

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Seiring dengan perkembangan perusahaan dan terbatasnya kemampuan pemimpin perusahaan dalam menjalankan dan menangani seluruh kegiatan operasi perusahaan, maka timbul pendelegasian wewenang dari pimpinan perusahaan kepada bawahannya. Dalam hal ini, pengendalian internal sangat dibutuhkan untuk menghindari terjadinya kesalahan dan penyimpangan yang pada akhirnya akan merugikan perusahaan. Dalam rangka memenuhi tuntutan pasar juga fungsi pengendalian berperan penting dan berpengaruh signifikan. Apabila sistem pengendalian suatu perusahaan tidak memadai, maka kecil sekali kemungkinan untuk memenangkan persaingan dan memenuhi kebutuhan konsumen.

Tercapai tidaknya tujuan suatu perusahaan tergantung pada bagaimana masing-masing bagian dalam perusahaan melaksanakan fungsinya. Keberhasilan menjalankan aktivitas pengendalian penjualan dengan baik akan mendukung pencapaian tujuan perusahaan, dan sebaliknya pengendalian dan pengelolaan yang buruk dapat mengancam kelangsungan hidup perusahaan. Oleh karena itu, aktivitas pengendalian harus dilaksanakan sebaik mungkin dalam mempertahankan serta meningkatkan kinerja perusahaan tanpa mengabaikan fungsi-fungsi penting lainnya.

Kesalahan dan penyimpangan dalam pelaksanaan aktivitas penjualan dapat mengakibatkan ketidakefektifan pengelolaan aktivitas penjualan. Dalam upaya mendeteksi, mencegah, dan meminimalisir terjadinya penyimpangan dan ketidakefektifan yang mungkin terjadi, diperlukan adanya suatu sistem pengendalian guna membantu pihak manajemen dalam mencapai tujuan perusahaan baik jangka pendek maupun jangka panjang. Pengendalian manajemen ini juga harus disertai dengan tanggung jawab untuk memberikan saran mengenai berbagai tindakan yang diperlukan untuk meningkatkan efektivitas penjualan, yang berguna bagi kelangsungan hidup perusahaan.

Aktivitas penjualan merupakan unsur yang penting dalam proses operasi karena aktivitas ini juga menyangkut hubungan dengan pihak eksternal perusahaan, misalnya konsumen yang pastinya berpengaruh signifikan terhadap kelangsungan hidup perusahaan. Aktivitas penjualan juga merupakan aktivitas yang mempunyai risiko tinggi untuk terjadinya penyelewengan, serta menjadi sumber utama pendapatan perusahaan sehingga dibutuhkan pengendalian yang baik atas aktivitas penjualan. Salah satu faktor yang mempengaruhi lancar tidaknya aktivitas penjualan adalah tepat atau tidaknya prosedur dan langkah-langkah yang diselenggarakan oleh perusahaan untuk menunjang kelancaran proses operasional.

Pada perusahaan yang menjadi objek penelitian penulis, yaitu perusahaan yang bergerak dalam bidang produksi dan perdagangan, salah satu sumber pendapatan utama berasal dari aktivitas penjualan produk. Aktivitas penjualan merupakan aktivitas terpenting dalam perusahaan, sehingga aktivitas ini membutuhkan perhatian dan penanganan lebih. Dengan adanya pengendalian atas

aktivitas penjualan yang baik, perusahaan akan dapat menghemat biaya operasional, menjalin hubungan yang baik dengan konsumen, memenuhi kebutuhan, dan meningkatkan kepuasan konsumen, sehingga perusahaan dapat mempertahankan eksistensi dan keunggulan bersaing.

Menyadari akan pentingnya pengendalian atas aktivitas penjualan, maka penulis bermaksud mengadakan penelitian mengenai pengendalian penjualan suatu perusahaan yang bergerak di bidang produksi dan perdagangan produk garmen, dan hasil penelitian tersebut akan dituangkan dalam skripsi yang berjudul: **“PERANAN PENGENDALIAN PENJUALAN DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS PENJUALAN (Studi Kasus pada PT. T di Bandung).”**

1.2 Identifikasi Masalah

Pengendalian adalah salah satu cara yang dikembangkan manajemen agar dapat mengidentifikasi berbagai masalah yang mungkin timbul serta memberikan alternatif untuk mengatasinya. Dengan demikian, diharapkan perusahaan dapat meningkatkan dan mempertahankan efektivitas operasinya, khususnya aktivitas penjualan.

