

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Ketatnya persaingan antar perusahaan di era globalisasi ini menuntut perusahaan untuk tetap menjaga kestabilan usahanya dengan cara meningkatkan penjualan, terutama pada perusahaan yang bergerak pada penjualan sepeda motor, karena salah satu aspek paling penting di dalam perusahaan adalah penjualan dan mendapatkan laba yang optimal. Persaingan antar perusahaan yang terjadi merupakan suatu bagian yang tidak terpisahkan dari perusahaan, karena dengan adanya persaingan tersebut dapat menjadi salah satu pendorong untuk perusahaan agar mampu mencapai efektivitas penjualan.

Menurut Sukrisno Agoes dalam skripsi Apriyani (2017:37) menjelaskan bahwa: “Efektivitas sebagai perbandingan masukan keluaran kegiatan, sampai dengan pencapaian tujuan yang ditetapkan ditinjau dari kuantitas (volume) hasil kerja, maupun batas waktu yang ditetapkan”.

Menurut Danang Sunyoto (2014:15) “Penjualan adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjualan untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang/jasa yang ditawarkan”.

Penjualan salah satu aspek paling penting di dalam perusahaan dimana penjualan tersebut akan menghasilkan laba yang bisa dipergunakan perusahaan untuk aktivitas perusahaan saat ini maupun dimasa yang akan datang. Untuk mencapai keefektifan dalam penjualan suatu hal yang tidak mudah dicapai. Oleh

karena itu perlu adanya pengendalian internal dan audit internal pada penjualan untuk mencapai efektivitas penjualan.

Menurut COSO dalam Hery (2013:87) “Sistem pengendalian internal terdiri atas kebijakan dan prosedur yang dirancang untuk memberikan kepastian yang layak bagi manajemen bahwa perusahaan telah mencapai tujuan dan sasarnya”.

Pada perusahaan, pengendalian internal juga memiliki peran yang sangat penting untuk membantu mengendalikan penjualannya, yaitu dengan cara mengawasi dan merencanakan agar penjualan yang dilaksanakan mencapai target yang ditetapkan, oleh karena itu perusahaan harus menerapkan pengendalian internal dalam kegiatan penjualan agar perusahaan siap menghadapi risiko ataupun peluang yang akan terjadi dimasa yang akan datang.

Adanya pengendalian internal yang baik sangat dibutuhkan perusahaan, karena pengendalian internal tersebut berfungsi sebagai pemisah, supaya fungsi-fungsi yang terkait pada penjualan tidak terjadi tumpang tindih di dalam organisasi penjualan, sehingga transaksi yang terjadi harus sesuai dengan sistem pengendalian internal yang ada pada perusahaan. Dengan demikian, dalam mencatat data penjualan harus sesuai dengan prosedur yang baik untuk menghasilkan dokumen pembukuan yang dapat dipercaya, sehingga menjadi masukan bagi proses akuntansi. Dengan adanya pemisah wewenang, tanggung jawab dan prosedur pencatatan tersebut akan mudah mencapai efektivitas penjualan.

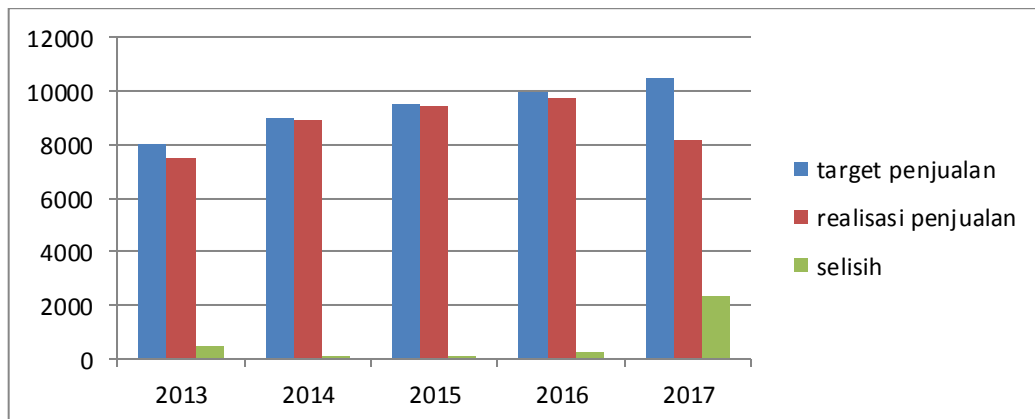
Pengendalian yang efektif perlu didukung audit internal yang memadai, karena audit internal berperan penting dalam kelangsungan hidup perusahaan

terutama pada pencapaian efektivitas penjualan, audit internal diharapkan bisa membantu mencegah terjadinya kecurangan, ketidakefektivan dan penyimpangan-penyimpangan dalam penjualan yang merugikan perusahaan.

