

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Aktivitas penjualan merupakan sumber pendapatan utama perusahaan. Perusahaan dibedakan menjadi perusahaan dagang, dan industri jasa, Aktivitas Perusahaan dagang untuk menghasilkan pendapatan melibatkan pembelian dan penjualan barang dagang, Sedangkan aktivitas perusahaan jasa untuk menghasilkan pendapatan melibatkan pemberian pelayanan kepada pelanggan, tetapi tujuan utama dari kedua jenis perusahaan tersebut adalah untuk mendapatkan laba. Tujuan umum ini kemudian dibagi menjadi bagian-bagian khusus yang akan membantu perusahaan dalam menjalankan aktivitas perusahaan. Salah satu dari tujuan khusus ini adalah bagian penjualan yang bertujuan memaksimalkan pendapatan dari hasil penjualan (La Midjan 2001)

Aktivitas penjualan yang Kurang dikelola akan merugikan perusahaan dan menyebabkan sasaran penjualan tidak tercapai sehingga pendapatan perusahaan akan berkurang. Salah satu aktivitas perusahaan yang penting adalah penjualan. Penjualan terdiri dari penjualan tunai, yaitu penjualan yang bersifat “*cash and carry*” yang pada umumnya terjadi secara kontan, atau dalam jangka waktu satu bulan, dan penjualan secara kredit yaitu penjualan dengan tenggang waktu rata – rata di atas satu bulan. Aktivitas penjualan penting untuk diawasi karena penjualan merupakan sumber pendapatan perusahaan yang berkaitan dengan kelangsungan hidup perusahaan. Jika aktivitas penjualan dilakukan dengan efektif

dan efisien maka dapat menghasilkan laba yang optimal. Dari aktivitas penjualan perusahaan akan menghasilkan pendapatan. Pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama suatu periode. Pendapatan yang timbul dari transaksi dan peristiwa ekonomi adalah sebagai berikut:

1. penjualan barang, penjualan barang meliputi barang yang diproduksi perusahaan untuk dijual dan barang yang dibeli untuk dijual kembali, seperti barang dagangan yang dibeli pengecer atau tanah dan properti lain yang dibeli untuk dijual kembali.
2. perusahaan jasa, perusahaan jasa biasanya menyangkut pelaksanaan tugas yang secara kontraktual telah disepakati untuk dilakukan selama periode waktu yang telah disepakati oleh perusahaan. Jasa tersebut dapat diserahkan selama satu periode atau lebih dari satu periode.
3. penggunaan aktiva perusahaan oleh pihak-pihak lain yang menghasilkan bunga, royalti, deviden (IAI,1999)

Kenyataannya dalam dunia usaha persaingan semakin ketat, maka perusahaan harus mampu memperoleh informasi yang akurat mengenai kebutuhan dan keinginan konsumen serta memahami keadaan lingkungan konsumen sehingga produksi yang dipasarkan oleh perusahaan dapat bersaing dengan produk dari perusahaan lain. Ada dua faktor yang dapat diperbaiki oleh perusahaan dalam melakukan pesaing dunia usaha, yaitu faktor intern dan faktor ekstern. Faktor ekstern adalah faktor – faktor yang berasal dari luar perusahaan, misalnya pesaing, perkembangan teknologi yang sangat cepat, aturan serta kebijakan baru

yang dikeluarkan pemerintah, serta saluran distribusi. Faktor intern adalah faktor-faktor yang berasal dari dalam perusahaan, misalnya masalah strategi perusahaan, cara meningkatkan volume penjualan, penetapan harga pokok penjualan, penetapan harga jual produk, daerah pemasaran, dan struktur pengendalian intern di dalam perusahaan tersebut.

Struktur pengendalian intern diartikan sebagai suatu pengendalian yang terdiri dari kebijakan, prosedur yang disusun untuk menyediakan jaminan yang tepat bagi manajemen untuk mencapai sasaran dan tujuan dari perusahaan. Aktivitas pengendalian intern merupakan pengendalian yang bersifat preventif, detektif, dan korektif. Tujuan dari struktur pengendalian intern adalah sebagai berikut :

1. Mengamankan harta milik perusahaan.

Harta perusahaan diamankan dari segala kemungkinan yang akan merugikan perusahaan berupa pencurian, penyelewengan, kecurangan dan lain-lain, baik secara fisik maupun secara administratif. Maka perlu dirancang berbagai metode dan cara untuk mencegah kecurangan.

