

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Pengendalian internal merupakan hal yang mendasar dalam sistem akuntansi. Pengendalian internal (*internal control*) merupakan kebijakan dan prosedur yang melindungi aktiva perusahaan dari kesalahan penggunaan, memastikan bahwa informasi usaha yang disajikan akurat dan meyakinkan bahwa hukum serta peraturan telah diikuti. Manajemen perusahaan sebaiknya menciptakan pengendalian internal yang memadai terhadap persediaan perusahaan secara keseluruhan dan sebaiknya perusahaan membentuk auditor internal agar dapat menyelidiki, menilai efektivitas pelaksanaan unsur-unsur pengendalian internal persediaan barang yang telah ditetapkan. Pengendalian internal harus dilaksanakan seefektif mungkin dalam suatu perusahaan untuk mencegah dan menghindari terjadinya kesalahan, kecurangan, dan penyimpangan (Oktavia, 2019:154).

Pengendalian internal persediaan dapat dilakukan dengan tindakan pengamanan untuk mencegah terjadinya kerusakan, pencurian, maupun tindakan penyimpangan lainnya. Dengan sebuah sistem pengendalian internal, perusahaan juga harus bisa menciptakan sebuah struktur organisasi yang baik (Puspitasari dan Haryani, 2018:2). Selain itu juga dapat perusahaan lebih mudah melakukan pelacakan kesalahan baik yang disengaja ataupun tidak. Pengendalian internal memerlukan adanya pembagian tanggungjawab yang jelas agar dapat berjalan dengan baik. Tujuan perusahaan dapat tercapai sesuai dengan apa yang telah direncanakan, maka perlu adanya pengendalian internal.

Sistem pengendalian internal penjualan juga menjadi hal penting yang harus diperhatikan oleh perusahaan. Sistem pengendalian internal penjualan melibatkan beberapa bagian dalam perusahaan dengan maksud agar penjualan yang terjadi dapat diawasi dengan baik. Agar tujuan tersebut tercapai dan tidak terjadi hambatan yang mengakibatkan kerugian pada perusahaan maka aktivitas penjualan perlu diperhatikan dan perlunya sistem penjualan dengan baik. Sistem penjualan yang baik berguna agar para karyawan dapat melakukan tugasnya dengan terstruktur berdasarkan tahapan yang telah ditentukan (Rohamniah, 2018:2), maka dari itu diperlukan evaluasi mengenai sistem pengendalian internal terhadap penjualan untuk tetap mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan serta tercapainya tujuan perusahaan.

Perusahaan dagang sangat erat kaitannya dengan ketersediaan persediaan di gudang untuk menjaga operasional penjualan di 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. Pengendalian yang baik, tidak menjamin tidak akan terjadi kesalahan dan penyelewengan dalam suatu perusahaan/instansi, tetapi

setidaknya akan mengurangi terjadinya kesalahan dan kecurangan dalam batas-batas yang layak, sehingga apabila terjadi kesalahan dan kecurangan, hal ini dapat diketahui dan diatasi lebih cepat (Fahmi, 2016:75).

Pengendalian persediaan menjadi faktor penting yang harus diperhatikan pihak perusahaan. Persediaan dalam perusahaan dipandang sebagai sumber daya yang mengganggu, namun keberadaannya tidak dapat dihindarkan (Nasution dan Prasetyawan, 2016). Oleh sebab itu dengan adanya sistem pengendalian internal akan dapat mengoptimalkan adanya persediaan. hal ini dikarenakan jika jumlah persediaan yang disediakan dalam pemenuhan kebutuhan konsumen terlalu besar, maka investasi akan sia-sia dan dapat menyebabkan kerusakan terhadap barang akibat dari penyimpanan yang terlalu lama. Namun, jika persediaan tidak dapat memenuhi permintaan konsumen, maka akan terjadi lost sales yang berakibat pada kehilangan kesempatan untuk memperoleh keuntungan bagi perusahaan. Selain itu, kepercayaan konsumen akan menurun akibat dari tidak adanya persediaan.

