

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

UD. Maranatha merupakan salah satu usaha yang bergerak di bidang material bangunan (pasir, batu, dll) di Kabupaten Probolinggo. Semakin meningkatnya persaingan usaha untuk menguasai pasar suatu jenis produk ini mengakibatkan semakin giatnya usaha yang dilakukan oleh UD. Maranatha dalam menjual hasil produknya.

UD. Maranatha dalam melaksanakan penjualan produknya dilakukan dengan tujuan menghasilkan nilai tambah untuk keseimbangan usaha perusahaan dan pengembangan/ perluasan perusahaan serta kesejahteraan para karyawan. Oleh karena itu UD. Maranatha dalam pelaksanaan penjualan harus mengelola secara efektif dan efisien lewat perencanaan dan pengendalian penjualan untuk mencapai tingkat penjualan yang diharapkan.

Dengan melihat betapa pentingnya penjualan bagi kelangsungan hidup perusahaan, maka UD. Maranatha melaksanakan suatu alat khusus yang dapat membantu pimpinan perusahaan untuk mengendalikan usaha dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya sehingga pimpinan perusahaan dapat mengambil keputusan yang tepat khususnya pada bagian penjualan. Pengendalian ini dapat dilakukan melalui suatu sistem yaitu sistem

pengendalian intern. Sistem ini bertujuan untuk mengamankan harta perusahaan dari tindakan penyelewengan serta mendorong meningkatnya efisiensi pada setiap fungsi dalam perusahaan.

Berdasarkan dari uraian di atas, betapa pentingnya sistem pengendalian intern dalam meningkatkan produktivitas dan efektifitas operasi perusahaan khususnya penjualan, maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian pada UD. Maranatha Probolinggo dengan mengadakan penelitian mengenai : **“Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Atas Penjualan Dalam Menunjang Efektifitas Penjualan Pada UD. Maranatha Probolinggo”**.

B. Permasalahan

Setelah mengetahui bahwa aktifitas penjualan serta fungsi pengendaliannya merupakan faktor yang penting dan menunjang tercapainya tujuan perusahaan, maka permasalahan yang ditimbulkan adalah:

“Kurangny efektifitas sistem pengendalian intern terhadap penjualan?”

C. Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui evaluasi sistem pengendalian intern dalam menunjang efektifitas penjualan.

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi Perusahaan

Dapat dipakai sebagai informasi dan sarana perbaikan yang diperlukan sehubungan dengan Sistem Informasi Akuntansi penjualan.

2. Bagi Penulis

Dengan adanya penulisan skripsi ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan wawasan yang luas bagi penulis sendiri.

3. Bagi pihak lain

Diharapkan hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai tambahan pengetahuan dan bahan perbandingan bagi perusahaan sejenis.