

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam perusahaan manufaktur dan jasa, pendapatan diperoleh dari hasil penjualan produk yang dihasilkan. Setiap perusahaan atau organisasi mempunyai tujuan untuk dicapai. Tujuan dari perusahaan bisnis biasanya adalah untuk mencapai laba maksimum. Laba ini mempunyai pengaruh yang penting dalam perusahaan mengukur kemampuan dirinya untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya, karena suatu perusahaan didirikan untuk waktu yang tidak terbatas. Hal ini mendorong perusahaan-perusahaan di Indonesia untuk meningkatkan efektivitas penjualan agar dapat menghasilkan produk yang bermutu dengan harga yang bersaing (Fauzi, 2000).

Pimpinan perusahaan diharapkan mampu mengendalikan perusahaan dengan sebaik-baiknya sehingga perusahaan dapat beroperasi sesuai dengan rencana yang telah dibuat perusahaan. Salah satu strategi yang efektif adalah adanya penerapan pengendalian intern yang memadai dalam perusahaan. Dengan demikian segala kesalahan, kecurangan, dan tindakan-tindakan lain yang dapat merugikan perusahaan dapat di tekan serendah mungkin (La midjan, 2001).

Pengendalian intern adalah profesi penilaian yang sifatnya independen, objektif yang berada dalam suatu perusahaan untuk memeriksa pembukuan, keuangan, dan operasi lainnya sebagai pemberi jasa kepada manajemen perusahaan. (Mulyadi dan Puradireja, 2002).

Semakin besar perusahaan tersebut masalah yang dihadapi perusahaan akan semakin kompleks. Peningkatan volume penjualan mengakibatkan perlunya pendelegasian atau pengaturan wewenang dari pimpinan kepada bawahan untuk meyakinkan bahwa semua prosedur pengendalian intern pada bagian penjualan dapat digunakan sebagaimana mestinya. Untuk itu sangat diperlukan suatu pengendalian intern penjualan (Mulyadi, 2002).

Aktivitas penjualan harus dapat direncanakan dan dilaksanakan secara efektif dan efisien mungkin, agar laba dapat mencapai titik optimal serta perusahaan juga dapat menangani dan mengendalikan operasi penjualan dengan baik dan sejalan dengan semakin berkembangnya perusahaan dan persaingan dalam dunia usaha (Moekijat, 2000). Menurut Arens yang diterjemahkan oleh Amir Abadi Yusuf (2003), efektivitas penjualan dapat dicapai dengan pemisahan tugas yang memadai, dokumen dengan nomor urut cetak, pengiriman rekening bulanan, dan melaksanakan prosedur verifikasi internal.

Menurut Mulyadi (2002) pengendalian internal diharapkan dapat berperan dan memberikan kontribusi sehingga terciptanya efektivitas penjualan, manajemen merancang struktur pengendalian intern yang efektif dengan empat tujuan pokok menjaga kekayaan dan catatan organisasi, memeriksa ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi, dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

Pengendalian intern yang dilaksanakan tentu berperan dalam membantu manajemen dalam menilai efektivitas divisi penjualan, jika dirasa masih kurang baik pengendalian intern perusahaan tersebut, maka manajemen dapat mengevaluasi kebijakan perusahaan, sistem pengendalian perusahaan dan kinerja karyawan yang terlibat (Fauzi, 2000).

Untuk mengetahui peranan pengendalian intern penjualan dalam menunjang efektifitas penjualan, penulis memilih PT. POS INDONESIA, sebagai objek penelitian dengan pertimbangan perusahaan tersebut perusahaan BUMN (Badan Usaha Milik Negara) yang berdiri untuk bidang jasa pengiriman paket dan dokumen.

Christine dalam penelitian terdahulu yang meneliti peranan pengendalian intern untuk menunjang tercapainya efisiensi dan efektivitas penjualan (2012) yang dilakukan pada PT.Papyrus Sakti Paper Mill di Bandung dan hasil dari penelitian tersebut prosedur pada pengendalian internal penjualan pada perusahaan telah sesuai dengan prosedur yang ditetapkan ISO (International Organization for Standardization) 9002, kebijakan yang ditetapkan perusahaan dalam aktivitas penjualan sudah mencakup pengendalian, dapat dilihat dari pembagian tugas dan wewenang yang sudah terbagi jelas, tidak adanya perangkapan fungsi, dokumen diotorisasi pada pihak yang berwenang, aduan pelanggan ditangani dengan baik, penanganan retur yang rinci dan melalui tahap pengendalian dengan baik. Perbedaan dari penelitian yang dilakukan oleh penelitian sebelumnya dan penelitian ini survei dilakukan pada PT. POS INDONESIA. PT. Pos Indonesia adalah perusahaan jasa pengiriman paket dan dokumen, sedangkan penelitian sebelumnya di PT. Papyrus Sakti Paper Mill, Bandung adalah perusahaan manufaktur penghasil kertas.

Penulis ingin meneliti karena penulis merasa tertarik dengan pengendalian intern dari PT. Pos Indonesia. Alasan penulis memilih PT.Pos Indonesia Karena perusahaan adalah perusahaan pertama yang bergerak di bidang jasa pengiriman paket dan dokumen.

Penulis tertarik melakukan penelitian dalam bentuk skripsi dengan judul :

“Perananan Pengendalian Intern Penjualan Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan Perusahaan Pada PT. POS INDONESIA (Persero) Bandung”.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian diatas penulis mengidentifikasi masalah-masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana prosedur pengendalian intern penjualan yang ditetapkan perusahaan?
2. Berapa besar peranan pengendalian intern penjualan dalam menunjang efektivitas penjualan perusahaan.

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Maksud penelitian ini adalah untuk memperoleh pengetahuan yang lebih luas dalam bidang pengendalian intern, khususnya khususnya peranan pengendalian penjualan dalam menunjang efektivitas penjualan perusahaan.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan identifikasi diatas, maka tujuan dalam melakukan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui prosedur pengendalian intern aktivitas penjualan yang diterapkan oleh perusahaan.
2. Untuk mengetahui berapa besar peranan pengendalian intern penjualan dalam menunjang efektivitas penjualan perusahaan.

1.4 Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi:

1. Akademisi

Khususnya bagi peneliti selanjutnya, penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi untuk penelitian di masa yang akan datang untuk pengkajian topik-topik yang berkaitan dengan masalah pengendalian intern penjualan perusahaan.

2. Penulis

a. Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan wawasan penulis mengenai prosedur pengendalian intern penjualan.

b. Penelitian ini diharapkan dapat berguna untuk membandingkan antara teori yang dipelajari dengan praktik yang sesungguhnya yang terjadi di perusahaan.

3. Perusahaan

Penulis berharap hasil penelitian ini dapat menjadi masukan informasi bagi pihak manajemen dalam menunjang efektivitas penjualan perusahaan.