

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Menurut Badan Pusat Statistik (2010), pertumbuhan ekonomi di Indonesia mengalami penurunan yang diakibatkan oleh krisis finansial dunia yang berlangsung sejak akhir 2008 hingga pertengahan tahun 2009. Dengan adanya hal tersebut, maka perusahaan dituntut agar mampu bersaing dengan perusahaan lain agar dunia usaha yang ada di Indonesia dapat terus berkembang.

Persaingan tersebut juga dialami oleh perusahaan yang bergerak di bidang produksi, perusahaan dituntut agar dapat bertumbuh dan bertahan menghadapi persaingan-persaingan yang ada. Tak terkecuali PT. Eka Sari Putra Jaya, yang merupakan perusahaan yang memproduksi garam konsumsi beryodium dengan merek “kijang” dan “burung laut”. Merek “kijang” menggunakan bahan baku dari petani garam lokal Indonesia, sedangkan merek “burung laut” menggunakan bahan baku garam dari Australia, Perusahaan ini berdiri sejak tahun 1976 dan berlokasi di Jl. Mundu No. 20-32, Cirebon, Jawa barat. Perusahaan ini diharapkan mampu untuk bersaing dengan merek-merek perusahaan lain yang bergerak di bidang produksi yang sama.

Dengan adanya persaingan tersebut tentunya setiap perusahaan dituntut memiliki sistem pengendalian internal yang baik sebagai pendukung agar semua kegiatan perusahaan sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan. Adanya sistem pengendalian internal yang memadai merupakan syarat mutlak sehingga membantu manajemen dalam menjaga *assets* perusahaan. Pengendalian internal yang baik

merupakan faktor kunci pengelolaan organisasi yang efektif. (Bodnar dan Hopwood, 2006)

Suatu perusahaan dituntut untuk melaksanakan usahanya dengan efektif dan efisien agar dapat mampu bersaing dengan perusahaan lain. Salah satu cara yang dapat diambil perusahaan untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitasnya adalah menerapkan suatu sistem yang baik dan memadai. Salah satu sistem yang penting dalam membantu agar perusahaan dapat berjalan dengan baik adalah sistem informasi akuntansi yang berguna dan dapat dijadikan dasar dalam pengambilan keputusan yang tepat (Bodnar dan Hopwood, 2006).

Penjualan merupakan suatu fungsi yang vital dalam perusahaan karena penjualan merupakan sumber laba bagi suatu perusahaan, kurangnya pengelolaan aktivitas penjualan dengan baik, secara langsung akan merugikan perusahaan, disebabkan selain sasaran penjualan tidak tercapai, juga pendapatan akan berkurang. (La Midjan dan Susanto, 2003).

Penjualan dapat di kelompokkan menjadi 2 macam yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan secara kredit menimbulkan piutang dagang bagi perusahaan yang mana hal inilah yang biasa menjadi salah satu penyebab utama gulung tikarnya suatu perusahaan, contoh :

1. CV. Rajawali Sukses Mandiri, berlokasi di Kompleks Industri Cimoreme Padalarang, bergerak bidang distributor makanan dan minuman ringan, perusahaan ini berdiri sejak bulan Mei tahun 2006 dan gulung tikar sekitar tahun 2007 yang disebabkan oleh penggelapan pembayaran piutang yang dilakukan oleh salesmannya.

2. CV. Terlaksana Sukses Mandiri, berlokasi di Banjaran Kabupaten Bandung, perusahaan ini bergerak di bidang distribusi makanan dan minuman ringan, perusahaan ini berdiri sejak bulan Juli 2006 dan gulung tikar pada tahun awal tahun 2010 disebabkan oleh penggelapan pembayaran piutang yang dilakukan oleh *Supervisor* penjualannya.

Dengan adanya hal tersebut sehingga jajaran direksi memutuskan untuk melakukan penjualan kredit hanya 20 persen dari total penjualannya. Tetapi permasalahannya perusahaan sejenis yang lain sudah mulai banyak menambah porsi penjualan kredit pada pelanggan, sehingga mengalami pertumbuhan penjualan yang cukup signifikan. Hal Ini menyebabkan, PT. Eka Sari Putra Jaya selama beberapa tahun terakhir menjadi kurang kompetitif sehingga terjadi penurunan demi penurunan penjualannya karena banyak pelanggan lebih memilih membeli dari perusahaan lain karena diberi jangka waktu pembayaran yang lebih fleksibel.

Maka penulis menilai bahwa PT. Eka Sari Putra Jaya harus merubah kebijakannya dengan menambah porsi penjualan kredit, tetapi disertai dengan penerapan sistem pengendalian internal yang baik, agar kelemahan penjualan kredit bisa diminimalisasi.