PT. SR12 Herbal Perkasa merupakan perusahaan yang bergerak dibidang herbal & skin care yang berdiri pada tahun 2015. PT. SR12 Herbal Perkasa dalam menjalankan aktivitasnya, seringkali menjumpai masalah dalam hal persediaan yakni sering terjadi selisih antara data persediaan di komputer dengan data fisik di gudang. PT. SR12 Herbal Perkasa dalam menjalankan aktivitasnya, perusahaan mendatangkan barang-barang melalui prosedur penerimaan, pemrosesan, penyimpanan dan pengeluaran persediaan yang semua kegiatan tersebut memerlukan pengawasan yang memadai terhadap pencatatan persediaan tersebut, sehingga tujuan untuk mencapai laba yang optimal dapat terwujud. Sistem penjualan di PT. SR12 Herbal

Perkasa yaitu penjualan tunai. Hal yang diperlukan dalam penerapan penjualan tunai secara baik yaitu dengan menilai bagaimana prosedur yang selama ini dilakukan oleh PT. SR12 Herbal Perkasa, sehingga dapat menilai PT. SR12 Herbal Perkasa telah memenuhi unsur-unsur pengendalian internal atau belum.

Pada penelitian yang dilakukan ini peneliti ingin menggali lebih lanjut tentang permasalahan yang sering timbul di dalam perusahaan khususnya mengenai pengendalian internal penjualan dan persediaan yang telah dilakukan oleh PT. SR12 Herbal Perkasa. Dalam hal tersebut akan dibahas dan dilakukan penelitian lebih lanjut.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan di atas maka permasalahan yang dapat diidentifikasi dan menjadi pokok permasalahan dalam penelitian ini, yaitu :

1. Bagaimana penerapan pengendalian internal persediaan barang dagang pada PT. SR12 Herbal Perkasa?
2. Bagaimana penerapan pengendalian internal penjualan pada PT. SR12 Herbal Perkasa?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian ini dibagi menjadi 2 tujuan yaitu:

- a. Untuk mengetahui dan menjelaskan penerapan pengendalian internal persediaan barang dagang pada PT. SR12 Herbal Perkasa.
- b. Untuk mengetahui dan menjelaskan penerapan pengendalian internal penjualan pada PT. SR12 Herbal Perkasa.

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

1. Bagi Perusahaan  
Hasil penelitian ini diharapkan bisa menjadi masukan bagi perusahaan dalam penerapan pengendalian internal persediaan barang dagang dan penjualan.
2. Bagi Universitas PGRI Adi Buana Surabaya
  - a) Menambah perbendaharaan atau dokumentasi perpustakaan di Universitas PGRI Adi Buana Surabaya.
  - b) Sebagai bahan referensi guna melengkapi perpustakaan apabila dibutuhkan nanti.
3. Bagi Masyarakat / Peneliti Selanjutnya
  - a) Penelitian ini diharapkan dapat memberikan satu penelitian yang dapat mendukung dalam pengembangan penerapan sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal persediaan barang dagang dan penjualan.
  - b) Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai dasar pengetahuan atau bahan pertimbangan untuk penelitian-penelitian yang selanjutnya dengan kajian terhadap pengendalian internal persediaan barang dagang dan penjualan.

#### **1.5 Fokus Penelitian dan Keterbatasan**

Fokus penelitian dimaksudkan agar peneliti dapat membatasi studi kualitatif yang didasarkan pada tingkat kepentingan dari masalah yang akan dihadapi, sehingga peneliti dapat menggali data dan mengungkapkan sesuai tema yang telah diambil. Fokus penelitian ini membahas mengenai sistem informasi akuntansi persediaan dan penjualan yang dapat menjadi sarana penunjang pengendalian internal pada PT. SR12 Herbal Perkasa. Apabila ada tambahan data akan

dipertimbangkan sebagai data pendukung untuk penelitian berikutnya.