

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

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 mempertahankan kelangsungan hidup usahanya.

Perusahaan banyak melakukan usaha untuk mencapai tujuannya itu. 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 pengendalian sistem penjualan.

Dalam aktivitas penjualan tidak hanya sekedar pekerjaan menjual saja, tapi adalah 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 gerai, 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.

Evaluasi mengenai sistem pengendalian intern penjualan ini akan memberikan informasi-informasi yang penting bagi perusahaan dalam menjalankan usahanya dengan baik, dan dapat meningkatkan usahanya. Tentu saja aktivitas penjualan akan menghasilkan produktivitas yang optimal jika diimbangi oleh sistem pengendalian intern penjualan yang baik (Mulyadi, 2008:163).

Sistem pengendalian intern ini 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 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. Tozy Sentosa Tbk adalah sebuah perusahaan memiliki tiga brand yang diusungnya, yakni Centro Department Store, Parkson dan Kem Chicks Pacific Place. Parkson Retail Asia Limited (PRAL) memiliki jaringan 65 gerai (termasuk 1 supermarket) yang tersebar di Malaysia, Vietnam, Indonesia dan Myanmar. Sedangkan Kem Chicks Pacific Place merupakan supermarket gaya hidup *gourmet* yang menargetkan konsumen kelas menengah ke atas. Industri ritel yaitu toko ritel modern. Salah satu alasan pemilihan industri ritel tersebut adalah tren toko ritel modern yang saat ini sedang booming di Indonesia.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul **“Evaluasi Sistem Akuntansi Penjualan pada PT. Tozy Sentosa TBK “**

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

- 1) Bagaimanakah pelaksanaan sistem akuntansi pengeluaran barang yang diterapkan di PT. Tozy Sentosa Tbk Surabaya ?
- 2) Apakah sistem akuntansi pengeluaran barang pada PT. Tozy Sentosa Tbk Surabaya telah memenuhi Sistem Pengendalian Intern yang memadai ?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan perumusan masalah yang ada, maka tujuan penelitian ini adalah untuk :

- 1) Mengetahui Sistem Akuntansi Penjualan yang dijalankan dalam perusahaan Pada PT. Tozy Sentosa Tbk Surabaya.
- 2) Mengetahui lebih lanjut mengenai kesesuaian pelaksanaan sistem akuntansi penjualan terhadap Unsur Pengendalian Intern Pada PT. Tozy Sentosa Tbk Surabaya.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

Manfaat yang diberikan oleh penulisan skripsi ini adalah :

### **1.4.1 Aspek Akademis**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi yang positif serta gambaran yang jelas mengenai sistem akuntansi penjualan PT. Tozy Sentosa Tbk Surabaya. Penelitian ini juga diharapkan dapat mengembangkan wawasan mahasiswa serta sebagai bahan referensi bagi peneliti lain yang berhubungan dengan masalah yang diteliti dalam rangka pengembangan ilmu pengetahuan.

#### **1.4.2 Aspek pengembangan ilmu pengetahuan**

Sebagai pengembangan khasanah ilmu pengetahuan khususnya tentang masalah sistem informasi akuntansi yang berkaitan dengan prosedur akuntansi penjualan.

#### **1.4.3 Aspek Praktis**

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk menganalisis masalah yang berhubungan dengan pelaksanaan sistem akuntansi penjualan PT. Tozy Sentosa Tbk Surabaya. Serta memberikan solusi-solusi atau jalan pemecah dari masalah-masalah yang ada dengan menggunakan pengetahuan dan teori-teori yang ada. Adanya jalan pemecah dari masalah-masalah yang ada, diharapkan sistem akuntansi penjualan PT. Tozy Sentosa Tbk Surabaya, dapat lebih baik dan memadai.