# BAB I

# PENDAHULUAN

## A. Latar Belakang Masalah

Seiring dengan perkembangan dunia perdagangan yang semakin maju, maka konsep pemikiran mengenai pemasaran dan penjualan turut berkembang pula. "Semula orang hanya menjual apa yang akan dibeli konsumen", dengan kata lain merupakan konsep pemikiran yang berorientasi pada penjualan, hal ini disebabkan karena perusahaan sejenis belum banyak dan permintaan masih tinggi.

Dengan adanya perubahan masa, konsep inipun berkembang ke arah konsep yang lebih maju untuk cenderung berusaha mengembangkan usahanya. Dan selanjutnya orang akan berpikir "Apa yang diinginkan konsumen, dan bagaimana cara memenuhinya?". Konsep ini timbul karena tingkat pendapatan dan selera masyarakat sudah meningkat serta sudah memikirkan akan kenyamanan.

Berdasarkan konsep pemikiran ini maka timbul berbagai usaha dari pengusaha untuk meningkatkan volume penjualan guna mencapai tingkat laba yang diinginkan agar dapat menjamin kelancaran hidup perusahaan.

Guna mencapai volume penjualan yang telah ditetapkan, perusahaan mulai memikirkan cara-cara pemasaran untuk memasarkan produknya secara luas. Cara-cara pemasaran dewasa ini bermacam-macam misalnya dengan berbagai promosi, penjualan produk baru dengan harga terjangkau oleh konsumen atau melalui kompetisi harga dengan perusahaan sejenis dengan

memberikan bonus atau hadiah barang, potongan harga, hadiah-hadiah melalui undian serta kebijaksanaan-kebijaksanaan kredit yang terjangkau oleh masyarakat luas. Semua ini merupakan upaya untuk menarik konsumen.

Kondisi ekonomi dan kebijaksanaan kredit adalah faktor penentu utama yang berpengaruh pada volume piutang dagang pada suatu perusahaan. Pada perusahaan yang mempunyai tingkat penjualan bukan monopoli dan harus bersaing ketat dengan perusahaan lain dalam usaha yang sejenis, harus berpikir bagaimana cara menghadapi kompetisi pasar.

CV. Anugerah Makmur yang bergerak dalam bidang penjualan alat-alat berat, juga bertujuan mencari laba yang semaksimal mungkin. Tentunya melalui aktivitas penjualan baik secara tunai maupun kredit. Kegiatan perusahaan ini adalah menjual barang kepada pembeli baru dan hasil penjualan tersebut merupakan pendapatan dan penerimaan kas bagi perusahaan.

Dengan memperhatikan pentingnya aspek pengendalian atas penjualan dan penerimaan kas ini dalam suatu usaha untuk meningkatkan efisiensi perusahaan dan hal-hal yang spesifik pada perusahaan ini, penulis tertarik untuk mengamati dan menganalisa aspek pengendaliannya.

Pengevaluasian terhadap struktur pengendalian intern sangat penting bagi auditor terutama untuk menetapkan luasnya pengujian yang harus dilakukan. Mengingat pentingnya struktur pengendalian intern terhadap pemeriksaan yang dilakukan akuntan, maka penulis mengambil CV. Anugerah Makmur yang bergerak di bidang perdagangan sebagai objek penelitian.

Dengan bertitik tolak dari uraian di atas, maka penulis memandang perlu diadakan penelitian sebagai dasar penyusunan skripsi ini dengan judul:

**"Evaluasi Struktur Pengendalian Intern atas Siklus Penjualan dan Penerimaan Kas pada CV. Anugerah Makmur Palembang".**

## B. Perumusan Masalah

Perumusan masalah sangat penting untuk membantu pemecahan masalah. Berdasarkan penelitian dan data yang diperoleh, penulis melihat bahwa masalah yang dihadapi oleh CV. Anugerah Makmur Palembang sebagai berikut:

1. Terjadinya penjualan fiktif di akhir tahun yang dilakukan oleh pihak *marketing* dalam mencapai target penjualan.
2. Terjadi *lapping* oleh kepala seksi penagihan, dimana hasil penagihan disetor dua hari sekali oleh kolektor kepada seksi penagihan dipakai oleh kepala seksi penagihan, kemudian baru disetor kepada kasir.

Dari masalah-masalah tersebut di atas, dapat disimpulkan bahwa struktur pengendalian intern atas siklus penjualan dan penerimaan kas belum dilaksanakan dengan baik. Untuk selanjutnya penulis akan menitikberatkan pada Evaluasi Struktur Pengendalian Intern atas Siklus Penjualan dan Penerimaan Kas pada CV. Anugerah Makmur Palembang.

## C. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui sejauhmana efisiensi dan efektifitas telah dicapai perusahaan atas penjualan dan penerimaan kas.
2. Sebagai bahan masukan bagi perusahaan untuk melakukan perbaikan-perbaikan untuk mencapai tujuan yang diinginkan oleh perusahaan.

