

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan dunia usaha pada saat ini mengalami kemajuan yang sangat pesat, semua perusahaan berusaha memberikan kualitas dan pelayanan yang terbaik guna mendapatkan pangsa pasar yang luas. Usaha-usaha yang dilakukan perusahaan pasti memiliki kemampuan untuk dapat menghasilkan profit dan keuntungan.

Perusahaan pasti akan melakukan banyak usaha guna mencapai tujuannya itu. Perusahaan harus dapat mempertahankan kelangsungan usahanya agar semakin berkembang dan dapat bersaing dimasa yang akan datang. Untuk dapat mewujudkan hal tersebut maka barang dan jasa yang ditawarkan harus dapat diterima dipasaran dan dapat menarik pangsa pasar. Dengan peningkatan penjualan maka pendapatan yang diperoleh perusahaan akan meningkat 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)

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. Setiap perusahaan memiliki sistem yang berbeda dalam melakukan aktifitasnya. Secara umum

perusahaan harus memiliki sistem yang tepat dalam semua aspek yang dijalankannya. Sistem yang baik ini merupakan kunci dalam pengendalian.

Penjualan yang sukses adalah penjualan yang dapat menguasai pangsa pasar. Aktivitas penjualan adalah kegiatan yang bertanggungjawab dalam usaha memenuhi kebutuhan pelanggan, mulai dari mendapatkan konsumen, mengadakan pemesanan, sampai akhirnya barang tersebut dapat diterima dan akhirnya sampai pada konsumen dengan baik tanpa ada keluhan dari konsumen. Agar sistem penjualan dapat berjalan dengan baik dan tujuan perusahaan dapat tercapai maka diperlukan sebuah pengendalian intern. Pengendalian ini dilakukan agar kegiatan operasi perusahaan dapat berjalan dengan efektif dan efisien, serta menjamin adanya keandalan mengenai catatan laporan keuangan. Dengan adanya pengendalian intern akan tercipta suatu sarana untuk menyusun, mengumpulkan informasi-informasi yang berhubungan dengan transaksi perusahaan yang secara tidak langsung dapat dijalankan dengan baik.

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).

Untuk dapat menciptakan pengendalian internal dalam perusahaan, perlu dibentuk struktur organisasi yang memisahkan tanggungjawab fungsional secara tegas. Tanggungjawab untuk mengembangkan dan mengoperasikan pengendalian intern yang baik dalam perusahaan adalah terletak ditangan manajemen puncak, karena dipundak merekalah tanggungjawab atas pengelolaan dana yang dipercayakan oleh pemilik

perusahaan terletak. Efektifitas unsur pengendalian intern sangat ditentukan oleh atmosfer yang diciptakan lingkungan pengendalian.

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.

Dalam penelitian ini penulis mengambil rujukan dari hasil penelitian Yulia Ekawati (2001) yang mengemukakan bahwa terdapat hubungan positif dan signifikan antara efektifitas sistem pengendalian intern penjualan terhadap pencapaian target. Penulis beranggapan bahwa perlu melakukan penelitian lebih lanjut mengenai penelitian tersebut dengan menggunakan data selanjutnya yang lebih relevan dengan situasi dan kondisi yang berkembang, dimana periode waktu yang digunakan adalah tahun 2011 dimana perekonomian Indonesia mengalami kemajuan dan masyarakat Indonesia yang dinilai sangat konsumtif.

Berdasarkan hal tersebut, penulis tertarik untuk melakukan penelitian ulang yang berkaitan dengan efektifitas sistem pengendalian internal penjualan terhadap target penjualan perusahaan dengan judul “Pengaruh Efektivitas Sistem Pengendalian Intern

Penjualan Terhadap Pencapaian Target Penjualan Pada PT. Nusantara Jaya Sentosa Cabang Kopo”

1.2 Identifikasi Masalah

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

1. Apakah sistem pengendalian intern sudah diterapkan secara memadai pada PT Nusantara Jaya Sentosa?
2. Apakah efektifitas sistem pengendalian intern penjualan berpengaruh terhadap pencapaian target penjualan secara signifikan pada PT Nusantara Jaya Sentosa?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Penulis melakukan penelitian ini dengan tujuan sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui apakah Sistem Pengendalian Intern PT Nusantara Jaya Sentosa Cabang Kopo sudah diterapkan secara memadai
2. Untuk mengetahui apakah terdapat pengaruh yang signifikan antara Efektifitas Sistem Pengendalian Intern Penjualan terhadap Pencapaian Target Penjualan PT Nusantara Jaya Sentosa Cabang Kopo

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