

# BAB I

## PENDAULUAN

### 1.1 LATARBELAKANG MASALAH

Perusahaan merupakan suatu wadah yang terdiri dari beberapa sekumpulan manusia yang bekerja secara bersama-sama untuk menjalankan fungsi suatu manajemen, yaitu manajemen sumber daya manusia, manajemen keuangan, manajemen produksi operasi, dan manajemen pemasaran. Salah satu tujuan didirikannya perusahaan yakni untuk memperoleh keuntungan namun ada pula perusahaan yang didirikan untuk meningkatkan kesejahteraan.

Perusahaan harus mempunyai pengamanan yang baik atas aktiva yang dimilikinya agar tidak terjadi sesuatu yang dapat merugikan perusahaan seperti penyelewengan, kerusakan dan kehilangan yang dilakukan oleh pihak yang tidak bertanggung jawab, sehingga suatu perusahaan memerlukan sistem dan prosedur yang dapat menjamin terlaksananya perusahaan secara efektif dan efisiensi yang diaplikasikan ke dalam sistem informasi akuntansi (Kulumata, 2017).

Tujuan utama dari suatu perusahaan adalah mencapai laba yang maksimal. Laba yang maksimal dapat diperoleh melalui peningkatan volume penjualan. Semakin tinggi volume penjualan, maka semakin besar pula laba yang akan diperoleh (Habibie, 2014).

Perusahaan akan lebih menjamin kelangsungan hidupnya dan dapat terus berkembang untuk meningkatkan omset penjualan apabila kegiatan penjualan dikelola dengan baik. Salah satunya yaitu dengan pencatatan penjualan yang

cepat dan tepat dalam upaya pembuatan laporan penjualan untuk kepentingan manajemen.

Penelitian yang dilakukan oleh Eki dkk (2016) dengan judul “Sistem dan Prosedur Akuntansi dan Penerimaan Kas untuk Mendukung Pengendalian Intern”. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, peneliti dapat menyimpulkan sistem penjualan dan penerimaan kas pada Gema Insansi Distribusi Jawa Timur ditemukan beberapa kelebihan dan kelemahan dalam mendukung pengendalian intern yang baik.

Penelitian yang dilakukan oleh Kalumata (2017) dengan judul “Evaluasi Pengendalian Internal Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas pada PT. Hasrat Abadi Cabang Malalayang Manado”. Berdasarkan hasil penelitian ini menyatakan bahwa secara keseluruhan dapat diambil kesimpulan bahwa penerapan pengendalian internal sudah baik menurut *COSO* dan sudah dilaksanakan secara sistematis semua proses penjualan dan penerimaan kas mendapat otorisasi dari pihak yang berwenang dengan pengendalian intern yang baik.

Penelitian yang dilakukan oleh Krisnawaty (2013) dengan judul “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas (Studi Pada Penjualan Speedy PT. Telekomunikasi Indonesia,Tbk Kandatel Malang). Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem informasi penjualan dan penerimaan kas telah mencerminkan adanya sistem pengendalian intern yang baik, meskipun terdapat beberapa kelemahan, yaitu dokumen yang digunakan masih ada yang menggunakan sistem manual.

Duta Motor Lumajang merupakan salah satu perusahaan yang berbentuk

dealer yang resmi yang melayani penjualan sepeda motor merk Yamaha. Dealer Duta Motor mengembangkan sayap bisnisnya di kota Lumajang, tepatnya di Jalan Suwandak Lumajang. Dengan demikian, Dealer Duta Motor Lumajang bergerak dibidang penjualan. Dealer Duta Motor salah satu perusahaan yang berusaha memenangkan persaingan dalam perebutan konsumen dalam banyaknya dealer-dealer sebagai pesaing yang ada di Lumajang. Dealer Duta Motor adalah *authorized* dealer yang berupa dealer resmi yang berada di Lumajang.

Dealer Duta Motor Lumajang hanya melayani penjualan dari pabrikan Yamaha. Untuk meningkatkan volume penjualan, Dealer Duta Motor mengambil kebijakan dengan tidak hanya melakukan penjualan secara tunai, tetapi juga dengan penjualan kredit. Penjualan tunai dilakukan oleh perusahaan dengan cara pembeli melakukan pembayaran harga terlebih dahulu kemudian barang diserahkan kepada pembeli. Penjualan secara kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order, kemudian melakukan pembayaran secara kredit sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati. Dengan demikian akan mudah sekali terjadi kekeliruan atau penyimpangan yang dapat merugikan perusahaan. Oleh karena itu, kebutuhan akan pengendalian intern terhadap sistem penjualan harus dapat dikendalikan dengan benar, agar tidak terjadi kerugian yang besar pada perusahaan.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis tertarik untuk membahas dan menganalisis pengendalian internal terhadap sistem penjualan dan penerimaan kas, dan penulis bermaksud mengajukan penelitian yang berjudul,

## **“Analisis Pengendalian Internal Sistem Penjualan pada Dealer Duta Motor Lumajang”.**

### **1.2 BATASAN MASALAH**

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah diatas, batasan masalah penelitian ini yaitu hanya membahas tentang pengendalian internal dan sistem penjualan pada Dealer Duta Motor Lumajang.

### **1.3 PERUMUSAN MASALAH**

Berdasarkan latar Belakang diatas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana pengendalian internal pada sistem penjualan yang dijalankan oleh Dealer Duta Motor Lumajang?
2. Bagaimana sistem informasi penjualan pada Dealer Duta Motor Lumajang?

### **1.4 TUJUAN PENELITIAN**

Setiap peneliti mempunyai tujuan yang jelas, agar penelitian tersebut dapat dicapai sesuai apa yang diinginkan oleh peneliti berdasarkan latar belakang dan permasalahan yang ada maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui bagaimana pengendalian intern penjualan yang dijalankan oleh Dealer Duta Motor Lumajang.
2. Untuk mengetahui bagaimana sistem informasi penjualan Dealer Duta Motor Lumajang.

### **1.5 KEGUNAAN PENELITIAN**

Kegunaan penelitian ini tidak terlepas dari tujuan yang ingin dicapai. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan nilai dan manfaat kepada berbagai pihak. Adapun kegunaan penelitian ini adalah:

a. Aspek teoritis

Pada penelitian ini diharapkan dapat menerapkan teori-teori kedalam aplikasi sesuai permasalahan yang dihadapi.

1. Bagi Penulis

Dengan penelitian ini bisa sebagai sarana memperdalam dan menerapkan teori yang diperoleh selama masa perkuliahan dalam meningkatkan wawasan dan juga pemahaman mengenai masalah yang diteliti sekaligus juga sebagai referensi perbandingan, sehingga mendapatkan gambaran yang lebih jelas mengenai kesesuaian fakta di lapangan dengan teori-teori, khususnya teori akuntansi.

2. Bagi Pihak Lain.

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap pengetahuan yang berkaitan dengan masalah yang diteliti dan sekaigus sebagai bahan peneliti selanjutnya dalam mengembangkan keilmuan yang berkaitan dengan konsep dan teori akuntansi.

b. Aspek Praktis

## 1. Bagi Perusahaan

Dengan adanya penelitian ini, hasil dari penelitian ini dapat dipergunakan oleh perusahaan sebagai bahan pertimbangan untuk pengambilan keputusan manajemen perusahaan dalam menentukan kebijakan untuk meminimalisir terlalu tingginya piutang yang tak tertagih dalam perusahaan.

