

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang**

Perkembangan teknologi yang sudah berkembang pesat pada saat ini, sangat berpengaruh besar terhadap perekonomian yang ada di Indonesia. Perkembangan itu juga di imbangi dengan perkembangan dalam sistem informasi terhadap perlakuan penjualan dan pembelian barang. Hal tersebut berdampak pada pola pikir para pelaku usaha untuk selalu berinovasi untuk memasarkan produk yang di produksi.

Perusahaan selalu berusaha membuat inovasi produk baru mengikuti laju perkembangan teknologi yang sedang berkembang saat ini. Produk-produk yang dihasilkan semakin beragam dan semakin mempermudah pengguna untuk memakai produk yang dihasilkan. Semua usaha yang dilakukan perusahaan ini adalah hanya untuk menghasilkan profit dan laba. Perusahaan didirikan terdiri dari dua macam yaitu, dibidang jasa dan manufaktur. Di dalam kedua jenis perusahaan ini, kegiatan perusahaan dapat berjalan apabila barang dan jasa yang dihasilkan perusahaan diterima oleh konsumen. Oleh sebab itu, penting bagi perusahaan untuk mengetahui sistem penjualan karena penjualan merupakan sumber pendapatan bagi perusahaan yang dapat menunjang kegiatan perusahaan agar tetap berjalan dengan baik. Penjualan yang baik adalah penjualan yang dapat menguasai pangsa pasar dimana semakin besar penjualan yang bisa dilakukan oleh perusahaan, maka laba

yang dihasilkan perusahaan juga akan meningkat. Dengan keadaan seperti ini maka akan mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan.

Dalam aktivitas penjualan, perusahaan tidak hanya sekedar menjual saja tetapi adalah bagaimana aktivitas penjualan tersebut tercatat dengan baik, bagaimana memperoleh konsumen hingga melakukan order pembelian pada perusahaan, sampai barang tersebut diterima konsumen. Semua proses ini membutuhkan sistem yang tepat, dengan sistem yang tepat perusahaan dapat melihat pengendalian intern yang berjalan. Kegiatan operasi perusahaan bergantung pada kebijakan manajemen perusahaan, manajemen mengutamakan adanya pengendalian intern supaya semua bagian dalam struktur organisasi mematuhi kebijakan dan prosedur yang diterapkan oleh perusahaan. Pemahaman terhadap pengendalian intern sangat penting dalam sebuah organisasi, dengan pemahaman tersebut semua prosedur penjualan yang ada dalam perusahaan dapat berjalan dengan baik.

Aktivitas pengendalian adalah kebijakan dan prosedur yang membantu memastikan bahwa arahan manajemen dilaksanakan. Aktivitas tersebut membantu memastikan bahwa tindakan yang diperlukan untuk menanggulangi risiko dalam pencapaian tujuan entitas, sudah dilaksanakan (Agoes, 2012). Pada dasarnya penguasaan informasi yang baik dapat meningkatkan manajerial perusahaan atau persaingan perusahaan dalam bersaing dengan produk dari perusahaan lain khususnya dibidang penjualan. Pemahaman sistem yang berbasis komputer sangat penting untuk pengguna sebab dengan adanya pemahaman terhadap sistem akuntansi perusahaan yang

berbasis komputer, proses pendataan dan pencatatan keuangan perusahaan dapat berjalan dengan baik. Peranan sistem adalah untuk membantu pengguna dalam meningkatkan produktivitas, meningkatkan efektivitas, meningkatkan efisiensi, meningkatkan mutu, meningkatkan kreativitas, membantu pengguna dalam memecahkan masalah. Adanya sistem informasi memang sangat membantu pengguna dalam menyelesaikan proses pendataan dan pencatatan keuangan perusahaan berbasis komputer dan tidak memakan waktu yang cukup lama dalam proses penyelesaiannya pada sistem penjualan perusahaan ini masih terdapat banyak kekurangan yang sekiranya perlu diperbaiki lagi. Penelitian yang dilakukan Puspiningtyas secara keseluruhan cukup baik dapat diketahui pada kolektibilitas kredit yang ada.

Menurut peneliti terdahulu hasil evaluasi sistem dan prosedur penjualan tunai yang dijalankan sebagian besar perusahaan sudah memadai hal itu dikarenakan adanya pemisahan fungsi, adanya otorisasi persetujuan, adanya penambahan fungsi, terdapat struktur pengendalian intern (Hilmawan:2012). Di lihat dari pengendalian intern yang di terapkan oleh perusahaan sudah memadai. Perusahaan sudah menerapkan sistem pengendalian intern yang baik, Karena sudah menggunakan unsur unsur yang terdapat pada sistem pengendalian intern yang di pakai oleh sebagian besar perusahaan. Unsur-unsur itu meliputi Lingkungan pengendalian (*control environment*), penilaian risiko (*risk Assesment*), prosedur pengendalian (*control procedure*), pemantauan (monitoring, serta informasi dan komunikasi (*information and communication*). Atas hasil analisis tersebut dapat dikatakan bahwa sistem

pengendalian intern yang di terapkan telah optimal dan memadai untuk di terapkan di lingkungan perusahaan (Yos:2010).

