

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Keadaan perekonomian di Indonesia yang masih jauh dari stabil. Hal ini dapat terlihat dari penutupan perusahaan dan bank yang dilikuidasi, atau dengan adanya berbagai macam krisis ekonomi maupun krisis politik yang belum teratasi oleh pemerintah, dimana keduanya saling berkaitan dan saling mempengaruhi. Adanya krisis tersebut mengakibatkan para investor tidak percaya untuk menanamkan modalnya di Indonesia sehingga para investor lebih mempercayai untuk menanamkan modalnya pada negara tetangga kita yakni Malaysia dan Singapura yang sekarang ini sedang berkembang dan memiliki tenaga kerja yang murah dan berkualitas (Heizer,2003:35).

Adanya perdagangan bebas yang semakin mempertajam persaingan antar perusahaan baik domestik maupun multinasional, menyebabkan perusahaan perlu melakukan pengendalian manajemen karena dengan adanya pengendalian manajemen maka suatu perusahaan akan terkontrol dan terkendali dengan baik. Penjualan merupakan salah satu penopang hidup bagi perusahaan, karena dengan adanya penjualan maka kelangsungan hidup perusahaan dapat terus terpelihara. Untuk itu diperlukan adanya pengendalian atas penjualan antara lain melalui penerapan sistem dan prosedur akuntansi yang andal, yang memungkinkan pimpinan perusahaan secara terus menerus memantau dan mengontrol keadaan perusahaan dan memperoleh informasi yang benar pada saat yang tepat. misalnya

informasi mengenai keuangan perusahaan, penjualan perusahaan maupun laba yang diharapkan oleh perusahaan, yang dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan (Anthony,2002:336).

Peningkatan penjualan yang di dukung oleh pengendalian penjualan yang tepat akan memaksimalkan hasil penjualan yang baik. Kegiatan penjualan ini dapat berupa penjualan tunai maupun penjualan kredit,dalam penjualan kredit ini sering terjadi penyelewengan dan kecurangan dalam penagihan piutang maka untuk mencegah atau mengurangi terjadinya kecurangan dan meningkatkan efektivitas penjualan diperlukan adanya pengendalian penjualan yang baik (Anthony,2002:39). Dengan adanya pengendalian atas penjualan secara baik maka penjualan akan efektif sehingga menimbulkan peningkatan penjualan (Anthony,2002:55).

Penulis memilih perusahaan yang bergerak dalam bidang photo digital ini sebagai obyek penelitian dengan pertimbangan bahwa di jaman modern ini banyaknya kaum muda yang lebih menyukai teknologi modern dapat memungkinkan usaha photo digital dapat meningkat. Photo digital adalah salah satu kemajuan teknologi dalam dunia photography karena dengan adanya photo digital, maka suatu photo dapat dengan mudah untuk dipasarkan kepada masyarakat karena photo digital lebih efisien dan hanya memakan waktu yang singkat. PT Modern Internasional,Tbk adalah perusahaan yang menjalankan usaha dalam photo digital, namun dengan banyaknya piutang yang tak tertagih atas penjualan yang telah dilakukan mengakibatkan perusahaan merugi, sehingga perusahaan harus melakukan pengendalian penjualan agar penjualan dapat lebih

efektif. Penulis memilih PT Modern Internasional,Tbk karena perusahaan ini sudah bergerak dalam jangka waktu yang lama, dan perusahaan juga telah menyesuaikan dengan teknologi modern. Dalam hal photography PT Modern Internasional,Tbk. Merupakan urutan pertama dalam hal kualitas hasil photo dan tingkat penjualan photo dibandingkan dengan perusahaan lain yang bergerak dalam bidang photo, khususnya di Indonesia seperti Kodak, Konika, hal ini bisa menjadi salah satu kelebihan dari PT Modern Internasional,Tbk karena nama Fuji Film yang digunakan sudah lama dikenal oleh masyarakat Indonesia yang mempunyai kualitas paper dan warna yang tajam. Penulis memilih PT Modern Internasional,Tbk ini selain dikarenakan oleh kualitasnya di bidang photograpy, penulis juga melihat adanya pengendalian manajemen yang sudah cukup baik, namun masih ada kekurangan dalam hal sumber daya tenaga kerja yang berkualitas yang menimbulkan kemalasan sosial sehingga mengakibatkan perusahaan melakukan pengurangan karyawan diberbagai divisi. (Anthony,2002:105).

