BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Tak diragukan lagi bahwa dunia telah berubah, sedang berubah, dan senantiasa berubah. Perekonomian global yang menjelang di depan mata, didukung kemajuan teknologi yang demikian pesat, membuat orang-orang mulai beranggapan bahwa yang terkuatlah yang akan bertahan. Hal tersebut bisa menjadi peluang sekaligus tantangan bagi pelaku bisnis dan perusahaan. Keadaan ini memaksa pelaku bisnis untuk lebih kreatif dalam menyikapi persaingan yang semakin ketat. Salah satunya adalah melalui bidang penjualan.

Bagi perusahaan penjualan sangatlah penting karena merupakan salah satu kunci perekonomian. Perusahaan menjual barang atau jasa kepada konsumen untuk memperoleh umpan balik dari konsumen. Selain untuk memperoleh umpan balik, penjualan pun bertujuan untuk memenuhi kebutuhan konsumen, dan juga sebagai sumber penghasilan terbesar bagi perusahaan.

Pada umumnya, perusahaan membuat sebuah perencanaan penjualan dengan memperhatikan kemampuan produksi perusahaan dan kemampuan perusahaan untuk menjual dengan mempertimbangkan harga, kualitas, strategi pemasaran dan tentunya laba yang akan dihasilkan. Perencanaan penjualan ini salah satunya dapat dituangkan dalam sebuah anggaran penjualan.

Untuk mencapai target penjualan yang tertuang dalam rencana penjualan, perusahaan membutuhkan sebuah pengendalian dalam bidang penjualan. Pengendalian penjualan sangat penting dalam perusahaan saat ini untuk meminimalisasi tindak kecurangan. Bidang penjualan ini sangat rawan bagi terjadinya kecurangan karena merupakan salah satu sumber penghasilan terbesar bagi perusahaan. Kecurangan bisa terjadi melalui penjualan fiktif yang dilakukan oleh karyawan maupun dalam penjualan kredit yang menimbulkan piutang bagi perusahaan.

Pengendalian ini salah satunya dapat dilakukan dengan membandingkan perencanaan atau target penjualan dengan penjualan aktual yang terjadi. Dalam hal ini, perusahaan dapat menganalisa apakah sistem penjualan yang ada di perusahaan saat ini sudah efektif dan efisien atau belum. Jika belum efektif dan efisien perusahaan, dapat melihat penyebabnya dan melakukan perbaikan sistem penjualan.

Berdasarkan uraian diatas penulis berminat untuk mengetahui apakah dengan adanya pengendalian, efektivitas dan efisiensi perusahaan dapat meningkat khususnya dalam bidang penjualan. Karena bagaimanapun juga pengendalian diperlukan untuk memberikan gambaran perencanaan yang lebih baik lagi di masa yang akan datang.

Penulis pun merasa tertarik untuk membahas masalah tersebut, dan memberikan judul pada skripsinya yaitu:

" Peranan Pengendalian Penjualan dalam Meningkatkan Efektivitas dan Efisiensi Penjualan Perusahaan "

1.2 Identifikasi Masalah

Penulis mencoba mengidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Pengendalian apa yang dilakukan perusahaan dalam bidang penjualan?
2. Kecurangan apa yang dapat diatasi perusahaan melalui pengendalian penjualan yang ada?
3. Seberapa besar pengaruh pengendalian dalam meningkatkan efektivitas dan efisiensi penjualan?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun penulis menguraikan tujuan penelitian, yaitu:

1. Mengetahui pengendalian yang dilakukan perusahaan dalam bidang penjualan.
2. Mengetahui kecurangan yang dapat diatasi perusahaan melalui pengendalian penjualan yang ada.
3. Mengetahui pengaruh pengendalian dalam meningkatkan efektivitas dan efisiensi penjualan?

1.4 Kegunaan Penelitian

Kegunaan dari penulisan skripsi ini adalah untuk:

1. Hasil penyusunan skripsi ini dapat memberikan informasi yang berguna bagi perusahaan mengenai pengendalian yang tepat dalam penjualan dapat meminimalkan kecurangan dan meningkatkan efektivitas dan efisiensi penjualan.

2. Hasil penelitian ini dapat menambah wawasan dan pengetahuan, khususnya bagi penulis sendiri mengenai peranan pengendalian penjualan dalam meningkatkan efektivitas dan efisiensi penjualan.
3. Hasil dari penelitian ini dapat membantu mahasiswa atau pembaca lainnya agar lebih mengenal dan memahami mengenai fungsi pengendalian penjualan dan sistem pengendalian manajemen, baik secara teoritis maupun terapan.

1.5 Kerangka Pemikiran dan Hipotesis

Istilah penjualan merupakan istilah yang sering didengar, karena merupakan salah satu aktivitas utama bisnis. Dalam arti umum penjualan adalah proses perpindahan barang atau jasa dari produsen ke konsumen. Sedangkan secara akuntansi penjualan adalah jumlah total yang dibebankan kepada pelanggan atas barang yang terjual, termasuk penjualan tunai dan penjualan kredit.