Tabel 1.1
Target dan Realisasi Penjualan
PT. Selamat Mandiri Lestari kota Sukabumi tahun 2013-2017

Tahun	Target Penjualan	Realisasi Penjualan	Selisih
2013	8000 unit	7541 unit	-459 unit
2014	9000 unit	8907 unit	-93 unit
2015	9500 unit	9415 unit	-85 unit
2016	10.000 unit	9710 unit	-290 unit
2017	10.500 unit	8168 unit	-2.332 unit
JUMLAH	47.000 unit	43.741 unit	-3.259 unit

Sumber : Bagian ADH Penjualan PT. Selamat Lestari Mandiri Kota sukabumi



Gambar 1.1
Target dan Realiasi Penjualan
PT. Selamat Lestari Mandiri Kota Sukabumi Tahun 2013-2017

Berdasarkan grafik target dan realisasi penjualan dari tahun 2013-2017 dapat kita lihat bahwa realisasi penjualan perusahaan belum mencapai target penjualan yang telah ditetapkan oleh perusahaan, meskipun dari tahun 2013-2016 penjualannya mengalami kenaikan namun belum mencapai target yang telah

ditetapkan perusahaan, dan pada tahun 2017 penjualannya mengalami penurunan yang signifikan penyebabnya diakibatkan oleh semakin banyaknya penjualan sepeda motor di daerah sukabumi, seperti dengan adanya dealer Sentral Motor (Jln. R. E. Martadinata No 69 Kota Sukabumi), Kumala Sakti Motor (Jln, Otto Iskandardinata No.29 kota Sukabumi), Daya Motor (Jln.R.E. Kosasih, No 109,Sukabumi), Agung Mas Motor (Jln., Putra Perkasa Mandiri Motor (Jln.Aminta Azmali, RT 05 RW 09, Baru, Sriwidari, Gunungpuyuh), Rajawali Motor (Jln.R.A kosasih, No.280 Subang Jaya,Cikole), Kiki Motor (Jln. Arif Rahman Hakim No 49 kota Sukabumi), Berkah Mandiri Motor (Jln. Baru, Citamiang, Cikondang).Nirwana Motor (Jln. R.A. Kosasih No 47, Cibeureum, Sukaraja), Syifa Jaya Motor (Jln. Jalur Lingkar Selatan), Lani Motor (Jln. Pelabuhan II No. 53 Kota Sukabumi). Fikri Motor (Jln. Jalur Lingkar Selatan, Sudajaya Hilir, Baros), dll. Dengan semakin banyaknya dealer – dealer motor di daerah kota sukabumi mengakibatkan PT. Selamat Lestari Mandiri kota Sukabumi penjualannya mengalami penurunan dan penjualannya belum mencapai efektivitas penjualan.

Berdasarkan masalah yang ada untuk mengatasi permasalahan tersebut, perusahaan perlu mengetahui terlebih dahulu tercapai atau tidaknya tujuan dari fungsi penjualan. Dari hal tersebut perusahaan hendaknya mengambil keputusan yang lebih tepat, cepat dan akurat. Maka langkah yang paling tepat perlu dilakukan pengawasan dan perbaikan pengendalian dalam kegiatan penjualan sehingga penjualan dikatakan efektif, karena dalam hal ini untuk menilai efektivitas penjualan perlu adanya pengendalian internal dan audit internal yang baik untuk membantu mencapai efektivitas penjualan.

Pengendalian internal dan audit internal saling berkaitan dimana apabila pengendalian internal dan audit internal di dalam suatu perusahaan itu berjalan kurang baik maka akan berpengaruh terhadap penjualan di perusahaan. Adapun beberapa penelitian sebelumnya yang menyangkut tentang pengaruh pengendalian internal dan audit internal terhadap efektivitas penjualan.

Tabel 1.2
Penelitian Terdahulu

No	Peneliti	Judul	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan	
					Sebelum	Sekarang
1	Adella Sapri- liani reza pratiwi (2010)	Peranan pengendalian internal dalam meningkatkan efektivitas penjualan. Pada J&C Cukies Bandung	Hasil Penelitian menunjukkan adanya hubungan yang signifikan antara variabel pengendalian internal dengan tingkat efektivitas penjualan. menunjukkan bahwa H_a diterima dan H_0 ditolak.	Pengendalian Internal dan efektivitas penjualan	Judul penelitian 2 variabel. Menggunakan analisis deskriptif pada J&C Cukies Bandung	Judul penelitian 3 variabel. Menggunakan analisis asosiatif studi kasus pada PT. Selamat Lestari Mandiri Kota Sukabumi
2	Yenna Anggra Ema (2014)	Pengaruh pengendalian internal terhadap efektivitas penjualan. Pada PT. Harja Sukses Makmur	Hasil pengujian menunjukkan masing-masing variabel pengendalian intern tersebut mempunyai pengaruh signifikan dan positif terhadap efektivitas penjualan Kondisi ini ditunjukkan dengan tingkat signifikansi masing-masing	Pengendalian Internal dan efektivitas penjualan	Terdapat 1 variabel bebas dan 1 variabel terikat	Terdapat 2 variabel bebas dan 1 variabel terikat.

