

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Dunia usaha senantiasa mengalami perubahan, baik dari segi perubahan teknologi, perubahan kebijakan, dan juga perubahan perekonomian, yang diikuti oleh kenaikan tingkat inflasi dalam suatu negara setiap tahunnya. Perkembangan suatu negara, memicu terjadinya pertumbuhan sektor usaha, baik sektor usaha jasa, produksi, ataupun penjualan produk. Hal ini mempengaruhi secara langsung terhadap keberadaan perusahaan. Perusahaan – perusahaan yang ada, dituntut untuk mampu mengoptimalkan sumber daya yang ada, dan juga mengefektifkan sistem perusahaan agar mampu berjalan sesuai dengan apa yang diharapkan perusahaan, dengan tujuan untuk meningkatkan performa perusahaan. Dengan performa yang optimal, kualitas pelayanan ataupun produk yang dihasilkan akan memiliki kualitas yang baik, sehingga meningkatkan penjualan.

Sebelum berbicara mengenai efek terhadap penjualan, faktor utama yang perlu diperhatikan oleh perusahaan adalah faktor internal perusahaan, salah satunya adalah pengendalian sistem perusahaan atau yang disebut dengan sistem pengendalian internal. Dengan adanya sistem pengendalian internal, diharapkan, sistem yang telah disusun oleh perusahaan dapat dilaksanakan dengan baik oleh seluruh elemen yang ada dalam perusahaan. Sistem pengendalian internal

perusahaan yang baik, dinilai dapat meminimalkan tingkat kesalahan, dan dapat mendeteksi secara dini kesalahan – kesalahan ataupun kecurangan yang ada dalam perusahaan, sehingga dapat diantisipasi dengan sesegera mungkin. Efisiensi dan efektivitas kerja diharapkan dapat tercapai, dengan cara memaksimalkan fungsi sistem pengendalian internal perusahaan. Sistem pengendalian internal bertujuan sebagai tindakan preventif perusahaan dari hal – hal yang dianggap dapat merugikan perusahaan. Sistem pengendalian internal dinilai sangat bermanfaat untuk :

1. Kontrol terhadap lingkungan perusahaan dan memastikan seluruh kebijakan yang ditetapkan manajemen terlaksana dengan baik,
2. Menelaah dan menilai kekayaan, kecukupan dan penerapan pengendalian dalam operasi lainnya serta meningkatkan pengendalian yang berkaitan dengan pengeluaran.
3. Memastikan sampai tingkat pertanggungjawaban pengamanan atas aset perusahaan dalam pelaksanaan tanggungjawab yang dibebankan.
4. Kontrol terhadap aktivitas, dan menilai kualitas prestasi dalam pelaksanaan tanggungjawab yang dibebankan.
5. Mengawasi dan merekomendasikan perbaikan-perbaikan operasional perusahaan.

Oleh karena itu, sistem pengendalian internal perusahaan dianggap merupakan faktor yang penting bagi perusahaan. Karena manajemen yang sehat, dapat meminimalkan tingkat resiko terhadap kerugian perusahaan.

Tugas pengendalian internal secara struktural berada pada jajaran manajemen, yang artinya bahwa pihak yang melakukan pengendalian internal tidaklah dibawah pihak manajemen. Ini artinya, bahwa orang yang melakukan pengawasan terhadap sistem pengendalian internal, haruslah memiliki independensi dalam struktur manajemen, dan tidak berada dalam manajemen yang berkaitan langsung dengan sistem operasional perusahaan, agar hasil yang diperoleh oleh auditor benar dan apa adanya, yang kemudian dapat dipertanggung jawabkan kepada pihak manajemen dan juga kepada pihak pemilik perusahaan khususnya.

CV. Bintang Alam Semesta, merupakan perusahaan yang menjadi objek dalam penelitian ini, merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang usaha penjualan batubara, sehingga faktor penjualan, menjadi indikator penting, untuk menilai performa dan kinerja perusahaan. Faktor peningkatan penjualan merupakan hal yang paling penting bagi perusahaan – perusahaan, khususnya CV. Bintang Alam Semesta. Banyak sekali faktor yang dianggap mampu menunjang peningkatan faktor penjualan, salah satunya adalah faktor internal perusahaan berupa sistem pengawasan internal perusahaan, yang dianggap mampu meningkatkan efektivitas pengendalian internal penjualan.

