

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Perkembangan perusahaan saat ini semakin pesat. 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. Perusahaan didirikan untuk mencari laba yang sebesar-besarnya dan untuk dipertahankan kelangsungan hidup usahanya.

Perusahaan banyak melakukan usaha untuk mencapai profit dan keuntungan. Perusahaan harus tetap berusaha mempertahankan kelangsungan usahanya di masa yang akan datang. Usaha yang dilakukan pasti memiliki kemampuan untuk menghasilkan profit dan keuntungan. Perusahaan yang didirikan ada dua macam, yaitu di bidang jasa dan manufaktur. Tentu saja kelangsungan usaha ini dapat terwujud jika barang atau jasa yang ditawarkan dapat diterima di pasaran, dan dapat menarik pangsa pasar. Oleh karena itu, penting untuk perusahaan mempelajari sistem penjualan, karena penjualan merupakan sumber penghasilan bagi perusahaan. Penjualan yang sukses adalah penjualan yang dapat menguasai pangsa pasar, dengan peningkatan penjualan maka laba yang akan diperoleh perusahaan akan meningkat serta perusahaan akan dapat melanjutkan kelangsungan hidupnya.

Penjualan merupakan salah satu aspek yang penting dalam sebuah perusahaan. Pengelolaan perusahaan yang kurang baik akan merugikan perusahaan karena dapat berimbas pada perolehan laba, dan pada akhirnya dapat mengurangi pendapatan. Setiap perusahaan memiliki sistem berbeda dalam melakukan usahanya. Secara umum perusahaan harus memiliki sistem yang tepat dalam semua aspek yang dijalankannya. Sistem yang baik ini merupakan salah satu kunci dalam pengendalian.

Kegiatan operasi perusahaan dapat dikatakan efektif bergantung pada kebijakan manajemen. Pihak manajemen mengutamakan adanya pengendalian intern, maka semua

bagian dalam struktur organisasi pun akan mematuhi kebijakan dan prosedur yang ditetapkan perusahaan. Pemahaman terhadap pengendalian intern merupakan unsur yang penting, sebab dengan pemahaman tersebut aplikasi kunci-kunci pengendalian dapat diuraikan dalam melaksanakan transaksi penjualan. Agar tujuan pengendalian dapat terpenuhi perlu adanya pengendalian sistem penjualan.

Dalam aktivitas penjualan tidak hanya sekedar pekerjaan menjual saja, tapi adalah dari awal bagaimana aktivitas penjualan tersebut dapat tercatat baik, bagaimana memperoleh konsumen, kemudian mengadakan pemesanan, sampai barang tersebut diterima oleh konsumen dengan puas tanpa adanya keluhan dari konsumen.

Pada perusahaan jasa maupun manufaktur, penjualan sangatlah penting dan merupakan salah satu roda penggerak dalam kelangsungan hidup usaha perusahaan. Agar kegiatan penjualan dapat berjalan secara efektif, tujuan perusahaan dapat tercapai sesuai dengan apa yang telah direncanakan, maka perlu adanya pengendalian internal. Pengendalian ditetapkan agar kegiatan operasi berjalan dengan efektif dan efisien, serta menjamin adanya keandalan mengenai catatan laporan keuangan. Pengendalian intern sangat besar pengaruhnya atas laporan keuangan. Dengan adanya pengendalian intern akan tercipta suatu sarana untuk menyusun, mengumpulkan informasi-informasi yang berhubungan dengan transaksi perusahaan, yang secara tidak langsung dapat dijalankan dengan baik.

Analisis mengenai sistem pengendalian intern penjualan ini akan memberikan informasi-informasi yang penting bagi perusahaan dalam menjalankan usahanya dengan baik, dan dapat meningkatkan usahanya. Aktivitas penjualan akan menghasilkan produktivitas yang optimal jika diimbangi oleh sistem pengendalian intern penjualan yang baik, (Mulyadi, 2002).

Sistem pengendalian intern ini dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen dan dewan personil lain yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai mengenai pencapaian tujuan yaitu, keandalan pelaporan keuangan, kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku, efektivitas dan efisiensi operasi. Oleh karena itu diperlukan evaluasi mengenai sistem pengendalian intern terhadap penjualan untuk tetap mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan serta tercapainya tujuan perusahaan.

PT. Hasjrat Abadi Toyota Cabang Bitung adalah sebuah perusahaan dagang yang bergerak di bidang perdagangan mobil, khususnya mobil bermerek Toyota dengan berbagai tipe. Sejak awal berdirinya yaitu tahun 1956 hingga sekarang, perusahaan ini berkonsentrasi pada penjualan mobil Toyota dan suku cadang Toyota dengan berbagai tipe. Adapun data penjualan PT. Hasjrat Abadi Toyota Cbg Biung Dinamika Kendari untuk bulan Desember 2014 adalah sebagai berikut :

Tabel 1.1: Data Penjualan Per Desember 2014

No.	Type	Jumlah Penjualan /Unit
1.	Avansa Lukxuri	40
2.	Kijang Inova	7
3.	Avansa	16
4.	Agya	11
5.	Fortuner	3
6.	Avansa Velos	3
Total Penjualan		80

*Sumber: PT.Hasjrat Abadi Toyota Cabang Bitung*

Dari tabel 1.1 tersebut di atas maka dapat diketahui bahwa jumlah Penjualan PT. Hasjrat Abadi Toyota Cabang Bitung per 31 Desember 2014 berjumlah 80 unit yang terdiri dari penjualan Type Avansa Lukxuri terjual 40 unit, Kijang Inova terjual 7 unit, Avansa 16 unit, Agya terjual 11 Unit, Fortuner terjual 3 Unit, Avansa Velos terjual 3 unit.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul “ **Analisis Pengendalian Intren Sistem Penjualan Kredit Pada PT. Hasjrat Abadi Toyota Cabang Bitung** “.

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah di uraikan di atas, maka permasalahan dalam penelitian ini adalah “ Apakah Sistem Akuntansi Penjualan kredit pada PT. Hasjrat Abadi Toyota Cabang Bitung sesuai dengan stndart oprasiona perusahaan ?”

## 1.3 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui system penjualan kredit pada PT. Hasjrat Abadi Toyota Cabang Bitung sesuai dengan standart oprasional perusahaan.

#### **1.4 Manfaat penelitian**

Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah :

1. Bagi perusahaan.

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan bagi perusahaan memperoleh manfaat dari penerapan sistem dan prosedur penjualan dalam memahami penilaian terhadap pengendalian intern khususnya siklus penjualan pada perusahaan.

2. Bagi penulis.

Agar menambah wawasan serta pengetahuan tentang perkembangan ilmu akuntansi dalam memahami penilaian terhadap pengendalian intern khususnya siklus penjualan.

3. Bagi pembaca

Kiranya dapat menjadi bahan masukan yang bermanfaat bagi peneliti lain yang berminat di bidang ini.