## D. Manfaat Penelitian

### 1. Bagi Perusahaan

Sebagai masukan informasi dalam menentukan kebijaksanaan dan keputusan yang akan diambil oleh pimpinan CV. Anugerah Makmur Palembang.

### 2. Bagi Penulis

Sebagai implementasi dan pengaplikasian ilmu pengetahuan yang penulis peroleh selama di bangku kuliah, dan membandingkannya di lapangan serta menambah wawasan pengetahuan yang lebih luas.

### 3. Bagi Pihak Lain

Sebagai informasi bagi pihak-pihak yang berkepentingan dan sebagai bahan acuan dalam penelitian selanjutnya.

## E. Metodologi Penelitian

### 1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang penulis lakukan adalah deskriptif pada CV. Anugerah Makmur Palembang, dengan cara mengumpulkan data dari berbagai sumber yang erat kaitan dengan masalah yang dibahas.

### 2. Subjek dan Objek Penelitian

#### a. Subjek Penelitian

Subjek dalam penelitian ini adalah CV. Anugerah Makmur Palembang, bergerak dalam usaha bidang penjualan alat-alat berat, berlokasi di Jalan Lingkaran I No.1840 Palembang.

#### b. Objek Penelitian

Objek penelitiannya adalah evaluasi struktur pengendalian intern atas siklus penjualan dan penerimaan kas pada CV. Anugerah Makmur Palembang.

### 3. Sumber Data dan Metode Pengumpulan Data

Dalam melakukan penelitian terhadap prosedur kerja pada CV. Anugerah Makmur Palembang, penulis menggunakan data primer dan data sekunder. Adapun yang dimaksud dengan data primer adalah data yang dikumpulkan secara langsung dari objek yang diteliti, sedangkan data sekunder adalah data yang diperoleh dengan melihat dan mengutip catatan, laporan dan dokumen yang dipakai untuk menjadi data penunjang dalam pembahasan nanti. Kedua jenis data tersebut penulis kumpulkan dengan menggunakan metode-metode sebagai berikut:

a. Studi Kepustakaan

Yaitu dengan cara pengumpulan data dengan membaca dari sumber data lainnya.

b. Studi Lapangan

Yaitu dengan cara melakukan pengamatan secara langsung ke perusahaan atau lapangan. Penyelidikan lapangan dilakukan dengan cara:

1) Observasi

Yaitu pengamatan langsung pada objek penelitian dengan mencatat secara sistematis data yang diperlukan.

2) Wawancara

Yaitu mengadakan komunikasi langsung dengan pimpinan perusahaan dan beberapa karyawan yang mempunyai wewenang untuk menberikan informasi dan data yang diperlukan dalam penulisan skripsi ini.

**4. Teknik Analisis**

Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif, yaitu membandingkan hasil evaluasi data yang telah diperoleh penulis dan teori yang telah didapat yang akhirnya penulis akan mencoba untuk memberikan saran-saran dan kesimpulan demi penyempurnaan lebih lanjut.

## F. Sistematika Penulisan

Dalam penulisan skripsi ini terdiri dari 5 (lima) bab, dimana setiap babnya terdiri dari beberapa subbab. Adapun sistematika penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut:

**BAB I PENDAHULUAN**

Pada bab ini penulis menguraikan mengenai latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metodologi penelitian, dan sistematika penulisan.

**BAB II TINJAUAN TEORITIS STRUKTUR PENGENDALIAN INTERN ATAS PENJUALAN DAN PENERIMAAN KAS PADA CV. ANUGERAH MAKMUR PALEMBANG**

Dalam bab ini akan diuraikan tentang landasan teori yang akan digunakan sebagai dasar pembahasan skripsi ini. Secara garis besar landasan teori akan menjelaskan tentang pengertian pemeriksaan akuntan dan struktur pengendalian intern, elemen dan tujuan struktur pengendalian intern, cara mengevaluasi struktur pengendalian intern, struktur pengendalian intern atas penjualan dan penerimaan kas.

**BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

Dalam bab ini dikemukakan mengenai gambaran umum perusahaan CV. Anugerah Makmur yang meliputi sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi dan uraian tugas, bidang usaha perusahaan, penerapan struktur pengendalian intern atas penjualan, penerapan struktur pengendalian intern atas penerimaan kas.

**BAB IV EVALUASI STRUKTUR PENGENDALIAN INTERN ATAS PENJUALAN DAN PENERIMAAN KAS PADA CV. ANUGERAH MAKMUR PALEMBANG.**

Dalam bab ini dilakukan analisa-analisa terhadap data yang telah diperoleh penulis dengan landasan teori yang digunakan, dan selanjutnya dibahas mengenai evaluasi struktur pengendalian intern atas penjualan, dan evaluasi struktur pengendalian intern atas penerimaan kas.

**BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini adalah bab terakhir dari penulisan skripsi, berisi kesimpulan dari data yang telah penulis sajikan serta saran-saran sehubungan dengan masalah yang dibahas, yang kiranya dapat menjadi masukan dan pertimbangan bagi perusahaan dalam menjalankan operasinya.