Oleh karena itu, pengendalian penjualan yang tepat dan terencana adalah salah satu cara untuk meningkatkan penjualan perusahaan, sehingga perusahaan akan mencapai tujuan dan sasaran dalam memperoleh laba yang diinginkan (Anthony,2002:194).

Atas dasar latar belakang tersebut penulis tertarik untuk melakukan penelitian dalam rangka menyelesaikan tugas akhir pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Maranatha dengan judul :

“Peranan Pengendalian Penjualan Dalam Meningkatkan Efektivitas Penjualan Photo Digital.”(Studi Kasus Pada PT. Modern Internasional Tbk)

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan pada latar belakang penelitian diatas, maka identifikasi masalah yang didapat adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana pelaksanaan pengendalian penjualan pada PT. Modern Internasional Tbk. ?
2. Seberapa besar peranan pengendalian penjualan dalam meningkatkan efektivitas penjualan photo digital pada PT. Modern Internasional Tbk. ?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud dan tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui pelaksanaan pengendalian penjualan pada PT. Modern Internasioanl Tbk.
2. Untuk mengetahui seberapa besar peranan pengendalian penjualan berperan dalam meningkatkan efektivitas penjualan photo digital pada PT. Modern Internasional Tbk.

1.4 Kegunaan Penelitian

Kegunaan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi penulis

Penelitian ini dilakukan untuk :

- a. Mengetahui bagaimana cara kerja perusahaan dengan teori yang telah diajarkan selama kuliah dipraktekan dalam dunia kerja.
- b. Memenuhi salah satu syarat akademis guna menyelesaikan tugas akhir dalam mencapai ujian strata satu Jurusan Akuntansi di Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Maranatha.

2. Bagi perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan dalam bentuk saran, pemikiran dan informasi yang berguna untuk perbaikan dan pengembangan perusahaan terutama dalam penerapan sistem pengendalian aktivitas penjualan guna meningkatkan penjualan sehingga sasaran dan tujuan perusahaan dalam memperoleh laba yang diinginkan dapat tercapai.

3. Bagi pembaca

Dari hasil penelitian ini, penulis berharap memberikan informasi yang berguna dalam hal menambah pengetahuan.

1.5 Rerangka Pemikiran

Keadaan perekonomian yang jauh dari stabil ini membuat ruang lingkup dan permasalahan yang diperoleh perusahaan lebih rumit dan kompleks. Hal ini menyebabkan perusahaan perlu meningkatkan penjualan seperti dalam menjalankan usahanya, yang mendorong pimpinan perusahaan untuk menerapkan prinsip-prinsip manajemen untuk merencanakan, mengorganisasikan, dan

mengendalikan dengan baik segala sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan (Anthony,2002:194).

Sistem pengendalian terbentuk untuk menyediakan sarana pencapaian tujuan dan sasaran perusahaan yang telah ditetapkan (Anthony,2002:9). Agar tujuan tersebut dapat tercapai maka diperlukan koordinasi yang baik oleh semua pihak yang terlibat. Anthony (2002:20) juga menyatakan bahwa dengan adanya pengendalian yang baik, maka perusahaan dapat menjalani aktivitas penjualannya dengan baik, dan penyimpangan maupun penyelewengan dapat diminimalisasi seminimal mungkin.

Definisi pengendalian menurut Anthony yang diterjemahkan oleh Agus Maulana (1992) adalah :

“suatu konsep yang luas yang dapat diterapkan kepada manusia, benda, situasi, dan organisasi.”

Dalam organisasi, pengendalian mencakup proses pengendalian manajemen maupun perencanaan (Anthony,2002:5). Proses pengendalian manajemen itu sendiri mencakup kegiatan yang perlu dilakukan oleh seorang manjaer untuk meningkatkan hasil penjualan, karena dengan pengendalian manajemen ini seorang manajer harus mampu untuk mengimplementasikan strategi perusahaan. Dengan kata lain sistem pengendalian manajemen membantu para manajer untuk menjalankan perusahaan ke arah tujuan stategisnya yakni penjualan yang maksimal dan laba yang tinggi (Anthony,2002:9).

