

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Secara umum, perusahaan dagang dapat didefinisikan sebagai organisasi yang melakukan kegiatan usaha dengan membeli barang dari pihak perusahaan lain kemudian menjualnya kembali kepada masyarakat. Setiap perusahaan pasti bertujuan untuk menghasilkan laba optimal agar dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya, memajukan, serta mengembangkan usaha ketingkatan yang lebih tinggi.

Bagian yang paling penting pada perusahaan dagang dalam menjalankan operasi perdagangan sehari-hari adalah bagaimana perusahaan mengelola penjualannya, baik perencanaannya maupun pengendalian internnya karena penjualan merupakan salah satu aspek yang penting dalam sebuah perusahaan. Agar perusahaannya tetap dapat bertahan menjalankan aktivitas bisnisnya, perusahaan dituntut untuk selalu tanggap akan kebutuhan konsumennya yaitu dalam hal penjualan barang yang lengkap, berkualitas, pelayanan yang memuaskan, keamanan, serta harga barang yang kompetitif. Salah satu tujuan dirancangnya system pengendalian intern adalah untuk mengecek ketelitian dan keandalan catatan akuntansi atas persediaan barang (Djanegara, 2007).

Pada umumnya, perusahaan tersebut tidak banyak yang memiliki sistem informasi khususnya pada bagian penjualan, dimana penjualan merupakan pilar utama dari sebuah perusahaan, hal ini disebabkan karena penjualan tersebut

merupakan sumber penghasilan perusahaan. Dalam melakukan penjualan perusahaan membutuhkan sistem informasi akuntansi penjualan yang merupakan salah satu sub sistem informasi akuntansi yang menjelaskan bagaimana seharusnya prosedur dalam melakukan kegiatan dari suatu proses penjualan, sehingga tindakan kecurangan terhadap penjualan tersebut dapat dihindari. Walaupun suatu perusahaan sudah memiliki sistem informasi akuntansi penjualan, akan tetapi masih banyak pihak manajemen perusahaan yang mengeluhkan penyajian informasi dari sistem tersebut. Seperti halnya tentang kesesuaian sistem dengan informasi atau pun kelayakan dari informasi tersebut untuk digunakan sebagai acuan pengambilan keputusan dikemudian hari.

PT Taman Wisata Candi Borobudur Prambanan Ratu Boko merupakan badan yang dipercaya untuk mengelola obyek wisata Candi Borobudur, Candi Prambanan dan Candi Ratu Boko. PT ini bertujuan untuk memberikan bantuan bagi calon pengunjung sekaligus untuk memberikan informasi tentang budaya Jawa. Untuk dapat mengelola penjualan tiket PT Taman Wisata Candi Borobudur Prambanan Ratu Boko dengan baik, maka dibutuhkan sistem akuntansi yang memadai.

Pada PT. Taman Wisata Candi Borobudur Prambanan Ratu Boko, ditemukan bahwa dalam praktiknya perusahaan ini memiliki beberapa kekurangan dalam penerapan sistem akuntansi informasi penjualan khususnya pada bagian proses penjualan tiket seperti pada sistem dan prosedur penjualan tidak adanya pemisahan fungsi antara bagian order penjualan dengan bagian penerimaan kas dari pelanggan yang keduanya dilaksanakan oleh satu bagian yaitu bagian staff

penjualan tiket (ticketing). Jika ada pemisahaan fungsi yang jelas, maka fungsi yang saling terkait bisa saling mengawasi dan pekerjaan pun akan lebih cepat selesai. Pada perusahaan ini pun dalam pengendalian internalnya juga masih lemah, sehingga kecurangan atau resiko dalam penjualan pun masih saja dapat terjadi seperti salah dalam menginput data atau penerimaan uang palsu dari pelanggan. Hal itu dikarenakan akibat dari adanya perangkapan fungsi pada bagian penjualan, oleh karena itu perlu dilakukannya penelitian berkaitan dengan penerapan dari sistem informasi akuntansi penjualan pada PT Taman Wisata Candi Borobudur Prambanan Ratu Boko ini.

Sistem informasi akuntansi dikatakan efektif apabila informasi yang dibutuhkan pengguna sistem terpenuhi dan sistem informasi akuntansi dikatakan efisien apabila sistem tersebut dapat menghasilkan informasi yang tidak membutuhkan banyak waktu dalam proses pekerjaannya (Ananda., Kamaliah., 2014).

