BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan industri minuman ringan di Indonesia tumbuh dengan pesat dalam beberapa waktu terakhir. Hal ini terbukti dengan semakin banyaknya jenis minuman *non alcoholic* tersebut yang ditemukan di pasaran. Perkembangan ini disebabkan mulai dari tingginya kebutuhan masyarakat untuk minikmati rasa-rasa yang berbeda yang ditawarkan produsen minuman dalam kemasan kepada masyarakat. (www.foodreview.biz)

Salah satu industri minuman yang mengalami perkembangan pesat adalah produk minuman susu. Susu adalah bahan minuman yang berasal dari ternak dan memiliki kandungan gizi tinggi. Industri pengolahan susu belakangan ini sedang mengalami peningkatan penjualan. Pasalnya permintaan susu pengolahan mengalami peningkatan dan meningkatnya kesejahteraan masyarakat Indonesia. Oleh karena itu, Asosiasi Industri Pengolahan Susu (AIPS) memperkirakan penjualan susu olahan meningkat 10%. "Permintaan yang besar terhadap produk olahan susu, membuat penjualan industri susu olahan pada 2013 bisa menyentuh Rp.36,48 triliun, naik 10% dari realisasi penjualan tahun lalu," kata Ketua Umum AIPS, Sabana Prawiradjaja (www.neraca.co.id)

Salah satu perusahaan yang bergerak dalam industri olahan susu adalah PT. Agronesia Divisi Makanan Dan Minuman atau *Bandoengsche Melk Centrale* (BMC)

merupakan salah satu perusahaan daerah industri Provinsi Daerah Tingkat I Jawa Barat, yang memproduksi susu dan produk turunannya untuk pemenuhan kebutuhan sehari-hari kebutuhan masyarakat Bandung.

Salah satu aktivitas perusahaan ini adalah kegiatan penjualan susu dan produk turunannya yang hanya dipasarkan untuk konsumen dalam negri. PT. Agronesia Divisi Makanan Dan Minuman (BMC) memiliki produk yang berkualitas dan harga yang terjangkau, sehingga banyak masyarakat khususnya masyarakat Bandung yang mengkonsumsi produk ini. Selain ke masyarakat umum, produk ini dijual ke restoran dan perusahaan-perusahaan di Indonesia, yang setiap harinya mampu menjual lebih dari 25.000 kemasan susu murni, yang setara dengan 3000 hingga 400 liter susu murni per hari. (bisnis-jabar.com)

Dalam peningkatan penjualan akan mendorong laba bersih yang diperoleh perusahaan serta perusahaan dapat mempertahankan keberadaanya. Oleh karena itu, penting bagi perusahaan untuk mempelajari sistem penjualan, karena penjualan merupakan sumber pendapatan dari suatu perusahaan. (Mulyadi;2008)

Pada perusahaan yang berorientasi mendapatkan laba, penjualan merupakan salah satu aspek yang penting dalam sebuah perusahaan. Pengelolaan perusahaan yang kurang baik dapat merugikan perusahaan karena akan berimbas pada perolehan laba, dan pada akhirnya dapat mengurangi pendapatan. Oleh karena itu, perusahaan perlu adanya sistem pengendalian internal.

Sistem pengendalian internal itu meliputi struktur organisasi, metode, dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek

ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen. (Mulyadi, 2008 edisi 3).

Agar sistem penjualan dapat berjalan dengan baik dan tujuan perusahaan dapat tercapai maka diperlukan sebuah pengendalian intern penjualan. Dengan adanya fungsi Pengendalian intern pejualan diharapkan dapat mempertanggungjawabkan hasil pendapatan dari penjuala, tercapainya kegiatan usaha yang efektif dan efisien, dan mengamankan harta perusahaan, ditaatinya kebijakan dan prosedur yang ditetapkan oleh perusahaan, memastikan bahwa transaksi-transaksi yang menyangkut penjualan dicatat dan disajikan secara wajar sesuai dengan kebijakan dan prosedur-prosedur penjualan. (Mulyadi, 2008 edisi 3)

Aktivitas penjualan akan menghasilkan produktivitas yang optimal jika diimbangi dengan sistem pengendalian intern yang baik. Oleh karena itu, sistem pengendalian intern sangat diperlukan dalam perusahaan sebagai alat untuk dapat mengendalikan kegiatan perusahaan agar dapat berjalan dengan efektif dan efisien. Pengendalian intern juga dapat mencegah kerugian atau pemborosan pengolahan sumber daya perusahaan serta dapat menyediakan informasi tentang bagaimana menilai kinerja perusahaan dan manajemen perusahaan yang digunakan sebagai pedoman dalam proses perencanaan.

Berdasarkan hal tersebut dan fenomena diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berkaitan dengan efektivitas sistem pengendalian internal penjualan terhadap target penjualan perusahaan dengan judul **"Pengaruh Efektivitas Sistem**

Pengendalian Intern Penjualan Terhadap Pencapaian Target Penjualan Pada PT. Agronesia Divisi Makanan Dan Minuman (BMC)."

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian, penulis , mengidentifikasikan masalah yang akan dikemukakan dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana Sistem Pengendalian Intern Penjualan pada PT. Agronesia Divisi Makanan Dan Minuman (BMC).
2. Bagaimana pengaruh sistem pengendalian intern penjualan terhadap pencapaian target penjualan pada PT. Agronesia Divisi Makanan Dan Minuman (BMC).

1.3 Tujuan Penelitian

Penulis melakukan penelitian ini dengan tujuan sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui bagaimana efektitifitas sistem pengendalian intern penjualan pada PT. Agronesia Divisi Makanan Dan Minuman (BMC)
2. Untuk mengetahui bagaimana pencapaian target penjualan pada PT. Agronesia Divisi Makanan Dan Minuman (BMC)
3. Untuk mengetahui bagaimana pengaruh efektifitas sistem pengendalian intern penjualan dalam pencapaian target penjualan pada PT. Agronesia Divisi Makanan Dan Minuman (BMC)

1.4 Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat antara lain:

a. Bagi Penulis

- Penelitian ini dapat digunakan untuk menambah wawasan dan pengetahuan penulis mengenai sejauh mana sistem pengendalian intern dapat mempengaruhi pencapaian target perusahaan
- Penelitian ini dapat menerapkan teori yang telah diperoleh dibangku kuliah ke dalam dunia nyata

b. Bagi Perusahaan

- Dapat memberikan masukan yang bermanfaat dari hasil penelitian untuk menjaga keefektifan sistem pengendalian intern penjualan agar dapat mencapai target perusahaan
- Dapat membantu memberikan sumbangan pikiran mengenai bagaimana menciptakan suatu pengendalian intern yang baik agar dapat berjalan efektif