerimaan pembayaran atas tagihan (piutang) pelangan tersebut (Ardana dan Lukman, 2016:127).

Pengendalian internal memerlukan pembagian tanggung jawab yang jelas dalam organisasi, sistem wewenang dan prosedur pencatatan, praktek pelaksanaan yang sehat dan didukung pula dengan karyawan yang berkualitas. Semakin berkembangnya perusahaan maka permasalahan yang harus dihadapi semakin kompleks pula. Perusahaan memerlukan sistem pengendalian internal yang baik untuk dapat melaksanakan pengawasan atau kordinasi secara langsung terhadap seluruh aktivitas perusahaan.

Pengendalian internal merupakan kegiatan yang sangat penting untuk mencapai tujuan perusahaan. Sebuah sistem pengendalian internal terdiri dari kebijakan dan prosedur yang dirancang agar manajemen mendapatkan keyakinan yang memadai bahwa perusahaan mencapai

tujuan dan sarannya, kebijakan dan prosedur tersebut sering kali disebut pengendalian dan secara kolektif akan membentuk suatu pengendalian internal (Elder, Arens, Beasley, dan Jusuf 2012:316). Dalam siklus penjualan diperlukan juga aktivitas pengendalian internal yang digunakan untuk otorisasi pemrosesan pesanan pelanggan dimulai dari permintaan pelanggan atas barang, pesanan penjualan yang menginformasikan deskripsi dan kuantitas barang yang dipesan pelanggan, pemberian kredit kepada pelanggan dengan persetujuan orang yang memiliki otorisasi, pengiriman barang yang dipesan oleh pelanggan, dokumen pengiriman yang digunakan untuk mengirim barang kepada pelanggan yang terdapat deskripsi dan kuantitas barang yang dikirim, penagihan kepada pelanggan sesuai barang yang diminta oleh pelanggan, dan pencatatan penjualan yang dilakukan perusahaan bersamaan dengan penerimaan kas atau kredit lainnya (Elder, dkk 2012:524). Dengan adanya aktivitas pengendalian internal dalam siklus penjualan, dapat membantu perusahaan dalam mengatur sistem penjualan di perusahaan.

PT Tirta Dewata Sejahtera merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang pengemasan air mineral. Sebagai perusahaan produksi dan pemasaran, kegiatan operasional PT Tirta Dewata Sejahtera adalah penjualan. Banyak bagian dari perusahaan terutama dalam bidang penjualan memiliki pengendalian internal yang lemah.

Pada perusahaan ini siklus penjualan dibagi menjadi 2 yaitu penjualan secara kredit dan penjualan secara tunai. Baik penjualan secara tunai dan kredit memiliki *salesman* yang bertugas mencatat pesanan pelanggan, hanya saja pada penjualan kredit *salesman* lebih banyak menerima pesanan melalui telepon dibandingkan melakukan penawaran barang keluar.

Pengendalian internal yang berlaku pada PT Tirta Dewata Sejahtera belum berjalan dengan baik, karena kurangnya pengendalian internal yang memadai seperti otorisasi pada siklus penjualan oleh manager. Dampak dari pengendalian internal yang lemah dapat mengakibatkan munculnya beberapa permasalahan yang cukup merugikan bagi perusahaan. Adapun beberapa permasalahan yang dihadapi PT Tirta Dewata Sejahtera dalam kegiatan operasionalnya, yaitu: pemakaian uang perusahaan oleh *salesman* dan admin penjualan, bagian gudang melebihi kuantitas barang yang dikirim ke pelanggan, bagian pengiriman yang sering kali mengantarkan barang tidak tepat waktu. Dengan adanya pengendalian internal yang baik maka PT. Tirta Dewata Sejahtera dapat meminimalisasi permasalahan dalam kegiatan operasionalnya.

Berdasarkan penjelasan di atas dapat dilihat bahwa pengendalian internal yang dimiliki perusahaan pada siklus penjualan merupakan aspek yang harus diperhatikan. Permasalahan yang dialami

PT Tirta Dewata Sejahtera menjadi tujuan utama pembahasan siklus penjualan ini. Penelitian ini akan mengevaluasi pengendalian internal siklus penjualan pada PT Tirta Dewata Sejahtera.

## **1.2 Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas maka dapat dirumuskan sebagai berikut: apakah pengendalian internal siklus penjualan pada PT. Tirta Dewata Sejahtera telah berjalan dengan baik

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Tujuan yang hendak dicapai dalam melakukan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengevaluasi pengendalian internal siklus penjualan pada PT Tirta Dewata Sejahtera.
2. Memberikan pemecahan masalah yang dihadapi PT Tirta Dewata Sejahtera mengenai pengendalian internal yang dijalankan pada siklus penjualan.

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

Berdasarkan tujuan penelitian, adapun manfaat penelitian yang diperoleh sebagai berikut:

##### 1. Manfaat Akademik

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi para mahasiswa sebagai referensi untuk menambah pengetahuan mengenai pengendalian internal dalam siklus penjualan. Serta dapat digunakan sebagai acuan untuk penelitian berikutnya.

##### 2. Manfaat Praktik

Hasil penelitian ini semoga dapat bermanfaat bagi para pengambil keputusan di perusahaan dalam mengembangkan pengendalian internal yang ada di siklus penjualan perusahaan.

#### **1.5 Sistematika Penulisan**

Penulisan skripsi studi kasus ini dibagi menjadi lima bab, yang terdiri atas :

##### **BAB 1 : PENDAHULUAN**

Bab ini berisi tentang latar belakang, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

## **BAB 2 : TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini menjelaskan tentang teori-teori yang digunakan penulisan sebagai dasar dan rerangka berpikir dalam menganalisis kendala pada perusahaan dan sekaligus membahas studi kasus.

## **BAB 3 : METODE PENELITIAN**

Bab ini berisi tentang desain penelitian, jenis dan sumber data, metode pengumpulan data, dan teknik analisis data yang digunakan penulis selama proses penelitian.

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

Bab ini berisi tentang gambaran umum yang terdapat dalam PT. Tirta Dewata Sejahtera disertai struktur organisasi dan *job description* pada tiap-tiap divisi. Dalam bab ini pula peneliti melakukan evaluasi pengendalian internal atas siklus penjualan pada PT. Tirta Dewata Sejahtera dengan menganalisis data perusahaan.

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

Bab ini berisi simpulan atas pengujian pengendalian internal khususnya keefektifan pengendalian internal pada kegiatan transaksi penjualan yang disertai dengan batasan-batasan yang dihadapi peneliti saat melakukan penelitian dan penyusunan skripsi studi kasus.