Perusahaan dapat menjual barang dagangannya secara tunai maupun kredit. Penjualan tunai biasanya diproses dalam register kas dan dicatat dalam akun-akun. Penjualan secara kredit dicatat sebagai debit ke Piutang Usaha dan kredit ke Penjualan.

Dengan adanya penjualan ini, perusahaan mengharapkan perolehan laba yang maksimal. Oleh karena itu, diperlukan suatu pengendalian agar target penjualan perusahaan dapat tercapai dan laba yang diinginkan perusahaan dari penjualan dapat terpenuhi. Sistem pengendalian dalam organisasi berfungsi seperti otak pada pengemudi mobil yang mengarahkan dan menuntun organisasi ke tujuan yang

diinginkan. Fungsi ini dilakukan dengan mengumpulkan informasi tentang keadaan organisasi sekarang, dibandingkan dengan keadaan yang diinginkan dan memulai tindakan untuk memperbaiki prestasi organisasi, jika perlu.

Arti pengendalian sendiri menurut *Robbins dan Coulter (2004)* adalah:

> ***"Pengendalian adalah proses memantau kegiatan untuk menjamin kegiatan tersebut dilaksanakan seperti rencana dan mengoreksi setiap penyimpangan yang berarti."***

Dalam penjualan, pengendaliannya dapat meliputi analisa, penelaahan, dan penelitian yang diharuskan terhadap kebijakan, prosedur, metode, dan pelaksanaan yang sesungguhnya untuk mencapai volume penjualan yang dikehendaki, dengan biaya yang wajar, yang menghasilkan laba kotor yang diperlukan untuk mencapai hasil pengembalian yang diharapkan atas investasi.

Berdasarkan pengertian pengendalian diatas, maka pengendalian dapat menjamin terciptanya penjualan yang efektif dan efisien. Menurut *Anthony, dkk. (1993)* definisi efisiensi dan efektivitas adalah:

> ***"Efisiensi merupakan perbandingan antara keluaran dengan masukan, atau jumlah keluaran yang dihasilkan dari satu unit input yang kita pergunakan.***
> ***Efektivitas adalah hubungan antara keluaran suatu pusat pertanggungjawaban dengan sasaran yang harus dicapainya."***

Berdasarkan definisi tersebut, efisiensi dapat digambarkan sebagai keinginan perusahaan agar produk yang akan dijual memiliki biaya produksi yang rendah tetapi memiliki kualitas yang baik. Salah satu alat pengukur efisien yang berguna adalah standar. Namun, standar memiliki dua kelemahan, yaitu:

1. *Cost* yang tercatat tidak secara pas mengukur sumber-sumber yang sesungguhnya dikonsumsi.
2. Standar hanyalah suatu taksiran yang secara ideal apa yang seharusnya terjadi dalam situasi tertentu.

Sedangkan maksud efektivitas sendiri adalah aktivitas-aktivitas yang dilakukan mulai dari proses produksi sampai proses penjualan berjalan efektif, tidak ada aktivitas ganda, dan aktivitas yang tidak menghasilkan nilai tambah dapat dihilangkan.

Berdasarkan uraian diatas penulis dapat menyimpulkan hipotesa sebagai berikut:

" Pengendalian penjualan menjamin pelaksanaan rencana penjualan sehingga penjualan menjadi efektif dan efisien "

1.6 Metoda Penelitian

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis menggunakan metode deskriptif analisis. Metode deskriptif analisis adalah suatu metode yang berusaha menganalisis dan menginterprestasikan data dan fakta yang diperoleh sehingga dapat memberikan gambaran yang cukup jelas mengenai objek yang akan diteliti, kemudian dapat menarik kesimpulan berdasarkan penelitian yang dilakukan.

Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Penelitian lapangan (*Field Research*)

Yaitu mengumpulkan data-data secara langsung terhadap objek yang akan diteliti untuk mendapatkan gambaran yang jelas tentang penelitian yang akan dilakukan. Pengumpulan data-data tersebut dapat berupa:

a. Wawancara langsung dengan pihak-pihak yang berkaitan langsung dengan objek yang diteliti.
b. Observasi langsung terhadap keadaan perusahaan dengan segala aspek kegiatannya yang berhubungan dengan penelitian.
c. Dokumentasi atau pengumpulan data-data dengan mengumpulkan formulir-formulir dan dokumen-dokumen di perusahaan.

2. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*)

Yaitu mencari dan mengumpulkan data-data dengan membaca dan mempelajari literatur-literatur, buku-buku, dan catatan-catatan kuliah yang berhubungan dengan objek yang penulis teliti.

Adapun data-data yang dikumpulkan terdiri dari:

a. Data Primer

   Adalah data-data yang berhubungan langsung dengan objek penelitian yang didapat dari pihak-pihak yang bersangkutan dalam perusahaan.

b. Data Sekunder

   Adalah data-data yang diperoleh dari literatur-literatur, buku-buku, dan catatan kuliah yang berhubungan dengan objek penelitian.

1.7 Lokasi Penelitian dan Waktu Pernelitian

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis akan melakukan penelitian pada Perusahaan Sepatu JULIA'R yang berada di Jalan Sadewa No. 19 Padjajaran Bandung, dan waktu penelitian akan dilaksanakan bila Bab III selesai dibuat.