

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Dalam dunia ekonomi, semakin ketatnya dunia persaingan antar perusahaan dari tahun ke tahun menuntut perusahaan harus mampu bertahan dan berkompetensi dengan perusahaan lain. Salah satu hal yang dapat ditempuh perusahaan agar mampu bertahan dalam persaingan yang ketat yaitu sistem informasi perusahaan. Untuk mendapatkan informasi ini diperlukan suatu sistem informasi akuntansi berupa formuli-formulir , catatan-catatan, prosedur-prosedur dan alat-alat yang digunakan untuk mengelola data mengenai usaha suatu kesatuan ekonomis.

Adanya Informasi Akuntansi yang akurat akan membantu manajemen perusahaan dan pihak-pihak luar untuk mengambil keputusan sesuai dengan kepentingan masing-masing. Suatu sistem akuntansi yang efektif memerlukan suatu persetujuan dan dukungan dari manajemen. Untuk itu memerlukan tanggung jawab dan wewenang agar efisiensi dapat tercapai dan tentunya dengan efektifitas penjualan yang baik. Dengan sistem akuntansi yang efektif maka mampu meperkuat struktur pengendalian intern penjualan.

Efektivitas penjualan dapat diukur dengan membandingkan target penjualan dengan realisasi penjualan. Penjualan perusahaan dapat disebut efektif apabila target penjualan yang ditetapkan manajemen perusahaan dapat direalisasikan dengan optimal. Dengan penjualan yang memenuhi target dan bahkan melebihi target penjualan yang direncanakan, maka perusahaan akan mendapatkan laba yang optimal sehingga dapat digunakan untuk kelangsungan hidup perusahaan dan perkembangan perusahaan. Penjualan merupakan proses yang dilakukan oleh penjual untuk memuaskan segala kebutuhan dan keinginan pembeli agar dicapai manfaat baik bagi sang penjual maupun sang pembeli yang berkelanjutan dan menguntungkan kedua belah pihak (Winardi,1991:56).

Pengendalian yang efektif akan mencegah penyimpangan dan menjamin tercapainya tujuan perusahaan. Oleh karenanya sistem penjualan yang sudah dirancang sedemikian rupa yang sudah cukup baik, bila pelaksanaannya kurang diawasi dengan

baik maka akan berakibat fatal bagi perusahaan. Inilah yang mendasari betapa pentingnya sistem pengendalian intern penjualan dirancang dan dilaksanakan dengan baik dalam perusahaan karena sistem pengendalian intern penjualan merupakan salah satu hal penting yang dapat mempengaruhi efektivitas penjualan pada perusahaan.

Penjualan adalah aktivitas yang paling penting dan merupakan tujuan utama perusahaan yang dikelola dengan serius karena didalam kegiatan penjualan terkadang suatu harga dari barang yang dijual dan aktivitas penjualan merupakan jaminan hidup suatu perusahaan. Pada umumnya tujuan didirikannya suatu perusahaan adalah bermotif mencari keuntungan. Agar tujuan tersebut tercapai dan tidak terjadi hambatan yang mengakibatkan kerugian pada perusahaan, maka aktivitas penjualan harus diperhatikan dan perlunya sistem penjualan yang baik. Kegiatan penjualan tidak selalu dengan tunai, tetapi adakalanya dilakukan dengan cara kredit.

Sebagai salah satu sumber pendapatan, penjualan kredit menempati posisi yang lebih besar dibandingkan penjualan tunai. Hal seperti ini disebabkan karena pelanggan lebih suka untuk melakukan transaksi secara kredit. Sedangkan dari pihak penjual, penjualan tunai merupakan cara yang lebih baik karena perusahaan akan terhindar dari resiko tidak tertagihannya piutang. Sedangkan penjualan kredit akan menimbulkan piutang usaha dan dari pelunasan tersebut akan menimbulkan penerimaan kas atau bank. Tujuan dari suatu perusahaan adalah untuk memperoleh laba dari kegiatan menjual produknya yang nantinya laba tersebut dapat digunakan untuk berbagai keperluan dan investasi serta kelangsungan usaha. Kegiatan penjualan ini kemudian dianalisa bagaimana cara pengendaliannya agar berlangsung aman dan terkontrol dengan baik sehingga tidak terjadi penyalahgunaan wewenang dan kemungkinan-kemungkinan yang terjadi untuk melakukan kecurangan maupun penggelapan yang mengakibatkan kerugian bagi perusahaan, karena kerugian-kerugian tersebut akan membahayakan bagi kelangsungan perusahaan.

