

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Sejalan dengan berkembangnya perekonomian di Indonesia, berkembang pula dunia usaha baik pada sektor industri, keuangan, perdagangan maupun jasa. Hal ini menimbulkan persaingan yang sangat ketat dan tidak bisa dihindarkan serta semakin terasanya kebutuhan untuk mengendalikan segala aktivitas perusahaan yang semakin kompleks tersebut (Salman, 2010). Tujuan perusahaan untuk mendapatkan profit dapat terhambat karena ketidakefisienannya volume penjualan (Salman, 2010). Hal yang mempengaruhi penjualan diantaranya dapat dinilai dari Keandalan pelaporan keuangan, Efektivitas dan efisiensi operasi, Kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku (Sunarto,2010).

Untuk menunjang Efektivitas dan efisiensi penjualan diperlukan pengendalian intern penjualan, guna mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan (Ardiansyah,1999). Perkembangan perusahaan ke arah yang lebih maju mengakibatkan pimpinan perusahaan tidak mungkin mengawasi secara langsung jalannya pengendalian intern penjualan dari seluruh aktivitas perusahaan (Ardiansyah,1999). Pimpinan perusahaan perlu mendelegasikan wewenang kepada pihak lain di dalam perusahaan, yaitu pihak yang secara khusus untuk melakukan pengendalian intern (Ardiansyah,1999).

Pihak yang melakukan pengendalian intern dilakukan oleh *Chief Executive Officer (CEO)*, *Chief Financial Officer (CFO)*, *Controller/Director Of Accounting*

*Financial, Internal Audit Komite* (Amin,2009). Tetapi pada perusahaan yang ruang lingkungnya, masih *home industri* pada kenyataanya belum memiliki departemen khusus yang memiliki tanggung jawab dan wewenang dalam lingkup pengendalian intern penjualan (Amin,2009). Pengendalian intern penjualan dapat dilakukan berdasarkan jenisnya hal, berdasarkan jenis pengendalian intern dikategorikan dengan cara pengendalian preventif, pengendalian korektif, pengendalian umum, pengendalian administrasi dan pengendalian akuntansi (Amin,2009). Pengendalian intern sebagai bagian dari audit internal yang merupakan penghasil informasi sebagai dasar pengambilan keputusan manajemen yang obyektif (Amin,2009). Selain itu auditor internal wajib memberikan laporan hasil dari pengawasan ini kepada manajer dalam menunjang keefektifan operasi perusahaan khususnya operasi penjualan. Proses pengendalian internal didalam perusahaan diawasi oleh *Top Management, Middle Management, Low Management* (Amin,2009).

Penulis tertarik melakukan penelitian di PT Jayamandiri Gemasejati (JG Motor). Sebuah perusahaan yang bergerak di bidang penjualan retail kendaraan otomotif khususnya motor dengan merk Yamaha. Hal ini karena perkembangan perusahaan yang begitu cepat. Sejak 2001 sampai 2010 perusahaan sudah memiliki 25 cabang yang tersebar di wilayah Jabodetabek dan Jawa Barat. Di tahun 2009 penjualan motor Yamaha di JG mengalami penurunan yang sebelumnya di tahun 2008 mencapai 51.450 unit, sedangkan di tahun 2009 mencapai 49.420 unit. Sedangkan di tahun 2010 kembali mengalami kenaikan walaupun sebatas estimasi penjualannya yang mencapai 67.500 unit.

Dari data tersebut terlihat adanya fluktuatif penjualan disamping persaingan yang sangat ketat sehingga diperlukannya pemasaran dan penjualan yang lebih baik

sehingga diperlukannya pengendalian intern yang lebih baik. Setelah mengetahui betapa pentingnya fungsi pengendalian intern bagi kepentingan perusahaan, penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang:

**“Peranan Pengendalian Intern penjualan dalam Meningkatkan Keefektifan Penjualan ( Studi Kasus Pada PT. Jayamandiri Gemasejati )”.**

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Dari uraian latar belakang, penelitian ini akan membahas permasalahan berupa memadainya faktor-faktor pengendalian intern yang dirumuskan dalam pertanyaan penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana pelaksanaan pengendalian intern penjualan yang diterapkan pada PT. Jayamandiri Gemasejati Bandung
2. Bagaimana keefektifan pengendalian intern penjualan pada PT. Jayamandiri Gemasejati Bandung
3. Seberapa besar peranan pengendalian intern penjualan dalam meningkatkan keefektifan penjualan di PT. Jayamandiri Gemasejati Bandung

## **1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian**

Maksud dan tujuan penelitian adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pelaksanaan pengendalian intern penjualan di PT. Jayamandiri Gemasejati Bandung.
2. Untuk mengetahui keefektifan pengendalian intern penjualan di PT. Jayamandiri Gemasejati Bandung.

3. Untuk mengetahui seberapa besar peranan pengendalian intern penjualan dalam meningkatkan keefektifan penjualan di PT. Jayamandiri Gemasejati Bandung.

#### **1.4 Kegunaan Penelitian**

Data dan informasi yang berhasil dikumpulkan dari hasil penelitian dan studi literatur diharapkan dapat memberikan manfaat yang berguna:

1. Bagi perusahaan, penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat berupa saran-saran untuk memperbaiki dan mengembangkan pengendalian yang sudah ada, khususnya pengendalian intern penjualan.
2. Bagi pihak lain yang membutuhkan hasil penelitian ini sebagai bahan masukan dan data penelitian selanjutnya.
3. Bagi penulis sendiri:
  - a. Menambah wawasan praktek mengenai pengaruh pengendalian internal dalam menunjang efektivitas penjualan.
  - b. Memenuhi salah satu syarat dalam menempuh ujian Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi di Universitas Kristen Maranatha.

#### **1.5 Lokasi dan Waktu Penelitian**

Penulis melakukan penelitian di PT. Jayamandiri Gemasakti Bandung yang terletak di Jl. BKR no. 5 Bandung. Waktu penelitian dilakukan mulai Maret 2011.