Dalam transaksi penjualan kredit, jika order dari pelanggan telah terpenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. Untuk menghindari adanya tidak tertagihnya piutang, setiap penjualan kredit yang pertama kepada pelanggan didahului dengan analisis terhadap dapat atau tidaknya pembeli tersebut diberi kredit. (Mulyadi, 2001)

Untuk mewujudkan suatu sistem informasi yang efektif dan efisien diperlukan adanya pengendalian internal yang dapat memberikan informasi yang akurat dan dapat dipercaya. Pimpinan perusahaan bertanggung jawab atas pengadaan pengendalian internal yang baik bagi perusahaan, walaupun dengan adanya pengendalian internal tidak dapat mencegah terjadinya penyelewengan, dan pemborosan secara keseluruhan namun paling tidak dapat meminimalisasi pemborosan dan penyelewengan dengan cara memberikan rekomendasi perbaikan. Berdasarkan hal tersebut dan, penulis tertarik untuk mengadakan penelitian sebagai dasar penyusunan skripsi dengan judul “**PENGARUH PENERAPAN STRUKTUR SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL DALAM MENINGKATKAN EFEKTIFITAS PENJUALAN**”.

1.2 Identifikasi Masalah

Adapun pada tahap identifikasi masalah ini, penulis akan mencoba untuk mengidentifikasi permasalahan-permasalahan yang ada melalui pertanyaan sebagai berikut:

1. Bagaimana pelaksanaan Sistem Pengendalian Internal yang diterapkan oleh PT. Eka Sari Putra Jaya?
2. Sampai sejauh mana pengaruh Struktur Sistem Pengendalian Internal dalam menunjang Efektivitas penjualan pada PT. Eka Sari Putra Jaya?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dilakukannya penelitian ini, yaitu:

1. Untuk memberi gambaran apakah PT. Eka Sari Putra Jaya, telah menerapkan Sistem Akuntansi Penjualan yang dapat membantu untuk bersaing dengan jenis usaha lain.
2. Untuk memberi gambaran sejauh mana pengaruh sistem pengendalian internal yang dilaksanakan dalam menunjang Efektivitas Penjualan.
3. Memberikan usulan dan saran perbaikan kepada PT. Eka Sari Putra Jaya yang berkaitan dengan peranan Pengendalian Internal terhadap Penjualan.

1.4 Kegunaan penelitian

Dari hasil penelitian yang dilakukan, diharapkan dapat berguna untuk:

1. Bagi pihak perusahaan, diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai pentingnya Sistem Pengendalian Internal terhadap efektivitas Penjualan.
2. Bagi penulis, dapat meningkatkan pengetahuan dan wawasan dalam bidang Sistem Pengendalian internal yang sesuai dengan teori yang diperoleh dalam perkuliahan serta mewujudkan skripsi sebagai suatu syarat menempuh ujian sarjana program studi Akuntansi Universitas Kristen Maranatha.
3. Bagi pembaca, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan yang bermanfaat, yaitu untuk menambah informasi tentang pengaruh Sistem Pengendalian Internal terhadap efektivitas Penjualan.

1.5 Metode Penelitian

Dalam melakukan penelitian ini, metode yang digunakan penulis adalah deskriptif analisis dengan pendekatan studi kasus, yaitu suatu metode yang berusaha untuk memberikan gambaran secara sistematis dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat dan hubungan antara fenomena yang diteliti dalam suatu perusahaan. Gambaran sistematis diperoleh dengan cara mengumpulkan, mengklasifikasikan dan menganalisis data, sehingga dapat ditarik kesimpulan (Nazir, 2004)

Teknik pengumpulan data yang dipergunakan adalah:

1. Penelitian Lapangan (*Field Research*)

Penelitian lapangan dilakukan dengan mendatangi langsung perusahaan untuk memperoleh data primer mengenai masalah yang diteliti melalui:

- a. Observasi, yaitu mengadakan pengamatan secara langsung terhadap perusahaan yang akan diteliti.
- b. Wawancara, yaitu penulis mengadakan dialog atau wawancara secara langsung dengan pimpinan dan karyawan perusahaan yang bersangkutan mengenai hal-hal yang berhubungan dengan bidang yang diteliti dalam penyusunan skripsi.
- c. Daftar Pertanyaan (Kuesioner), dilakukan dengan cara memberikan daftar pertanyaan terstruktur yang harus diisi atau dijawab oleh setiap bagian yang berhubungan.

2. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*)

Penelitian kepustakaan dilakukan dengan tujuan untuk mendapatkan data sekunder yang akan digunakan sebagai landasan perbandingan. Data sekunder

ini dapat diperoleh dengan membaca, mempelajari literatur-literatur, catatan-catatan dan sumber-sumber lain yang relevan dengan masalah yang diteliti.

1.6 Lokasi Penelitian

Dalam rangka mendapatkan data-data yang digunakan untuk menyusun skripsi ini, Penulis melakukan penelitian pada PT. Eka Sari Putra Jaya di Jl. Mundu No. 20-32 Cirebon, Jawa Barat.