2. Meningkatkan ketelitian dan keandalan data akuntansi.

Informasi yang dihasilkan oleh bagian akuntansi dalam bentuk laporan keuangan yang berisi informasi akuntansi keuangan harus dapat dipercaya dan dapat diuji kebenarannya. Untuk melakukan uji coba perlu dipisahkan berbagai fungsi yang ada dalam struktur organisasi perusahaan terutama yang menyangkut suatu transaksi keuangan.

3. Mendorong efisiensi dan efektifitas perusahaan.

Pengendalian biaya melalui penyusunan budget, dan biaya standar.

4. dipatuhinya kebijakan manajemen.

Merupakan alat pengendalian yang penting didalam perusahaan yang harus ditaati dan dijalankan oleh setiap karyawan.

Struktur yang dipakai oleh perusahaan untuk melakukan pengelolaan adalah struktur pengendalian internal. Struktur pengendalian internal digunakan untuk menghasilkan informasi yang berguna bagi manajer dalam pengambilan keputusan yang tepat untuk keberhasilan penjualan perusahaan. Dan menghasilkan informasi untuk meningkatkan efektifitas dan efisiensi penjualan yang dilaksanakan oleh manajer dalam pengambilan keputusan.

Dalam mencapai keefisienan dan keefektifan dari aktivitas penjualan, suatu pengendalian intern yang memadai memiliki peranan untuk mencapai hal tersebut, yang salah satu penerapannya adalah melalui aktivitas pengendalian. Pengendalian menjamin kebijakan–kebijakan dan pengarahan–pengarahan manajemen yang cukup memadai. Dengan demikian diharapkan dapat memperoleh informasi penjualan yang lengkap, akurat, dan tepat waktu sehingga tidak menyesatkan manajemen di dalam pengambilan keputusan.

Karena struktur pengendalian internal begitu penting maka struktur pengendalian internal perusahaan harus memadai, sehingga dapat menghasilkan informasi yang dapat digunakan untuk meningkatkan efisiensi dan efektifitas penjualan yang dilaksanakan oleh manajer dalam pengambilan keputusan.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis menyadari bahwa pengendalian intern berperan penting dalam dalam perusahaan sehingga penulis tertarik dalam mengadakan penelitian dengan judul **“PERANAN STRUKTUR**

PENGENDALIAN INTERNAL DALAM MENINGKATKAN EFISIENSI DAN EFEKTIFITAS PENJUALAN”.

1.2 Identifikasi masalah

Berdasarkan latar belakang yang diuraikan sebelumnya, Yang menjadi fokus permasalahan akan penulis kemukakan adalah sebagai berikut:

1. Bagaimanakah struktur pengendalian internal penjualan yang ada di dalam perusahaan?
2. Sejauhmanakah peranan struktur pengendalian internal perusahaan dalam menunjang efisiensi dan efektivitas penjualan perusahaan?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Dengan melakukan penelitian ini penulis memiliki beberapa tujuan dalam melakukan penelitian, adalah:

1. Untuk mengetahui berjalan tidaknya Struktur Pengendalian Internal dalam perusahaan.
2. Untuk mengetahui sejauh mana struktur pengendalian intern dalam meningkatkan efisiensi dan efektivitas penjualan perusahaan.

1.4 Kegunaan Penelitian

1. Bagi penulis

Hasil penelitian ini dapat menambah wawasan dan pengetahuan penulis dan memperoleh gambaran nyata mengenai struktur pengendalian intern atas aktivitas penjualan

2. Bagi perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan kepada perusahaan untuk menambah informasi dalam mengevaluasi untuk mengembangkan usaha dalam meningkatkan efektifitas dan efisiensi kegiatan penjualan. sehingga di masa yang akan datang dapat melakukan kegiatan penjualan yang lebih baik lagi.

3. Bagi pihak-pihak lain yang memerlukan

Sebagai penambah pengetahuan mengenai objek yang diteliti dan sebagai panduan bagi peneliti lain yang akan melakukan penelitian pada objek yang sama dan diharapkan dapat menjadi landasan teori dalam melakukan penelitian dengan masalah yang sama.