

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Industri tekstil dan produk tekstil (TPT) Indonesia terus-menerus dilanda masalah. Industri yang tadinya merupakan salah satu penghasil devisa terbesar di Indonesia untuk ekspor non migas tersebut sekarang sedang dalam keadaan krisis yang dimulai sejak krisis ekonomi tahun 1997 lalu, disusul dengan kenaikan harga BBM dan tarif dasar listrik tahun 2002-2003, dan masalah-masalah lainya seperti penyelundupan, perpajakan, dan bea masuk (Bukhari, 2006).

Namun demikian, Bukhari mengemukakan bahwa industri TPT nasional masih merupakan komoditas yang berprospek baik karena memiliki nilai ekspor yang lebih besar dibandingkan dengan nilai impornya, selain itu industri ini menyerap tenaga kerja sekitar 1,4 juta orang. Oleh karena itu industri tekstil diharapkan dapat terus berkembang.

Untuk dapat terus berkembang, perusahaan harus mampu merancang, merencanakan, dan melaksanakan aktivitasnya dengan baik agar tujuan perusahaan dapat tercapai, dengan mengimplementasikan strategi-strategi yang sesuai dengan keadaan perusahaan (Heckert, Wilson and Campbell, 1994).

Ada beragam aktivitas yang dijalankan perusahaan, antara lain pembelian, produksi, penjualan, dll. La Midjan dan Susanto (2001) mengemukakan bahwa salah satu aktivitas perusahaan yang penting untuk diawasi adalah penjualan. Penjualan terdiri dari penjualan tunai, yaitu penjualan yang bersifat "*cash and*

carry" yang pada umumnya terjadi secara kontan, atau dapat pula dalam jangka satu bulan, dan penjualan secara kredit yaitu penjualan dengan tenggang waktu rata-rata di atas satu bulan.

Alasan perlunya aktivitas penjualan dalam sebuah perusahaan menurut La Midjan dan Susanto (2001), yaitu:

1. Aktivitas penjualan merupakan sumber pendapatan perusahaan. Kurangnya dikelola aktivitas penjualan dengan baik, secara langsung akan merugikan perusahaan disebabkan selain sasaran penjualan tidak tercapai, juga pendapatan akan berkurang.
2. Pendapatan dari hasil penjualan merupakan sumber pembiayaan perusahaan, oleh karenanya perlu diamankan.
3. Akibat adanya penjualan akan merubah posisi harta dan menyangkut kuantitas barang yang akan berkurang di gudang karena penjualan.

Aktivitas penjualan penting untuk diawasi karena penjualan merupakan sumber pendapatan perusahaan yang berkaitan dengan kelangsungan hidup perusahaan, sehingga perlu dilakukan suatu pengendalian internal yang memadai. Oleh karena itu, perlu disusun suatu struktur pengendalian intern yang dapat membantu pimpinan perusahaan dalam menjalankan aktivitas penjualannya. Hal ini dilakukan oleh perusahaan untuk dapat meningkatkan efektivitas penjualan.

Menurut Kommarudin (1994), yang dimaksud dengan efektivitas adalah suatu keadaan yang menunjukkan tingkatan keberhasilan atau kegagalan kegiatan manajemen dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan terlebih dahulu.

Efektivitas penjualan adalah suatu keadaan yang menunjukkan tingkat keberhasilan atau kegagalan dalam kegiatan penjualan.

Efektivitas penjualan dalam suatu perusahaan dapat dilihat dari kemampuan perusahaan dalam mencapai target penjualan, peningkatan kuantitas dan kualitas penjualan, serta kegiatan menyalurkan barang, yang ditunjang oleh kebijaksanaan, strategi, dan pengendalian intern penjualan yang diterapkan oleh perusahaan (Heckert, Wilson and Campbell, 1994).

Untuk meningkatkan efektivitas penjualan dalam PT Hegar Mulya, maka diperlukan suatu alat berupa struktur pengendalian intern yang dapat mengendalikan kegiatan-kegiatan yang ada dalam proses penjualan. Karena selama ini masih terdapat beberapa kesalahan yang terjadi seperti kesalahan pengambilan barang dari gudang, kesalahan pencatatan stok barang digudang, dan kesalahan-kesalahan lainnya. Dengan adanya pengendalian intern yang memadai diharapkan dapat menghindari kesalahan-kesalahan tersebut.

Dalam hal ini, struktur pengendalian intern bukanlah satu-satunya alat yang dapat meniadakan semua kemungkinan terjadinya kesalahan atau penyelewengan, pengendalian intern diharapkan dapat memperkecil kemungkinan terjadinya kesalahan atau penyelewengan yang mungkin terjadi.

Alasan utama melakukan pengendalian intern terhadap aktivitas perusahaan menurut Susanto (2004), yaitu:

1. Untuk memberikan jaminan yang meyakinkan bahwa tujuan dari setiap aktivitas akan tercapai.

2. Untuk mengurangi resiko yang akan dihadapi oleh perusahaan karena kejahatan, bahaya, atau kerugian yang disebabkan oleh penipuan, kecurangan, atau penggelapan.
3. Untuk memberikan jaminan yang meyakinkan dan dapat dipercaya bahwa semua tanggung jawab hukum telah dipenuhi.

