

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan dalam dunia usaha sekarang semakin kompetitif. Hal tersebut di karenakan perkembangan teknologi dan informasi yang sangat pesat, sehingga mengharuskan setiap perusahaan harus memperluas usahanya demi mencapai tujuan dan keuntungan yang sebesar-besarnya dengan memanfaatkan sumberdaya dan kemampuan secara efisien dan efektif. Era saat ini mendorong banyak perusahaan untuk semakin memperluas usahanya dengan meraih pangsa pasar. Hal tersebut mendorong terjadinya persaingan ketat antar perusahaan. Perusahaan adalah suatu instansi yang terorganisir, berdiri dan berjalan yang tidak dapat terlepas dari hukum ekonomi dan prinsip dasar perusahaan pada umumnya. Semakin besar perusahaan, semakin banyak pula aktivitas yang dilakukan perusahaan tersebut.

Salah satu kegiatan operasional perusahaan adalah penjualan, yang merupakan bagian penting bagi setiap kegiatan perusahaan. Penjualan dapat menjamin kelangsungan hidup perusahaan karena dari penjualan ini perusahaan akan mendapatkan laba yang dapat digunakan untuk kemajuan hidup perusahaan, selain itu penjualan yang maksimal atau sesuai target yang direncanakan dapat menjadi ukuran keberhasilan perusahaan dalam melaksanakan kegiatan usaha.

Penjualan adalah aktivitas yang paling penting dan merupakan tujuan utama perusahaan yang dikelola dengan serius karena di dalam kegiatan penjualan terkadang suatu harga dari barang yang di jual dan aktivitas penjualan merupakan jaminan hidup suatu perusahaan. Penjualan merupakan proses yang dilakukan oleh penjual untuk memuaskan segala kebutuhan dan keinginan pembeli agar dicapai manfaat baik bagi sang penjual maupun sang pembeli yang berkelanjutan dan menguntungkan kedua belah pihak. Perkembangan dalam ruang aktivitas perusahaan yang menyebabkan manajemen menghadapi permasalahan yang semakin kompleks, salah satunya adalah kesulitan dalam menjalankan fungsi pengendalian dan pengawasan terhadap setiap kegiatan yang terjadi dalam perusahaan. Hal ini mengharuskan pimpinan perusahaan untuk melakukan pelimpahan wewenang kepada pihak-pihak dibawahnya. Hal ini dilakukan karena kegiatan operasional semakin kompleks, data dan informasi semakin banyak, serta resiko terjadinya penyimpangan dan penyalahgunaan wewenang dalam perusahaan semakin tinggi.

Efektivitas perusahaan dinilai dari penghasilan perusahaan dan kegiatan-kegiatan penjualan dalam kaitannya untuk mencapai sasaran perusahaan, sedangkan efisiensi perusahaan dinilai dari besarnya pengorbanan perusahaan untuk memperoleh penghasilan tersebut. Sistem akuntansi penjualan tunai merupakan suatu kesatuan unsur-unsur sistem penjualan tunai dan saling bekerja sama yang meliputi fungsi-fungsi yang terkait, dokumen dan catatan yang digunakan serta pengendalian intern yang mengaturnya,

Pengendalian intern adalah rencana organisasi dan metode yang digunakan untuk menjaga atau melindungi aktiva, menghasilkan informasi yang akurat dan dapat dipercaya, memperbaiki efisiensi, dan untuk mendorong ditaatinya kebijakan manajemen. Dengan adanya penerapan sistem pengendalian intern secara ketat maka diharapkan bahwa seluruh kegiatan operasional perusahaan berjalan dengan baik menuju tercapainya maksimalisasi profit. Bahkan tidak hanya dari segi operasionalnya saja yang akan berjalan dengan tertib dan baik sesuai prosedur, akan tetapi dari segi finansial perusahaan juga dapat lebih termonitor dengan baik.

Struktur pengendalian intern sangat penting bagi perusahaan yang menjalankan seluruh kegiatan usahanya, karena sistem pengendalian intern akan mengamankan sumber-sumber dari pemborosan, kecurangan dan ketidakefisienan, meningkatkan ketelitian dan dapat dipercayainya data akuntansi, mendorong ditaati dan dilaksanakannya kebijakan perusahaan serta meningkatkan efektivitas. Untuk menciptakan sistem pengendalian intern dalam perusahaan, unsur yang perlu dirancang adalah sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan cukup terhadap kekayaan, utang, pendapatan, biaya, serta perlu dirancang berbagai metode untuk merekayasa praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi dan mutu karyawan yang sesuai dengan tugas dan tanggung jawabnya.

Perkembangan usaha dunia estetika saat ini berkembang cukup pesat, bahkan bisa dibilang sangat maju. Hal itu dibuktikan dengan banyaknya

perusahaan kosmetik, berbagai klinik kecantikan yang tersebar di kota-kota besar. Fenomena tersebut terdorong karena banyaknya permintaan dari pangsa pasar untuk mengonsumsi/ memakai kosmetik dan perawatan sebagai penunjang penampilannya. Alamanda Skincare merupakan salah satu perusahaan estetika yang bergerak di bidang dagang dan jasa berupa layanan perawatan wajah dan tubuh (kulit), pengadaan layanan konsultasi dokter dan penjualan produk kecantikan.