Menurut Kothler (1994:415) penjualan didefinisikan sebagai :

“A business transaction involving the delivery (the giving) of commodity, an item of merchandise or property a right, or service, in exchange for (the receipt of) cash, a promise to pay, or money

equivalent, or for any combination of these items; it is recorded and reported in terms of the amount of such as cash, promise to pay, or money equivalent”.

Penjualan adalah transaksi usaha yang melibatkan pengiriman barang atau jasa yang ditukarkan dengan uang tunai, janji untuk membayar, atau sejenisnya (Kothler,2003:415). Atau penjualan dengan kata lain merupakan proses pertukaran dan pemindahan hak atas barang atau jasa antara penjual dan pembeli, baik secara tunai maupun kredit (Kothler,2003:45). Kesepakatan akan perjanjian antara kedua belah pihak memegang peranan penting dalam terselenggaranya penjualan. Namun peningkatan penjualan harus disertai dengan pengendalian penjualan yang tepat sehingga tujuan dan sasaran perusahaan dapat tercapai (Kothler,2003:415).

Aktivitas penjualan yang ditunjang oleh pengendalian yang memadai dan tepat tentu saja akan menghasilkan informasi yang tepat dan dapat diandalkan untuk pihak manajemen dan pimpinan perusahaan dalam pengambilan keputusan (Anthony,2002:11). Dengan adanya pengendalian penjualan maka kita dapat mengetahui, memperbaiki atau bahkan dapat menghindari penyimpangan dan kecurangan yang terjadi dalam perusahaan. Sehingga tujuan dan sasaran perusahaan yang telah ditetapkan sebelumnya dapat tercapai (Anthony,2002:21).

Berdasarkan kerangka pemikiran yang telah diuraikan diatas, maka penulis mengajukan hipotesis bahwa : “Pengendalian penjualan berperan dalam meningkatkan efektivitas penjualan ”.

1.6 Metodologi Penelitian

Penelitian ini menggunakan studi kasus, yaitu suatu penelitian ilmiah yang dilakukan penulis dengan cara meneliti satu perusahaan saja dengan taraf penelitian deskriptif analitis, yaitu penelitian dengan cara mengumpulkan data dan informasi yang diperlukan untuk menjelaskan karakteristik suatu fenomena atau masalah yang ada (Jogiyanto,2004:163). Untuk mengambil keputusan dalam pemecahan masalah serta mendapatkan data yang *actual* untuk dianalisis dan disajikan kembali sehingga dapat diperoleh gambaran yang jelas mengenai keadaan perusahaan yang diteliti (Jogiyanto,2004:12).

Adapun teknik-teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah :

1. Penelitian lapangan

a. Wawancara

Pengumpulan data primer dengan jalan mengadakan wawancara langsung dengan pihak-pihak yang berwenang dan bertanggung jawab untuk memberikan data dan keterangan.

b. Kuesioner

Merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan membuat pertanyaan pertanyaan pada pihak-pihak yang berhubungan dengan penelitian.

c. Observasi

Teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara melakukan pengamatan langsung dilokasi penelitian.

2. Studi Kepustakaan

Pengumpulan data dengan mempelajari dan membaca *literature*, serta tulisan-tulisan yang berhubungan dengan kegiatan operasional dan pengaruhnya terhadap pengendalian penjualan dengan tujuan menemukan teori yang menunjang analisis penulis.

Dalam melaksanakan kedua teknik penelitian ini, penulis melakukan perbandingan antara data primer yang di peroleh dari penelitian lapangan dengan data sekunder yang diperoleh dari studi kepustakaan. Selanjutnya penulis melakukan analisis dan menarik kesimpulan dari analisis yang dilakukan serta memberikan saran untuk perbaikan.

1.7 Lokasi Penelitian

Penulis melakukan penelitian pada perusahaan yang bergerak dalam bidang photo digital yaitu PT. Modern Internasional Tbk. Berlokasi di jalan Ahmad Yani no. 243 Bandung. Waktu penelitian dilaksanakan pada bulan September 2008 sampai dengan November 2008.