Pengendalian intern penjualan dapat dilakukan dengan melakukan pengawasan terhadap struktur organisasi, pelaksanaan, prosedur-prosedur yang diterapkan oleh perusahaan, serta dokumen-dokumen pendukung (Mulyadi, 2001).

Apabila sistem pengendalian intern penjualan telah diterapkan secara memadai, maka kegiatan penjualan dapat lebih terkontrol, sehingga sasaran penjualan dapat tercapai dan dapat meningkatkan efektivitas penjualan.

Berdasarkan uraian dan pandangan diatas, penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul :

“PERANAN STRUKTUR PENGENDALIAN INTERN TERHADAP PENINGKATAN EFEKTIVITAS PENJUALAN PT HEGAR MULYA”

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian diatas, masalah-masalah yang dapat identifikasi oleh penulis adalah sebagai berikut :

1. Apakah struktur pengendalian intern yang diterapkan perusahaan saat ini cukup memadai dan dijalankan sesuai dengan yang telah ditetapkan ?

2. Sejauh mana struktur pengendalian intern saat ini dapat diandalkan sebagai alat untuk meningkatkan efektivitas penjualan dalam perusahaan ?

1.3 Tujuan Penelitian

Dalam melakukan penelitian ini, penulis mempunyai tujuan yang diharapkan dari penelitian ini, yaitu :

1. Memperoleh gambaran mengenai struktur pengendalian intern yang diterapkan dalam perusahaan.
2. Untuk menganalisa keandalan penerapan struktur pengendalian intern sebagai alat untuk meningkatkan efektivitas penjualan dalam perusahaan.
3. Untuk memberikan masukan dan saran-saran kepada PT Hegar Mulia.

1.4 Kegunaan Penelitian

Dari penelitian yang telah dilakukan oleh penulis, diharapkan dapat berguna bagi :

1. Penulis

Untuk menambah wawasan dan pengetahuan, khususnya mengenai peranan struktur pengendalian intern dalam meningkatkan efektivitas penjualan dalam suatu perusahaan, dan merupakan pengalaman berharga dalam bidang akuntansi dan untuk mengetahui sampai sejauh mana teori-teori dapat dipraktikkan serta mengetahui perbedaannya.

2. Perusahaan

Hasil penelitian ini dapat dijadikan tolak ukur atau acuan bagi perusahaan untuk mengoptimalkan peranan struktur pengendalian intern guna meningkatkan efektivitas penjualan perusahaan, sekaligus memberikan sumbangan pemikiran yang berguna untuk meningkatkan efektivitas penjualan perusahaan.

3. Pihak lain

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah informasi dan memberikan gambaran bagi suatu penelitian sejenis di kemudian hari serta untuk menambah pengetahuan pembaca mengenai struktur pengendalian intern dan penerapannya dalam praktek.

1.5 Rerangka Pemikiran

Tugas utama perusahaan adalah memuaskan keinginan dan kebutuhan konsumen, tak lepas dari hal itu perusahaan membutuhkan dana yang berasal dari laba untuk mengembangkan perusahaan. Untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan harus mampu merancang, merencanakan, dan melaksanakan aktivitasnya dengan baik agar tujuan perusahaan dapat tercapai, dengan mengimplementasikan strategi-strategi yang sesuai dengan keadaan perusahaan (Robinson, 1997).

La Midjan dan Susanto (2001) mengemukakan bahwa salah satu aktivitas perusahaan yang penting untuk diawasi adalah penjualan. Aktivitas penjualan penting untuk diawasi karena penjualan merupakan sumber pendapatan

perusahaan yang berkaitan dengan kelangsungan hidup perusahaan, sehingga perlu dilakukan suatu pengendalian internal yang memadai. Oleh karena itu, perlu disusun suatu struktur pengendalian intern yang dapat membantu pimpinan perusahaan dalam menjalankan aktivitas penjualannya. Hal ini dilakukan oleh perusahaan untuk dapat meningkatkan efektivitas penjualan.

Efektivitas penjualan dalam suatu perusahaan dapat dilihat dari kemampuan perusahaan dalam mencapai target penjualan, peningkatan kuantitas dan kualitas penjualan, serta kegiatan menyalurkan barang, yang ditunjang oleh kebijaksanaan, strategi, dan pengendalian intern penjualan yang diterapkan oleh perusahaan (Campbell, 1991).

Untuk meningkatkan efektivitas penjualan dalam PT Hegar Mulya, maka diperlukan suatu alat berupa struktur pengendalian intern yang dapat mengendalikan kegiatan-kegiatan yang ada dalam proses penjualan. Karena selama ini masih terdapat beberapa kesalahan yang terjadi seperti kesalahan pengambilan barang dari gudang, kesalahan pencatatan stok barang di gudang, dan kesalahan-kesalahan lainnya. Dengan adanya pengendalian intern yang memadai diharapkan dapat menghindari kesalahan-kesalahan tersebut.

