

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 fungsi pengendalian juga 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 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: “PENGARUH PENGENDALIAN INTERN DALAM MENINGKATKAN EFEKTIVITAS PENJUALAN (Studi Kasus pada PT. Baru dan Jaya Lestari, Bandung)”.

1.2 Identifikasi Masalah

Dari uraian di atas, penulis mengidentifikasi pokok-pokok permasalahan sebagai berikut:

1. Apakah pengendalian intern telah dilakukan secara memadai?
2. Apakah penjualan telah dilakukan secara efektif?
3. Seberapa besar pengaruh pengendalian intern dalam meningkatkan efektivitas penjualan?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Sesuai dengan identifikasi masalah yang telah diuraikan di atas, dapatlah dirumuskan maksud dan tujuan penelitian adalah untuk:

1. Mengetahui dan menilai apakah pengendalian intern telah dilaksanakan secara memadai.
2. Mengetahui apakah penjualan telah dilaksanakan secara efektif.
3. Mengetahui seberapa besar pengaruh pengendalian intern terhadap efektivitas penjualan.

1.4 Kegunaan Penelitian

Kegunaan penelitian ini adalah bagi penulis, perusahaan, dan pihak-pihak lain yang berkepentingan. Secara lebih terperinci kegunaan penelitian adalah sebagai berikut:

1. Bagi penulis, hasil penelitian ini diharapkan dapat memperluas wawasan berpikir mengenai pengendalian intern dan memberikan gambaran yang lebih jelas dan nyata mengenai penerapannya di lapangan, khususnya di perusahaan tempat penulis mengadakan penelitian.
2. Bagi perusahaan, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dan informasi dalam usahanya untuk meningkatkan efektivitas pengendalian intern perusahaan, terutama pada aktivitas penjualan.

3. Bagi pihak lain, diharapkan hasil penelitian ini dapat dijadikan masukan untuk penelitian yang lebih mendalam mengenai pelaksanaan pemeriksaan intern.

1.5 Kerangka Pemikiran

Setiap perusahaan selalu mengharapkan agar perusahaannya dapat hidup terus bahkan bertambah berkembang. Oleh karena itu kegiatan penjualan harus dikendalikan dengan baik, hal ini disebabkan karena penjualan merupakan tahap akhir dari suatu produk. Kegiatan penjualan juga, menghubungkan perusahaan dengan langganan, sehingga langganan merasakan membutuhkan perusahaan tersebut dan perusahaan akan dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya.

La Midjan (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 intern yang memadai. Oleh karena itu, perlu disusun suatu 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.

Laba merupakan tolak ukur yang utama menentukan maju mundurnya perusahaan, juga sekaligus merupakan sumber pendapatan bagi pemilik. Faktor yang menentukan besarnya laba perusahaan adalah pendapatan dan biaya oleh karenanya pendapatan yang diperoleh perlu ditangani secara teliti, mulai dari timbulnya transaksi penjualan sampai hasil penjualan ini betul-betul diterima. Dengan demikian perlu adanya pengendalian intern yang baik atas penjualan dan penerimaan hasil penjualan itu. Sehingga penjualan dapat dipertanggung jawabkan dan digunakan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Dengan diterapkannya pengendalian intern, maka segala tindakan kecurangan, kelalaian, kesalahan, serta tindakan-tindakan lain yang dapat merugikan perusahaan dapat ditekan serendah mungkin. Hal ini tercermin dalam definisi Pengendalian Intern yang dapat dikemukakan oleh **Ikatan Akuntan Indonesia (2001)** sebagai berikut:

“Pengendalian intern meliputi organisasi serta semua metode dan ketentuan yang terkoordinasi yang dianut dalam suatu perusahaan untuk melindungi harta miliknya, meneliti kecermatan dan kendala data akuntansi, meningkatkan efisiensi usaha dan mendorong ditaatinya kebijaksanaan manajemen yang telah digariskan”.

Setelah menelaah uraian di atas, dapat dikemukakan bahwa setiap perusahaan tentu akan berusaha mengembangkan pengendalian yang sesuai dengan kebutuhan, karena setiap perusahaan menginginkan hartanya tetap aman bahkan bertambah, serta dicatat secara lengkap dan teliti.