Salah satu aktivitas yang sangat penting di Alamanda Skincare cabang Krian Sidoarjo adalah penjualan. Alamanda Skincare cabang Krian melakukan pengembangan perusahaan dengan mendirikan cabang baru di setiap tahunnya serta bekerjasama dengan pihak-pihak tertentu demi memperluas dunia bisnisnya. Alamanda Skincare cabang Krian merupakan usaha yang kegiatannya menjual berbagai produk kecantikan seperti *cream* pencerah wajah, pembersih wajah dan obat-obat perawatan kulit dengan berbagai jenis secara tunai. Dalam pelaksanaan penjualan secara tunai tersebut Alamanda Skincare cabang Krian memerlukan sistem informasi penjualan tunai yang baik untuk mengendalikan kegiatan penjualan tunai tersebut agar sesuai dengan prosedur penjualan yang telah ditetapkan. Pengendalian intern dalam penjualan adalah komponen yang sangat penting karena bersangkutan dengan kelangsungan hidup perusahaan. Tujuan dan sasaran Alamanda Skincare cabang Krian Sidoarjo salah satunya adalah mencapai keuntungan yang maksimal, karena kelangsungan kegiatan operasional perusahaan membutuhkan biaya yang tidak sedikit, maka salah satu kegiatan operasional

yang dapat menghasilkan keuntungan maksimal adalah penjualan barang. Untuk mewujudkan tujuan dan keberhasilan perusahaan itu mulai dengan variasi produk, pemberian hadiah, sampai dengan memberikan potongan harga. Pengendalian intern dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen dan dewan personal lain yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai mengenai pencapaian tujuan yaitu, keandalan pelaporan keuangan, kepatuhan terhadap hukum dan peraturan perusahaan yang berlaku, efektivitas dan efisiensi operasional. Namun pengendalian intern bisa berjalan dengan baik membutuhkan peranan sebuah sistem, salah satunya adalah sistem penjualan yang ada pada perusahaan tersebut.

Berdasarkan uraian diatas, penulis menjadikan hal tersebut fenomena yang menarik untuk diteliti. Penulis menduga bahwa ada peranan sistem penjualan tunai terhadap efektivitas pengendalian intern pada Alamanda Skincare cabang Krian Sidoarjo. Dalam penelitian ini, penulis ingin membuktikan peranan sistem penjualan tunai dalam penunjang efektivitas pengendalian intern di Alamanda Skincare cabang Krian Sidoarjo.

B. Rumusan Masalah

Bagaimana peranan sistem informasi penjualan sebagai penunjang efektivitas pengendalian intern pada Alamanda Skincare cabang Krian Sidoarjo?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah dan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui peranan sistem penjualan tunai

dalam penunjang efektivitas pengendalian intern pada Alamanda Skincare cabang Krian Sidoarjo.

D. Manfaat Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah dan tujuan penelitian diatas, terdapat manfaat penelitian yaitu :

1. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian diharapkan akan menjadi bahan masukan sehubungan dari hasil analisa yang dilakukan dengan tujuan agar perusahaan dapat beroperasi dengan lebih baik dan sebagai pertimbangan untuk mengambil keputusan yang dianggap perlu, guna meningkatkan perkembangan penjualan perusahaan di masa yang akan datang. Untuk memberikan informasi kepada perusahaan yang diteliti mengenai pengaruh sistem penjualan tunai terhadap efektivitas pengendalian intern , sehingga perusahaan dapat lebih baik lagi dalam mempertahankan kedudukannya dalam pertumbuhan perekonomian..

2. Bagi Penulis

Penelitian ini diharapkan berguna untuk memenuhi tugas akhir skripsi, meningkatkan pengetahuan tentang ilmu akuntansi di bidang sistem penjualan tunai terhadap efektivitas pengendalian intern. Penambah pengetahuan sekaligus guna mempraktekkan pengetahuan yang telah diperoleh peneliti selama mengikuti perkuliahan. Hasil penelitian ini diharapkan memberikan pengetahuan dan informasi bagi peneliti lain untuk melakukan kegiatan penelitian selanjutnya.

3. Bagi Universitas Muhammadiyah Surabaya

Dalam rangka pengembangan ilmu pengetahuan diharapkan dapat menambah sebagai referensi tentang peranan sistem penjualan Alamanda Skincare cabang Krian dalam efektivitas pengendalian intern yang berhubungan dengan matakuliah yang di terima oleh mahasiswa. Dapat menambah dan memperluas pengetahuan tentang konsep wawasan khususnya tentang penjualan pada sebuah perusahaan.

E. Sistematika Penulisan Skripsi

Dalam rangka memudahkan pembahasan dan memberikan uraian yang lebih rinci dan lebih terarah, maka skripsi ini dibagi ke dalam lima bab, yang masing-masing bab terdiri atas sub bab.

Sistematika penulisan dalam menyusun skripsi ini adalah sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan : Bab ini berisikan mengenai latar belakang permasalahan, identifikasi masalah yang akan dibahas, tujuan dan manfaat yang diperoleh dari hasil penelitian baik bagi penulis, bagi perusahaan maupun bagi pembaca, sistematika penulisan merupakan deskriptif dari uraian mengenai isi setiap bab.

Bab II Kajian Pustaka : Bab ini diuraikan mengenai pengertian pengendalian intern, tujuan pengendalian intern, lingkungan pengendalian intern, pengertian penjualan, sistem akuntansi penjualan, hubungan unsur-unsur pengendalian intern dengan penjualan, penelitian terdahulu, kerangka konseptual.

Bab III Metode Penelitian : Bab ini membahas mengenai pendekatan penelitian, keterlibatan peneliti, prosedur pengumpulan data, pengolahan dan analisa data, keabsahan temuan.

Bab IV Hasil penelitian dan pembahasan : Bab ini membahas gambaran umum subjek penelitian, deskripsi hasil penelitian, pembahasan.

Bab V Penutup : Bab ini membahas tentang kesimpulan dan saran hasil dari penelitian.