Berkaitan dengan hal tersebut di atas, dapat dirumuskan masalah sebagai berikut:

- a. Bagaimana prosedur dan kebijakan penjualan yang diterapkan perusahaan?
- b. Apakah perusahaan telah melaksanakan aktivitas penjualan secara efektif?

- c. Bagaimana peranan pengendalian penjualan dalam menunjang efektivitas penjualan?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Sehubungan dengan masalah-masalah yang telah diidentifikasi di atas, penelitian ini dilakukan dengan maksud dan tujuan sebagai berikut:

- a. Menyatakan prosedur dan kebijakan penjualan yang diterapkan pada perusahaan yang menjadi objek penelitian.
- b. Mengetahui apakah efektivitas penjualan perusahaan telah dilaksanakan.
- c. Mengetahui peranan pengendalian dalam upaya meningkatkan efektivitas aktivitas penjualan.

1.4 Kegunaan Penelitian

Penulis mengharapkan penelitian ini dapat bermanfaat bagi berbagai pihak yang terkait. Adapun harapan penulis, agar penelitian ini berguna bagi pihak-pihak antara lain:

1. Penulis;
 - a. Melengkapi syarat dalam mengikuti Sidang Sarjana Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Kristen Maranatha.
 - b. Untuk menambah wawasan dan pengetahuan, khususnya mengenai pentingnya suatu organisasi memiliki penengendalian atas aktivitas penjualan agar dapat berjalan secara efektif.

- c. Memberikan gambaran yang lebih jelas dan nyata mengenai penerapan sistem pengendalian di lapangan dan menjadikannya sebagai bahan perbandingan antara teori yang diperoleh penulis selama di bangku kuliah dengan praktik yang dilaksanakan di lapangan.

2. Perusahaan;

Penulis mengharapkan hasil penelitian ini dapat memperluas wawasan pengelola perusahaan mengenai peranan pengendalian manajemen dalam upaya meningkatkan efektivitas aktivitas penjualan. Penulis juga mengharapkan dengan penelitian ini pihak perusahaan mendapatkan gambaran yang luas dan jelas mengenai seberapa jauh peranan pengendalian guna menunjang kelancaran proses penjualan.

Di samping itu, diharapkan dengan adanya penelitian ini, pihak manajemen dapat memperoleh masukan berupa alternatif-alternatif saran yang dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam usahanya untuk meningkatkan efektivitas aktivitas perusahaan, terutama pada aktivitas penjualan.

3. Masyarakat dan kalangan perguruan tinggi;

Penelitian ini diharapkan dapat memberi kontribusi ilmu dan pengetahuan untuk menjawab masalah penerapan fungsi dan peranan pengendalian dalam praktiknya, serta dapat digunakan sebagai tambahan informasi dan pengetahuan yang bermanfaat mengenai masalah pengendalian aktivitas penjualan. Penelitian ini juga diharapkan dapat dijadikan sebagai

bahan perbandingan antara ilmu pengetahuan yang diperoleh dalam perguruan tinggi dengan aplikasinya.

1.5 Rerangka Pemikiran

Makin pesatnya perkembangan perekonomian dunia pada saat ini ditandai dengan banyaknya perusahaan yang didirikan dan adanya ekspansi dari perusahaan yang telah ada. Hal ini menimbulkan persaingan yang cukup ketat dalam dunia usaha. Oleh karena itu, pihak manajemen harus berpikir keras untuk tetap mampu mempertahankan eksistensi dan unggul dalam persaingan. Perusahaan berlomba-lomba untuk memberikan fasilitas, pelayanan, dan kepuasan kepada pelanggan lebih baik daripada pesaingnya untuk memenangkan persaingan dalam area industrinya.

Persaingan yang semakin ketat menyebabkan perusahaan seringkali tidak dapat mencapai tujuan jangka panjangnya, yang salah satunya adalah memperoleh laba yang memuaskan sesuai dengan sumber daya yang dimiliki. Tingginya persaingan hanya merupakan salah satu faktor eksternal yang mempengaruhi proses operasi suatu perusahaan. Faktor lain yang ikut menentukan keberhasilan operasi perusahaan adalah bagaimana perusahaan mengelola faktor-faktor internal yang dimilikinya (berupa prosedur pelaksanaan kegiatan operasi perusahaan) dengan sebaik mungkin.

