

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Dengan semakin sulitnya keadaan saat ini, dimana nasib bangsa semakin ditentukan oleh persaingan bebas. Tentunya hal ini sangat mempengaruhi keadaan perekonomian suatu negara. Hanya ada dua kemungkinan yang terjadi dalam perekonomian negara, yaitu perekonomian yang semakin baik atau sebaliknya semakin buruk.

Berbicara masalah ekonomi, ini semua tidak lepas dari peranan pelaku-pelaku bisnis yang ada. Disini para pelaku bisnis mempunyai peranan penting untuk menunjang perekonomian negara. Pengusaha-pengusaha dituntut harus mampu bersaing dengan pengusaha lainnya. Karena disini tidak hanya terdiri dari satu pengusaha saja, bahkan banyak juga perusahaan sejenis yang bergerak dalam bidang usaha yang sama. Untuk itu setiap pengusaha harus bisa mempertahankan kelangsungan hidup perusahaannya demi tercapainya tujuan perusahaan dalam memperoleh laba yang maksimal.

Untuk dapat mencapai tujuan perusahaan maka diperlukan adanya suatu pengendalian intern didalam perusahaan. Suatu pengendalian harus dimulai dari dalam perusahaan itu sendiri. Yang

perlu dikendalikan ialah meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, ketelitian bagian akuntansi dan mendorong efisiensi juga mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen. Bila pengendalian intern sudah dilakukan dengan baik maka perusahaan juga harus meningkatkan penjualannya.

Penjualan merupakan faktor kunci yang sangat penting dan menentukan dalam suatu perusahaan. Penjualan menekankan pada arus masuk aktiva yang merupakan hasil dari aktivitas operasional perusahaan dan juga menekankan pada penciptaan barang oleh perusahaan untuk ditransfer ke produsen atau konsumen lain. Keberhasilan perusahaan dalam menjalankan usahanya dapat dilihat dari faktor penjualannya.

Berikut ini merupakan bukti penjualan PT KASIN : Pada tahun 2001 memproduksi sebanyak 19.039,5 kg kulit sol dan memproduksi kulit box sebanyak 100.891,70 kg hasil penjualan kedua produk tersebut adalah Rp 2.975.438.133. pada tahun 2002 memproduksi kulit sol sebanyak 15.861 kg dan kulit box sebanyak 232.585 kg hasil penjualan kedua produk tersebut adalah Rp 5.380.405.615. Pada tahun 2003 memproduksi kulit sol sebanyak 39.719 kg dan memproduksi kulit box sebanyak 125.260,80 kg hasil penjualan kedua produk tersebut adalah Rp 3.917.325.107. Sedangkan pada tahun 2004 memproduksi kulit sol sebanyak 42.411

dan memproduksi kulit box sebanyak 74.526,10 dan hasil penjualan dari kedua produk tersebut adalah Rp 3.358.684.336.

Perusahaan dikatakan baik bila bisa meningkatkan penjualannya dari tahun ke tahun atau dari periode ke periode berikutnya. Disini penjualan sangat berperan penting untuk menentukan apakah perusahaan akan berjalan terus atautkah harus menghentikan usahanya.

Dengan uraian diatas dapat diketahui bahwa pengendalian intern suatu perusahaan erat hubungannya dengan usaha peningkatan penjualan. Dan betapa pentingnya sistem pengendalian intern dalam meningkatkan produktivitas dan efektivitas operasi perusahaan khususnya penjualan, maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian pada PT. Kasin dengan mengambil masalah penelitian “EVALUASI SISTEM PENGENDALIAN INTERN DALAM MENUNJANG EFEKTIFITAS PENJUALAN”

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan judul yang diambil penulis maka rumusan masalah yang ingin diketahui adalah :

1. Apakah Sistem Pengendalian Intern penjualan perusahaan sudah berjalan dengan baik?
2. Bagaimana upaya meningkatkan efektifitas penjualan oleh pihak manajemen?

1.3 Tujuan Penelitian

Penelitian yang dilakukan mempunyai tujuan sebagai berikut :

1. Untuk mengevaluasi sistem pengendalian intern dalam meningkatkan penjualan perusahaan.
2. Untuk mengevaluasi manfaat bagi manajemen perusahaan dalam pengambilan keputusan yang efektif tentang penjualan.

1.4 Kegunaan Penelitian

1. Bagi penulis

Dengan penelitian ini dapat memberikan tambahan ilmu Pengetahuan serta sebagai pembanding bagi penulis atas teori-teori yang diperoleh dibangku kuliah dengan permasalahan yang sebenarnya terjadi.

2. Bagi Perusahaan

Diharapkan dapat memberikan masukan bagi perusahaan sehubungan dengan pentingnya sistem pengendalian intern sehingga pengambilan keputusan dalam mencapai tujuan dimasa yang akan datang jauh lebih baik.

3. Bagi Pihak Lain

Hasil penelitian berguna sebagai tambahan informasi dalam melakukan penelitian berikutnya juga sebagai salah satu bahan refensi tentang peranan sistem pengendalian intern khususnya dalam menunjang efektivitas penjualan.