Menurut para peneliti terdahulu yang telah melakukan penelitian penerapan

sistem akuntansi penjualan kredit, yatu antara lain dilakukan oleh Ma'ruf (2009),

Dharma (2010), Syam (2010), Puspiningtyas (2011), Anita (2011), Citramurti (2012), secara garis besar hasil penelitiannya menunjukkan bahwa perusahaan yan diteliti masih membutuhkan perbaikan dalam sistem penjualan kredit, seperti hasil penelitian yang dilakukan oleh Ma'ruf (2009) menunjukkan kurangnya pembagian tugas dan wewenang yang memadai yang mengakibatkan kurang adanya internal check di dalam unit organisasi, hasil penelitian dari Dharma terdapat kekurangan aktivitas penjualan kredit belum terotorisasi dengan baik antara bagian yang satu dengan yang lainnya, dokumen digunakan masih terdapat kekurangan dalam sistem penjualan kredit. Penelitian yang dilakukan oleh Syam (2010) terdapat kekurangan pada sistem penjualan perusahaan ini masih terdapat banyak kekurangan yang sekiranya perlu diperbaiki lagi. Penelitian yang dilakukan Puspiningtyas (2011) secara keseluruhan cukup baik dapat diketahui pada kolektibilitas kredit yang ada

Dalam penelitian ini penulis melakukan studi kasus pada PT.Astra Honda Motor Wates Daerah Istimewa Yogyakarta. Alasan penulis memilih

melakukan studi kasus pada perusahaan tersebut karena perusahaan tersebut merupakan salah satu dealer motor di Kulon Progo yang cukup besar dan pesat secara penjualannya. Hal ini membuat penulis ingin melihat secara langsung proses penjualan yang dilakukan pada PT Astra Honda Motor dan mengetahui apakah sistem penjualan yang di laksanakan sudah sesuai dengan sistem pengendalian intern.

Berdasarkan Latar Belakang di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul **“EVALUASI PENERAPAN SISTEM PENGENDALIAN INTERN PROSES PENJUALAN PADA PT. ASTRA HONDA MOTOR WATES”**

## **1.2 Rumusan Masalah**

Dari latar belakang diatas penulis dapat menarik perumusan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana sistem penjualan yang di terapkan oleh PT.Astra Honda Motor Wates ?
2. Bagaimana sistem pengendalian intern proses penjualan yang diterapkan Oleh PT.Astra Honda Motor Wates ?
3. Apakah evaluasi sistem penjualan pada PT.Astra Honda Motor Wates sudah sesuai dengan literatur ?

## **1.3 Batasan Masalah**

Pada PT. Astra Honda Motor Wates terdapat beberapa sistem diantaranya adalah sistem penjualan dan sistem penerimaan kas. Dalam hal ini penulis membatasi permasalahan yang akan di bahas yaitu mengenai sistem pengendalian intern proses penjualan pada PT. Astra Honda Motor Wates

## **1.4 Tujuan Penulisan**

1. Untuk mengetahui sistem penjualan yang sudah di terapkan oleh PT.Astra Honda Motor
2. Untuk mengetahui penerapan sistem pengendalian intern proses penjualan pada PT. Astra Honda Motor Wates
3. Untuk mengetahui apakah sistem penjualan pada perusahaan sudah sesuai dengan literatur

## **1.5 Manfaat Penulisan**

Adapun manfaat penulisan yang ingin dicapai adalah:

### **1. Bagi perusahaan**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan hal yang baik bagi perusahaan agar penerapan sistem informasi akuntansi prosedur penjualan yang dipakai dapat tetap berjalan dengan baik sehingga dapat memperoleh manfaat terhadap pengendalian intern.

### **2. Bagi Penulis**

Untuk memberikan wawasan serta pengetahuan penulis tentang perkembangan ilmu akuntansi dalam memahami penilaian terhadap pengendalian intern khususnya tentang proses penjualan

### **3. Bagi Peneliti Selanjutnya,**

Sebagai bahan pertimbangan dalam menyusun penelitian selanjutnya untuk peneliti yang berminat dalam bidang ini yang dipakai oleh sebuah PT. Astra Honda Motor Wates dapat tetap berjalan dengan baik sehingga dapat memperoleh manfaat terhadap pengendalian intern.

## **1.6 Sistematika Penulisan**

Penelitian ini di susun dalam 5 bab pembagian ini dilakukan untuk memperjelas agar dapat tersusun dengan baik dan mudah untuk di mengerti.

### **BAB I : Pendahuluan**

Dalam bab ini di uraikan secara singkat yang berisi latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematis penulisan.

### **BAB II : Landasan Teori**

Berisikan tentang penjelasan teori dasar yang perlu di ketahui untuk mempermudah dalam pemahaman tentang sistem penjualan

### **BAB III : Metodologi Penelitian**

Berisikan pembahasan tentang tempat dan spesifikasi objek penelitian

### **BAB IV : Hasil Penelitian dan Pembahasan**

Berisikan tentang hasil penelitian dan pembahasan hasil penelitian

### **BAB V : Kesimpulan, Saran dan Daftar Pustaka**

Berisikan kesimpulan secara keseluruhan berdasarkan pada hasil penelitian yang telah di lakukan dan juga saran-saran dari penulis. Serta menuliskan daftar pustaka