Salah satu perusahaan yang telah berkembang di Indonesia timur yaitu PT. Hasjrat Abadi yang meliputi Sulawesi Utara, Sulawesi Tengah, Maluku dan Irian Jaya adalah dealer resmi kendaraan TOYOTA. Toyota Astra Motor yang berkedudukan di Indonesia adalah merupakan suatu ketentuan dari agen kendaraan TOYOTA yang harus mempunyai Service Station sebagai sarana untuk perawatan dan perbaikan kendaraan

TOYOTA. Untuk itu PT. Hasjrat Abadi Manado mendirikan CV. KOMBOS sebagai Service Station (bengkel) dari kendaraan TOYOTA.

CV. Kombos Manado merupakan perusahaan jasa yang juga menghasilkan produk penjualan untuk memenuhi fasilitas penjualan dalam bidang perbengkelan. Selain menjadi sarana untuk perawatan dan perbaikan CV. Kombos juga mempunyai pengadaan suku cadang sparepart. Dimana sparepart merupakan barang yang diperjualbelikan baik secara tunai maupun kredit kepada customer-customer yang khususnya untuk kendaraan TOYOTA melalui jasa service di service station CV. Kombos Manado. Dalam prosedur penjualannya dibutuhkan pengawasan dan pengendalian yang baik. Prosedur penjualan seringkali diabaikan karena begitu banyaknya aktivitas dan kegiatan atau transaksi yang terjadi dalam perusahaan setiap harinya. Oleh karena itu membutuhkan sistem pengendalian intern untuk meningkatkan penjualan sehingga mutu pelayanan meningkat. Alasan perusahaan untuk menggunakan sistem pengendalian intern adalah untuk membantu pimpinan agar seluruh kegiatan operasional perusahaan dapat mencapai tujuan dengan efisien dan efektif.

Alasan penulis untuk memilih CV. Kombos Manado sebagai obyek penelitian dalam Laporan Tugas Akhir ini adalah karena CV. Kombos Manado sejak awal pendiriannya hingga saat ini mengalami perkembangan yang cukup pesat didalam perbengkelan dan mampu bersaing sampai saat ini sehingga penulis tertarik untuk mengetahui dan meneliti lebih dalam seberapa besar peran controller terhadap efektivitas penjualannya dalam mempertahankan perkembangan aktivitas penjualan jasa di CV. Kombos Manado. Bertitik tolak dari uraian diatas, maka penulis tertarik untuk menyusun Laporan Tugas Akhir dengan judul : “ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN TERHADAP EFEKTIVITAS PENJUALAN PADA CV. KOMBOS MANADO”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan diatas maka dapat dirumuskan permasalahannya sebagai berikut :

Apakah Sistem Pengendalian Intern Penjualan sudah efektif pada CV. Kombos Manado ?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang telah dirumuskan sebelumnya, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

Untuk mengetahui Sistem Pengendalian Intern Penjualan apakah sudah efektif pada CV. Kombos Manado

1.4 Manfaat Penelitian

Dari penelitian ini, diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan, yaitu :

1. Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan informasi kepada perusahaan yang diteliti mengenai Analisis Sistem Pengendalian Intern Penjualan terhadap efektivitas penjualan pada CV.Kombos Manado, sehingga perusahaan dapat lebih baik lagi dalam mengambil keputusan.
2. Mampu menambah informasi dan pengetahuan pada Institusi Pendidikan, mengenai Analisis Sistem Pengendalian Intern Penjualan Terhadap Efektifitas Penjualan pada CV.Kombos Manado.
3. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan pemahaman peneliti tentang ilmu akuntansi dibidang sistem penegndalian intern khususnya terhadap efektifitas penjualan spare parts pada kendaraan TOYOTA. Bagi peneliti lain, hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah informasi untuk melakukan kegiatan penelitian selanjutnya.