

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang Masalah**

Salah satu kegiatan operasional perusahaan adalah penjualan, yang menjadi bagian penting bagi setiap kegiatan perusahaan. Penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli (Mulyadi, 2008, 202). Penjualan dapat menjamin kelangsungan hidup perusahaan karena dari penjualan ini perusahaan akan mendapatkan laba yang dapat digunakan untuk kelangsungan hidup perusahaan, selain itu penjualan yang maksimal atau sesuai target yang direncanakan dapat menjadi ukuran keberhasilan perusahaan dalam melaksanakan kegiatan usaha.

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 yang dapat digunakan untuk kelangsungan hidup perusahaan dan perkembangan perusahaan. Sebaliknya, jika efektivitas penjualan tidak tercapai dalam artian target penjualan belum direalisasikan sepenuhnya, maka dapat mempengaruhi laba yang diperoleh

semakin sedikit, bahkan perusahaan dapat mengalami kerugian sehingga tidak mampu beroperasi lagi.

Salah satu masalah yang dihadapi dalam penjualan adalah kecenderungan terjadinya berbagai bentuk penyimpangan (*fraud*), kesalahan manusia (*human error*), bahkan ketidakandalan sistem dan ketidaktepatan sistem yang digunakan dengan kondisi dan kebutuhan perusahaan yang dapat mempengaruhi efektivitas penjualan seperti kasus yang terjadi pada PT Setia Kawan Sejahtera. PT Setia Kawan Sejahtera merupakan salah satu perusahaan manufaktur penghasil kertas pembungkus yang melakukan kegiatan operasionalnya yaitu menjual kertas hasil produksinya dengan sistem kredit kepada distributor atau langsung ke perusahaan yang membutuhkan. Hal yang sangat penting dalam penjualan kredit, yaitu bagaimana perusahaan menerapkan sistem pengendalian yang baik atas penjualan tersebut agar risiko-risiko yang timbul atas penjualan kredit dapat diminimalisir, seperti terjadinya piutang yang tak tertagih. Masalah atau kendala dalam penjualan kredit yang ada pada PT Setia Kawan yaitu distributor yang merupakan pelanggan lama masih memiliki hubungan keluarga sehingga kebijakan yang ditetapkan oleh perusahaan atas penjualan kredit kurang ketat dan mengakibatkan besarnya piutang yang tak tertagih. Selain itu, dokumen yang digunakan dalam transaksi siklus penjualan dinilai masih sangat sederhana hal ini menimbulkan risiko-risiko yang merugikan perusahaan dan tidak tercapainya efektivitas penjualan.

Melihat permasalahan-permasalahan diatas dibutuhkan suatu sistem pengawasan dalam perusahaan agar terhindar dari penyelewengan /kecurangan

(*fraud*) yang dapat merugikan perusahaan dan agar tercapainya efektivitas penjualan yaitu dengan adanya sistem pengendalian intern yang baik dan memadai. Menurut COSO (1994) sistem pengendalian internal adalah suatu proses yang melibatkan dewan komisaris, manajemen, dan personil lain, yang dirancang untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian tiga tujuan yaitu: Efektivitas dan efisiensi operasi, keandalan pelaporan keuangan, kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku.

Pengendalian intern merupakan hal yang wajib dimiliki oleh setiap perusahaan. Seluruh kegiatan operasional yang ada pada perusahaan memiliki standar atau prosedur yang ditetapkan agar dapat bertahan hidup dalam mencapai tujuan dan sasaran perusahaan. Dengan demikian, manajemen perusahaan harus dapat membuat suatu sistem yang baik dalam segala aktivitas kegiatan perusahaan yang dikendalikan oleh sebuah pengendalian intern yang ada pada perusahaan tersebut. Sehingga pengendalian intern yang terdapat dalam perusahaan tidak hanya mencakup kegiatan akuntansi dan keuangan saja tetapi meliputi segala aspek kegiatan perusahaan.