Struktur pengendalian intern penjualan yang diterapkan oleh PT Hegar Mulya pada saat ini dinilai kurang memadai karena masih terjadi kesalahan-kesalahan dalam aktivitas penjualannya, Hal ini dapat merugikan perusahaan karena banyak waktu terbuang yang digunakan untuk memperbaiki kesalahan yang terjadi.

Alasan utama melakukan pengendalian intern terhadap aktivitas perusahaan menurut Susanto (2004), yaitu:

1. Untuk memberikan jaminan yang meyakinkan bahwa tujuan dari setiap aktivitas akan tercapai.
2. Untuk mengurangi resiko yang akan dihadapi oleh perusahaan karena kejahatan, bahaya, atau kerugian yang disebabkan oleh penipuan, kecurangan, atau penggelapan.
3. Untuk memberikan jaminan yang meyakinkan dan dapat dipercaya bahwa semua tanggung jawab hukum telah dipenuhi.

Berdasarkan uraian diatas dapat diketahui bahwa dengan adanya pengendalian intern yang memadai dalam perusahaan akan dapat mengurangi dan mencegah terjadinya kesalahan, penyelewengan atau kecurangan dalam menjalankan aktivitas penjualan, sehingga aktivitas penjualan perusahaan dapat berjalan dengan efektif.

1.6 Metoda Penelitian

Metoda penelitian yang digunakan penulis dalam menyusun skripsi ini adalah metoda penelitian deskriptif analitis. Menurut Indriantoro dan Supomo (2002), metoda deskriptif analitis merupakan metoda penelitian terhadap fenomena atau populasi tertentu untuk menjelaskan aspek-aspek yang relevan dengan fenomena yang diamati dan menjelaskan karakteristik subjek yang diteliti. Tujuannya untuk menggambarkan, memaparkan dan melaporkan suatu keadaan, fakta, peristiwa dan gejala yang ada pada waktu penelitian dilakukan dengan jalan

mengumpulkan, mengedarkan dan menganalisis data yang diperoleh pada lokasi penelitian yang selanjutnya membuat kesimpulan dan rekomendasi.

Dalam rangka memperoleh, mengumpulkan, dan menyusun data yang diperlukan dalam penelitian ini, penulis menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut :

1. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*)

Penelitian ini dilakukan dengan cara mempelajari buku-buku teks dan literature serta catatan yang diperoleh selama proses perkuliahan untuk mendapatkan teori-teori yang relevan sebagai dasar acuan mencermati segala aspek yang berhubungan dengan struktur pengendalian intern guna meningkatkan efektivitas penjualan.

2. Penelitian Lapangan (*Field Research*)

Penelitian lapangan dilakukan untuk mendapatkan data primer, yaitu dengan cara meneliti langsung ke lokasi perusahaan.

Adapun langkah-langkah dalam mengumpulkan data primer ini adalah :

- a. Wawancara

Yaitu teknik pengumpulan data dengan cara mengajukan pertanyaan langsung pada pihak-pihak yang terkait dengan obyek yang diteliti agar dapat mengetahui permasalahan yang dihadapi, diantaranya dengan melakukan interview dengan pemilik perusahaan dan karyawan yang terkait dengan struktur pengendalian intern penjualan.

b. Dokumentasi

yaitu mengumpulkan dan meneliti data dan catatan-catatan dan dokumen perusahaan yang berhubungan dengan masalah yang dibahas.

c. Observasi

Yaitu pengumpulan data dengan melakukan peninjauan secara langsung kegiatan-kegiatan perusahaan yang berhubungan dengan struktur pengendalian intern penjualan yang dilaksanakan PT Hegar Mulya. Dengan melakukan observasi, dapat diketahui masalah yang sedang dihadapi secara langsung oleh perusahaan dalam kaitannya dengan efektivitas penjualan PT Hegar Mulya.

1.7 Lokasi Penelitian dan Lamanya Penelitian

Penelitian mengenai peranan struktur pengendalian intern terhadap peningkatan efektivitas penjualan PT Hegar Mulya dilakukan penulis pada PT Hegar Mulya yang berlokasi di Jl. Hegar Lokasi II Cibaligo, leuwigajah Cimindi, Cimahi. Alasan penulis memilih untuk melakukan penelitian terhadap PT Hegar Mulya disebabkan karena PT Hegar Mulya mampu mempertahankan usahanya ditengah masalah yang melanda industri tekstil Indonesia tanpa adanya pemecatan tenaga kerja. Hal ini disebabkan karena PT Hegar Mulya terus memperhatikan perkembangan mesin-mesin tekstil dan menerapkannya pada perusahaan, sehingga PT Hegar Mulya mempunyai mesin-mesin model baru yang hemat

energi. Penelitian pada PT Hegar Mulya dilaksanakan mulai dari 28 September 2006 sampai selesai.