

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Keadaan perekonomian Indonesia sampai saat ini masih belum stabil. Hal ini dapat terlihat dari berbagai macam krisis yang belum teratasi sepenuhnya, baik itu krisis ekonomi maupun krisis politik, yang keduanya saling berkaitan dan saling mempengaruhi. Krisis yang berkepanjangan ini menyebabkan kepercayaan para investor luar negeri dan dalam negeri berkurang sehingga mereka takut untuk menanamkan modalnya di Indonesia. Kondisi ini diikuti dengan era perdagangan bebas yang semakin mempertajam persaingan antar perusahaan baik itu domestik maupun multinasional.

Penjualan merupakan salah satu penopang hidup bagi perusahaan, maka perusahaan dituntut untuk dapat meningkatkan hasil penjualannya jika ingin dapat tetap bertahan dalam kondisi yang tidak menentu dan penuh persaingan ini. Oleh sebab itu, penjualan dalam suatu perusahaan perlu mendapat perhatian khusus yaitu dengan dilakukannya pengendalian atas penjualan, antara lain melalui penerapan sistem dan prosedur akuntansi yang andal, yang memungkinkan pimpinan perusahaan secara terus menerus memantau dan mengetahui keadaan perusahaan serta memperoleh informasi yang benar pada saat yang tepat, yang nantinya dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam menetapkan perencanaan, pengendalian, dan pengambilan keputusan.

Kegiatan penjualan tidak hanya sebatas penjualan tunai saja tetapi juga mencakup penjualan kredit. Penjualan kredit ini memerlukan pengendalian yang lebih baik lagi untuk mengurangi risiko tidak tertagihnya piutang.

Dalam suatu siklus penjualan dan penagihan piutang selalu saja ada kemungkinan terjadinya kecurangan-kecurangan, penyelewengan-penyelewengan, dan tindakan-tindakan yang dapat merugikan perusahaan, sehingga tujuan dan sasaran yang telah ditetapkan sebelumnya tidak dapat tercapai. Kecurangan serta penyelewengan ini akan semakin meningkat apabila perusahaan tidak ditunjang oleh suatu pengendalian yang baik sehingga diperlukan suatu pengendalian yang memadai atas kegiatan penjualan untuk membantu mengurangi tingkat kesalahan dan kecurangan yang terjadi serta menunjang efektivitas penjualan.

Penulis memilih perusahaan yang bergerak dalam bidang agribisnis dan pertambangan ini sebagai objek penelitian adalah dengan pertimbangan bahwa aktivitas penjualan yang bila dikelola dengan baik akan sangat menunjang usaha.

Dengan demikian perusahaan memerlukan suatu cara untuk mencapai tujuan, salah satunya adalah dengan menerapkan pengendalian yang ketat atas aktivitas penjualan sehingga aktivitas penjualan dapat dilaksanakan secara efektif, serta usaha pencapaian tujuan perusahaan dalam memperoleh laba dapat terwujud.

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 Guna Menunjang Efektivitas Penjualan (Studi kasus pada PT X, Bandung)."

1.2 Identifikasi Masalah

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

1. Bagaimana pelaksanaan pengendalian penjualan pada PT X?
2. Sejauh mana pengendalian penjualan berperan dalam menunjang efektivitas penjualan pada PT X?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud dan tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pelaksanaan pengendalian penjualan pada PT X.
2. Untuk mengetahui sampai sejauh mana pengendalian penjualan berperan dalam menunjang efektivitas penjualan pada PT X.

1.4 Kegunaan Penelitian

Kegunaan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi penulis

Penelitian ini dilakukan untuk:

- a) Mengetahui bagaimana teori-teori yang telah diajarkan selama kuliah dipraktekan dan diterapkan di dalam dunia usaha
- 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 dalam perusahaan.

3. Bagi pembaca

Dari hasil penelitian ini, penulis berharap dapat memberikan pemikiran dan informasi berguna yang akan menambah pengetahuan pembaca.

1.5 Rerangka Pemikiran

Semakin berkembangnya perusahaan dan keadaan perekonomian Indonesia akhir-akhir ini membuat ruang lingkup dan permasalahan yang dihadapi perusahaan semakin rumit dan kompleks. Hal ini juga mendorong perusahaan untuk lebih meningkatkan efisiensi dalam menjalankan usahanya, sehingga pimpinan perusahaan harus menerapkan prinsip-prinsip manajemen untuk merencanakan, mengorganisasikan, dan mengendalikan dengan baik segala sumber daya yang dimilikinya.

Pada perusahaan yang aktivitas utamanya adalah penjualan, salah satu tujuan dan sasaran yang ingin dicapai adalah meningkatkan penjualan dalam rangka memperoleh pendapatan yang optimal dan mencapai efektivitas penjualan.

Menurut Kohler (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. "

Jadi penjualan adalah transaksi usaha yang melibatkan pengiriman suatu barang atau jasa yang ditukarkan dengan uang tunai, janji untuk membayar, atau sejenisnya. Dengan kata lain penjualan merupakan proses pertukaran dan pemindahan hak atas barang atau jasa antara penjual dengan pembeli, baik secara tunai maupun kredit. Kesepakatan dan perjanjian antara kedua belah pihak memegang peranan penting dalam terselenggaranya transaksi penjualan. Namun untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan sering mengalami berbagai kendala dan masalah serta penyimpangan yang dapat menyebabkan tidak tercapainya efektivitas penjualan. Untuk menghindari hal-hal yang tidak diinginkan tersebut, salah satu usaha yang dilakukan adalah dengan melakukan pengendalian penjualan.