Sistem pengendalian internal, berkaitan erat dengan efektivitas pengendalian internal penjualan. Efektivitas pengendalian internal penjualan akan berjalan dengan baik, jika seluruh sistem dalam internal perusahaan, berjalan dengan semestinya, sehingga tidak terdapat kebocoran biaya, ataupun kesalahan dalam pendelegasian tugas, yang berakibat pada keterlambatan suatu tugas, yang

akan menurunkan produktivitas dan penjualan pada perusahaan. Sehingga dengan ini penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “ **ANALISIS PENGARUH SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP PENINGKATAN EFEKTIVITAS PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN PADA CV BINTANG ALAM SEMESTA**”

1.2 Identifikasi Masalah

Efektivitas pengendalian internal dibutuhkan dalam pengendalian aktivitas penjualan. Sistem pengendalian internal merupakan suatu kegiatan yang diharapkan dapat bertindak independensi, sehingga hasilnya dapat dipertanggungjawabkan. Hasil informasi dari penilain sistem pengendalian internal, kemudian akan dilaporkan hasilnya pada pihak manajemen, khususnya pihak pemilik, untuk mengetahui apakah sistem pengendalian internal dan pengendalian internal penjualan telah dilaksanakan secara efektif dalam perusahaan.

Dari uraian di atas, maka penulis merumuskan beberapa masalah yang akan dikaji dalam penelitian ini, diantaranya adalah :

1. Bagaimana pelaksanaan sistem pengendalian internal pada CV. Bintang Alam?
2. Bagaimana pelaksanaan sistem pengendalian internal penjualan pada CV. Bintang Alam?
3. Bagaimana pengaruh sistem pengendalian internal terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan?

1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah problematika yang ada dalam dunia usaha, khususnya dalam hal sistem pengendalian internal perusahaan, mampu menstimulasi peningkatan efektivitas pengendalian internal penjualan pada CV. Bintang Alam Semesta.

Tujuan penelitian adalah sebagai berikut ini.

1. Mengetahui pelaksanaan sistem pengendalian internal pada CV. Bintang Alam Semesta.
2. Mengetahui pelaksanaan sistem pengendalian internal penjualan pada CV. Bintang Alam Semesta.
3. Mengetahui efek dan besarnya pengaruh peranan sistem pengendalian internal terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan.

1.4 Kegunaan Penelitian

Dengan dilakukannya penelitian ini, penulis berharap agar hasilnya akan dapat bermanfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan, yakni sebagai berikut:

2. Bagi penulis.

Penelitian ini dilakukan untuk menambah pengetahuan dan wawasan penulis mengenai ruang lingkup sistem pengendalian internal, dan dampaknya terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan, sebagai referensi jika suatu saat bekerja pada suatu perusahaan, ataupun ketika hendak mendirikan perusahaan.

2. Bagi CV. Bintang Alam Semesta.

Hasil penelitian ini diharapkan bisa menjadi alat evaluasi bagi perusahaan yang terkait, sehingga bisa melakukan perbaikan dari segi sistem pengendalian internal, dan mengetahui faktor apa saja yang perlu diperbaiki ataupun dipertahankan. Dan juga sebagai referensi pengetahuan bagi perusahaan mengenai hal – hal yang berkaitan dengan efektivitas aksanaan sistem pengendalian internal penjualan, sehingga perusahaan mampu menemukan peluang untuk meningkatkan pangsa pasarnya.

3. Bagi Universitas.

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan bacaan yang bersifat ilmiah dan sebagai bahan referensi untuk penelitian berikutnya.

4. Bagi pihak lain.

Diharapkan dapat menambah wawasan atau dapat menjadi acuan bagi peneliti selanjutnya yang tertarik terhadap topik penelitian ini.