Untuk menghadapi persaingan ini, semua kegiatan dan transaksi yang ada dalam perusahaan harus dilaksanakan sesuai dengan kebijakan dan prosedur yang telah ditetapkan perusahaan tanpa mengabaikan masalah efektivitas dalam

pelaksanaannya. Setiap terjadi penyimpangan dan ketidakefektifan dalam perusahaan akan membawa dampak negatif terhadap upaya pencapaian tujuan perusahaan.

Dalam usaha mencapai tujuan perusahaan, seluruh bagian dalam perusahaan termasuk bagian penjualan pada prinsipnya berusaha untuk menghindari dan mencegah ketidakefektifan serta hal-hal lain yang dapat merugikan perusahaan. Aktivitas penjualan merupakan aktivitas yang penting dalam kegiatan operasional perusahaan yang bergerak di bidang produksi garmen karena dengan adanya aktivitas ini, perusahaan dapat memperoleh pendapatan dan laba untuk melanjutkan kelangsungan hidupnya.

Aktivitas penjualan dimulai ketika konsumen memesan produk perusahaan dan berakhir dengan dilunaskannya pembayaran atas produk tersebut. Pengendalian atas aktivitas penjualan menjadi faktor pendukung yang sangat berpengaruh terhadap pencapaian tujuan perusahaan. Oleh karena itu, diperlukan suatu tindakan pengendalian yang akan membantu pimpinan perusahaan dalam memastikan bahwa aktivitas penjualan yang berjalan sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan. Dengan dilaksanakannya pengendalian penjualan ini, maka akan terdeteksi secara pasti bagaimana kondisi perusahaan pada saat itu, mengenai kelemahan dan penyimpangan sehingga perusahaan dapat merumuskan beberapa alternatif pemecahan masalahnya.

Masalah yang umum ditemukan dalam fungsi pengelolaan penjualan adalah produk, penetapan harga, distribusi, metode penjualan, organisasi, serta perencanaan dan pengendalian. Dalam aktivitas penjualan, perlu adanya

pengendalian yang memadai agar dapat dicapai hasil pengembalian yang sebaik-baiknya. Karenanya pengendalian akuntansi terhadap penjualan adalah laporan-laporan yang menganalisa kegiatan-kegiatan penjualan yang mengungkapkan *trend* dan hubungan-hubungan serta penyimpangan yang tidak dikehendaki dari tujuan atau standar, untuk kemudian dilakukan tindakan perbaikan. Hal ini jelas membutuhkan penanganan yang memadai karena menyangkut masalah yang sangat kompleks dan melibatkan pihak manajemen dan akuntansi.

Pengertian pengendalian menurut Welsch, dkk (1998,15):

“Controlling can be defined as a process of measuring and evaluating actual performance of each organizational component of enterprise and initiating corrective action when necessary to ensure efficient accomplishment to enterprise objectives, goals.”

Wilson dan Campbell (1981,301), mengungkapkan pengertian pengendalian penjualan adalah:

“The control of sales involves the required analysis, review and study of policies, procedures, methods, and actual performance required to secure the desired sales volume, at a reasonable cost, that produce those gross margins needed to achieve the expected return on investment.”

Oleh karena itu, penulis beranggapan bahwa dengan dilakukannya pengendalian atas aktivitas penjualan, maka akan dapat diketahui apakah perusahaan telah melaksanakan aktivitas penjualannya dengan efektif, tanpa mengabaikan pelaksanaan prosedur penjualan yang telah disusun oleh pihak manajemen.

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. Penelitian lapangan

Penelitian lapangan merupakan metode penelitian yang dilakukan untuk memperoleh data-data primer dengan cara meninjau secara langsung objek-objek yang diteliti. Adapun cara-cara yang digunakan dalam penelitian 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 dilokasi 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

Penelitian ini dilakukan pada PT. T, sebuah perusahaan produksi dan perdagangan garmen yang beralamat di Bandung, Indonesia. Penulis mengadakan penelitian selama November 2006 sampai dengan Januari 2007.