			variabel tersebut dibawah $\alpha=5\%$.			
3	Martha Ramdhani Putri (2014)	Pengaruh audit internal terhadap efektivitas penjualan. Pada PDAM Tirtawening Kota Bandung	Menunjukkan bahwa pengaruh audit internal terhadap efektivitas penjualan pada PT. Daerah Air Minum (PDAM) Tirtawening Kota Bandung menunjukkan bahwa besarnya pengaruh audit internal terhadap efektivitas penjualan sebesar 79,74%. Sedangkan sisanya dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak diteliti.	Audit internal dan efektivitas penjualan	2 variabel menggunakan statistik non parametrik	3 variabel menggunakan statistik parametrik.

Kesimpulan dari ketiga penelitian yang sudah dilakukan yaitu terdapat pengaruh yang signifikan antara pengendalian internal dan audit internal terhadap efektivitas penjualan. Karena dengan adanya pengendalian internal dan audit internal yang memadai akan membantu tercapainya efektivitas penjualan.

Berdasarkan masalah dan fenomena maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh pengendalian internal dan audit internal terhadap efektivitas penjualan”**.

1.2 Identifikasi dan Rumusan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

Kegiatan dalam perusahaan terutama dalam hal penjualan harus berjalan secara efektif. Untuk mencapai tujuan perusahaan yaitu efektivitas penjualan perlu didukung dengan pengendalian internal yang tepat dan audit internal yang memadai. Pengendalian internal yang tepat akan berfungsi untuk mengawasi aktivitas penjualan perusahaan dan dengan audit internal yang tepat akan membantu mencegah terjadinya kecurangan, ketidakefektivan, dan penyimpangan - penyimpangan dalam penjualan yang merugikan perusahaan.

Berdasarkan latar belakang penelitian diatas, maka penulis mengemukakan pokok dalam penelitian ini dapat diidentifikasi sebagai berikut:

1. Penjualan yang menurun dan selalu tidak memenuhi target penjualan yang telah ditetapkan perusahaan.
2. Pengendalian internal pada penjualan yang dilaksanakan tidak selalu tepat.
3. Pengendalian internal masih belum efektif dalam mencapai efektivitas penjualan.
4. Kurang berperannya audit internal terhadap efektivitas penjualan.
5. Masih lemahnya peraturan/kebijakan yang diterapkan oleh perusahaan.

1.2.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah diatas maka penulis merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pengendalian internal terhadap efektivitas penjualan ?
2. Bagaimana audit internal terhadap efektivitas penjualan ?
3. Bagaimana pengaruh pengendalian internal dan audit internal terhadap efektivitas penjualan ?

1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan diadakannya penelitian ini bertujuan:

1. Untuk mengetahui pengendalian internal terhadap efektivitas penjualan
2. Untuk mengetahui audit internal terhadap efektivitas penjualan
3. Untuk mengetahui bagaimana pengaruh pengendalian internal dan audit internal terhadap efektivitas penjualan.

1.3.2 Kegunaan Penelitian

Kegunaan penelitian ini akan memberikan dua macam kegunaan, yaitu kegunaan teoritis dan kegunaan praktis.

1.3.2.1 Kegunaan Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat berguna untuk memperluas pengetahuan mengenai pengaruh pengendalian internal dan audit internal terhadap efektivitas penjualan.

1.3.2.2 Kegunaan Praktis

Data dan informasi serta hasil dari penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi :

1. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat berguna dan sebagai bahan masukan bagi perusahaan dengan menerapkan pengendalian internal dan dilakukan audit internal sebagai alat bantu untuk mengefektifkan penjualan pada perusahaan.

2. Bagi Penulis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan bagi penulis tentang efektivitas penjualan yang baik terutama dalam menilai keberadaan pengendalian internal dan audit internal di dalam suatu perusahaan.

3. Bagi Universitas

Penelitian ini diharapkan dapat membantu bagi pembaca untuk melakukan penelitian selanjutnya dan dapat menjadi referensi untuk meneliti efektivitas penjualan didukung dengan faktor-faktor lain yang mempengaruhi selain dengan adanya pengendalian internal dan audit internal yang memadai.