Menurut **Arens & Loebbecke (2003: 260)** dalam bukunya “Auditing” yang diterjemahkan oleh Amir Abadi Jusuf, ada enam tujuan pengendalian intern penjualan yaitu:

1. Transaksi yang tercatat benar-benar ada (eksistensi)

Penjualan yang tercatat adalah untuk pengiriman kepada konsumen yang tidak fiktif.

2. Transaksi telah dicatat (kelengkapan)

Transaksi penjualan telah dicatat seluruhnya.

3. Transaksi yang tercatat telah disajikan dengan jumlah yang benar (akurasi)

Penjualan yang tercatat adalah untuk barang yang dikirim dan dicatat dan ditagih dengan benar.

4. Transaksi telah diklasifikasikan dengan tepat (klasifikasi)

Transaksi penjualan telah diklasifikasikan dengan tepat.

5. Transaksi telah dicatat pada tanggal yang benar (tepat waktu)

Penjualan telah dicatat pada tanggal yang benar.

6. Transaksi yang tercatat telah dicantumkan dalam berkas induk dan diikhtisarkan dengan benar (posting dan pengikhtisaran)

Transaksi penjualan telah dicantumkan dengan tepat dalam berkas induk dan diikhtisarkan dengan benar.

Efektivitas penjualan merupakan suatu kegiatan yang dilaksanakan dengan cara meningkatkan kuantitas atau volume penjualan dengan melihat kemampuan

perusahaan dalam menyalurkan barang, kebijaksanaan dan strategi yang diterapkan oleh perusahaan. Menurut **Blocher-Chen-Lin (2002: 689)** :

“Efektivitas perusahaan sering diukur dengan membandingkan antara anggaran dengan hasil yang sesungguhnya telah dicapai”.

Dari uraian di atas maka dapat disimpulkan, bahwa pengendalian intern akan efektif bila tercapai tujuannya dan bila penjualan dapat mencapai target baik dalam unit maupun rupiah.

Maka bertitik tolak dari pemikiran di atas, penulis dapat mengemukakan hipotesis sebagai berikut: “Pengendalian intern yang dilaksanakan dengan memadai akan berpengaruh terhadap efektivitas penjualan”.

1.6 Metodologi Penelitian

Dalam melakukan penelitian, penulis menggunakan metode deskriptif analisis. Yaitu metode yang memusatkan pada pemecahan masalah aktual dan berusaha mengumpulkan, menyajikan, serta analisis data sehingga dapat memberi gambaran-gambaran yang cukup jelas atas objek yang diteliti untuk membuat kesimpulan rekomendasi yang membangun bagi perusahaan tempat penelitian.

1.6.1 Teknik Pengumpulan Data

Dalam penyusunan skripsi ini penulis mengadakan suatu riset untuk memperoleh data dan bahan yang dibutuhkan. Adapun metode penelitian yang digunakan adalah sebagai berikut :

1. Studi lapangan (*Field Research*)

Suatu penelitian dilakukan secara langsung, dengan mengadakan observasi atau pengamatan pada perusahaan untuk mengetahui permasalahannya secara menyeluruh dengan mengadakan interview, diskusi, dan tanya jawab secara langsung dengan pihak yang mempunyai hubungan dengan penyusunan skripsi ini. Data yang diperoleh merupakan data primer, yang penulis dapatkan melalui :

- Pengamatan (*Observation*)

Yaitu cara pengumpulan data melalui pengamatan secara langsung dilakukan penulis di perusahaan yang menjadi objek penelitian sesuai dengan topik.

- Wawancara (*Interview*)

Penulis mengadakan wawancara dengan staff atau pihak yang berkepentingan sesuai dengan data atau info yang penulis butuhkan, yang berhubungan dengan objek atau bagian yang diteliti.

- Kuisisioner (*Questionnaire*)

Penulis menggunakan daftar pertanyaan yang sudah dipersiapkan sebelumnya dengan memperhatikan objek yang diteliti.

2. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*)

Suatu penelitian yang dilakukan dengan cara membaca dan mengumpulkan bahan-bahan bacaan, literatur, maupun media info lainnya yang mengetengahkan suatu pemikiran serta pendapat dari pihak-pihak tertentu yang ada hubungannya dengan topik pembahasan skripsi ini.

1.7 Waktu dan Lokasi Penelitian

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis melakukan penelitian di PT. Baru dan Jaya Lestari yang beralamat di Jl. Satria Raya 1, no.6, Blok Kupat, Caringin, Bandung.

Penelitian ini dilakukan pada bulan Maret sampai selesai.