Sistem informasi akuntansi yang terkomputerisasi memungkinkan pemakai laporan keuangan dapat melihat laporan keuangan setiap saat dengan lebih cepat dan akurat. Penyajian informasi keuangan dan non keuangan dapat dilakukan dengan mudah dengan adanya dukungan paket program sistem informasi akuntansi yang dewasa ini semakin banyak variasinya dan dapat diperoleh dengan mudah dipasaran. Organisasi memiliki alternatif untuk memilih antara paket program sistem informasi akuntansi yang dijual dalam paket yang sudah jadi atau dapat memesan khusus sesuai dengan karakteristik perusahaan.(Istianingsih., & Wiwik, 2009).

Efektifitas penjualan dapat diukur dengan membandingkan target penjualan dengan realisasi penjualan. Penjualan perusahaan dapat dikatakan efektif apabila target penjualan yang ditetapkan manajemen perusahaan dapat direalisasikan dengan optimal. Demikian penjualan yang memenuhi target dan bahkan melebihi target penjualan yang direncanakan, maka perusahaan akan mendapatkan laba yang optimal yang dapat digunakan dalam kelangsungan hidup perusahaan. Sebaliknya jika efektivitas penjualan tidak tercapai maka dapat mempengaruhi laba yang diperoleh semakin sedikit. Faktor utama agar efektivitas penjualan dapat tercapai adalah terdapatnya sistem pengendalian intern yang baik dan memadai di dalam perusahaan. Pentingnya kegiatan penjualan dalam perusahaan, maka harus diperhatikan unsur- unsur di dalam pengendalian intern. Apabila pengelolaan kegiatan pengendalian intern tidak dikelola dengan baik dan memadai maka secara langsung akan merugikan perusahaan karena sasaran penjualan tidak terealisasi dan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan.

Berdasarkan pertimbangan di atas, penulis tertarik untuk meneliti sistem pengendalian intern pada sistem penjualan tiket yang dilakukan oleh PT Taman Wisata Candi Borobudur Prambanan Ratu Boko, maka peneliti mengambil judul “Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Pada Sistem Penjualan Tiket PT Taman Wisata Candi Borobudur Prambanan Ratu Boko. (Studi Kasus pada PT TWC Unit Candi Prambanan).”

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah “Apakah sistem pengendalian intern pada sistem penjualan tiket di PT Taman Wisata Candi Borobudur Prambanan Ratu Boko sudah efektif?”

## **1.3 Batasan Masalah**

Peneliti membatasi penelitian hanya pada pelaksanaan sistem akuntansi penjualan tiket oleh PT Taman Wisata Candi Borobudur Prambanan Ratu Boko di Unit Candi Prambanan.

## **1.4 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan pada masalah yang terdapat pada latar belakang di atas, maka dapat dirumuskan tujuan penelitian adalah untuk menguji efektivitas pengendalian internal pada sistem penjualan tiket yang diterapkan oleh PT Taman Wisata Candi Borobudur Prambanan Ratu Boko.

## **1.5 Manfaat Penelitian**

Hasil penelitian ini dapat memberikan masukan dan bahan pertimbangan bagi manajemen PT TWC Borobudur Prambanan Ratu Boko unit Prambanan untuk memperbaiki kebijakan perusahaan atas pengendalian penjualan tiket.

## **1.6 Sistematika Penulisan**

### **BAB I. PENDAHULUAN**

Menguraikan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, Batasan masalah, tujuan penelitian dan manfaat penelitian.

### **BAB II. TINJAUAN PUSTAKA**

Menguraikan teoritis dan hasil studi Pustaka yang menjadi acuan dan akan digunakan sebagai landasan berpijak yaitu penjelasan mengenai sistem dan prosedur, pengertian sistem akuntansi, sistem akuntansi penjualan dan sistem pengendalian intern.

### **BAB III. METODE PENELITIAN**

Menguraikan jenis penelitian, waktu penelitian, subyek dan obyek penelitian, teknik pengumpulan data dan teknis analisis data.

### **BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN**

Memuat hasil penelitian dan pembahasan yang sifatnya terpadu.

### **BAB V. PENUTUP**

Kesimpulan dan saran.