Menurut Cushing, yang dialihbahasakan oleh Ruchyat Kosasih (1988,11), pengertian pengendalian adalah sebagai berikut:

“Pengendalian menyangkut implementasi/pelaksanaan kebijaksanaan, evaluasi pelaksanaan bawahan dan pengambilan tindakan koreksi pelaksanaan yang berada di bawah norma atau standar.”

Pengendalian dalam suatu organisasi meliputi berbagai proses perencanaan dan pengendalian, yang bagian terpentingnya berupa pengendalian manajemen. Pengendalian manajemen itu sendiri adalah suatu proses bagaimana para manajer mempengaruhi anggota organisasi atau para karyawan untuk bekerja secara efektif dan efisien sesuai dengan strategi yang telah ditentukan untuk mencapai tujuan. Melalui pengendalian manajemen, diharapkan tujuan atau target yang telah ditetapkan sebelumnya dapat tercapai, dan juga diharapkan dapat mengurangi terjadinya kecurangan-kecurangan serta penyelewengan-penyelewengan.

Prosedur penjualan yang ditunjang dengan pengendalian yang memadai akan menghasilkan informasi yang tepat dan cepat serta dapat diandalkan dan dikomunikasikan dengan baik sampai ke tingkat manajemen yang bersangkutan. Pengendalian atas penjualan dapat mendeteksi segala perubahan dan penyimpangan yang terjadi sehingga dapat segera diketahui, diperbaiki, bahkan dapat dihindari sehingga dapat mencegah terjadinya kerugian. Dengan demikian tujuan dan sasaran yang telah ditetapkan sebelumnya dapat tercapai dan efektivitas penjualan dapat tercapai.

Menurut Wilson dan Campbell yang diterjemahkan secara bebas oleh Tjintjin Fenix Tjendera (1996,259), pengendalian penjualan didefinisikan sebagai berikut:

“Pengendalian penjualan meliputi analisis, penelaahan, dan penelitian yang diharuskan terhadap kebijaksanaan, 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 (*Return on Investment = ROI*).”

Dari definisi pengendalian penjualan tersebut, dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan pengendalian atas penjualan meliputi analisis dan penelaahan terhadap kebijaksanaan, prosedur, pelaksanaan kegiatan penjualan. Selain itu juga diperlukan adanya otorisasi dan pemisahan fungsi yang memadai, yang memungkinkan adanya pemisahan fungsi antara fungsi pencatatan, fungsi persetujuan kredit, fungsi penagihan dan fungsi penjualan. Pemisahan fungsi ini akan memungkinkan mereka untuk saling mengawasi secara tidak langsung. Pengamanan atas aset perusahaan yang berupa uang dan cek juga perlu diperhatikan dalam melaksanakan pengendalian penjualan. Hal ini perlu dilakukan mengingat kas dan cek merupakan aset yang paling rentan terhadap pencurian.

Tujuan utama dari pengendalian penjualan adalah untuk menunjang efektivitas dalam penjualan, dalam arti pengukuran prestasi pelaksanaan penjualan dengan membandingkan hasil penjualan yang sesungguhnya dengan suatu tolak ukur yang telah ditetapkan untuk menunjang efektivitas dalam penjualan.

Berdasarkan rerangka pemikiran yang telah diuraikan di atas, maka penulis mengajukan hipotesis bahwa: “Pengendalian penjualan berperan dalam menunjang efektivitas penjualan.”

1.6 Metodologi Penelitian

Penelitian ini menggunakan 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 sesuai dengan keadaan yang sebenarnya serta memberikan gambaran dan analisis mengenai masalah-masalah yang ada sehingga dapat memberikan jawaban yang cukup jelas atas objek yang diteliti.

Dalam mengumpulkan dan menganalisis data yang diperlukan dalam penelitian ini, penulis menggunakan teknik-teknik sebagai berikut:

1. Studi Lapangan (*Field Research*)

Studi lapangan merupakan metode penelitian yang dilakukan untuk memperoleh data primer dengan cara meninjau secara langsung objek yang diteliti. Adapun cara-cara yang digunakan dalam studi lapangan adalah sebagai berikut:

- a. Wawancara, merupakan teknik pengumpulan data 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 masalah yang diteliti.
- c. Observasi, yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara melakukan pengamatan langsung di lokasi penelitian yang berhubungan dengan data yang diperlukan. Dalam observasi, penulis juga mempelajari data-data nonfinansial yang dibutuhkan dan berbagai macam data atau catatan lain yang dibutuhkan dalam penelitian.

2. Studi Kepustakaan (*Library Research*)

Studi kepustakaan merupakan suatu penelitian untuk memperoleh data sekunder yang dikumpulkan melalui penelaahan terhadap literatur yang berhubungan dengan masalah yang diteliti yang akan dijadikan dasar pertimbangan sebagai landasan teori dalam penelitian ini. Data sekunder digunakan sebagai landasan teoritis untuk membandingkan, membahas, dan menganalisis data yang diperoleh melalui penelitian.

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

1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian dilaksanakan di PDAP yang beralamat di Jalan Malabar No.62 Bandung. Waktu penelitian dilaksanakan dari mulai bulan September 2007 sampai dengan bulan Desember 2007.