Pengendalian intern dapat digunakan untuk: 1) Menjaga kekayaan harta milik perusahaan; 2) Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi; 3) Mendorong efisiensi usaha; dan 4) Mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen (Mulyadi, 2008, 163). Alasan perusahaan untuk menggunakan sistem pengendalian intern adalah untuk membantu pimpinan agar seluruh kegiatan operasional perusahaan dapat mencapai tujuan dengan efisien.

Kegiatan penjualan merupakan salah satu transaksi besar yang sering terjadi dalam perusahaan, baik yang bergerak dibidang jasa, perdagangan, maupun manufaktur, seperti halnya PT Munino Asyiqqo sebuah perusahaan yang berorientasi pada kegiatan *import* dan distributor produk perminyakan dan turunannya, terutama *pelumas oil*, *grease* dan BBM untuk konsumen lokal Indonesia, baik *retail* maupun *corporate*. Salah satu kegiatan operasional yang dilakukan oleh PT Munino Asyiqqo adalah penjualan bahan bakar secara tunai . Bahan bakar yang dijual kepada konsumen merupakan produk utamanya. Seperti halnya sistem-sistem yang terdapat diperusahaan lain sistem penjualan di PT Munino Assyiqo rentan terhadap berbagai bentuk penyimpangan (*fraud*), kesalahan manusia (*human error*), bahkan ketidakandalan sistem dan ketidaktepatan sistem yang digunakan dengan kondisi dan kebutuhan perusahaan terlebih perusahaan ini merupakan perusahaan milik keluarga. Hal ini menyebabkan PT Munino Asyiqqo perlu menerapkan sistem pengendalian intern yang baik dan memadai terhadap penjualan sesuai standar yang berlaku dalam upaya mencegah terjadinya kecurangan sehingga dapat menunjang efektivitas penjualan perusahaan.

Dalam proses untuk mengamankan kegiatan operasional dalam perusahaan sangat diperlukan prosedur pemeriksaan yang direncanakan untuk memverifikasi keefektifan sistem pengendalian intern, efektivitas sistem pengendalian intern perusahaan sangat diperlukan terutama ditujukan untuk mendapatkan informasi mengenai: frekuensi pelaksanaan proses dari pengendalian yang ditetapkan, mutu

pelaksanaan prosedur pengendalian dan karyawan yang melaksanakan prosedur pengendalian tersebut.

Untuk mendapatkan sistem pengendalian intern yang efektif, harus diperhatikan unsur-unsur yang terkandung didalamnya. Unsur-unsur yang terkandung dalam pengendalian intern yaitu: struktur organisasi yang memisahkan tanggungjawab fungsional secara tegas, sistem wewenang dan prosedur pencatatan, pelaksanaan praktek yang sehat, dan karyawan yang berkualitas sesuai dengan tanggungjawab yang dipikulnya (Mulyadi, 2009, 166).

Perusahaan beroperasi dengan tujuan untuk mendapatkan laba. Banyak faktor yang mempengaruhi pencapaian laba tersebut diantaranya efisiensi, efektivitas, pengendalian, dan resiko (Azhar Susanto, 2008, 17). Dari pernyataan ini dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan yang erat antara pengendalian intern dengan efektivitas penjualan. Efektivitas penjualan mampu mempengaruhi pencapaian laba yang diinginkan perusahaan jika pengendalian intern didalam perusahaan dilaksanakan sesuai dengan kriteria-kriteria yang ditentukan manajemen perusahaan, terutama yang berkaitan dengan struktur organisasi, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, praktek yang sehat, serta karyawan yang cakap (Mulyadi, 2009, 166). Ini berarti pengendalian intern sangat berperan penting dalam efektivitas penjualan.

Dengan latar belakang masalah diatas maka penulis menjadikan hal ini sebagai topik dalam penelitian dengan judul **“Pengaruh Sistem Pengendalian Intern Terhadap Efektivitas Penjualan Pada PT Munino Assyiqo Jakarta Serta Tinjauannya Dari Sudut Pandang Islam.”**

## **1.2. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan diatas, maka permasalahan yang dapat diidentifikasi dalam penelitian ini adalah:

- 1) Bagaimana pengaruh sistem pengendalian intern terhadap efektivitas penjualan?
- 2) Bagaimana sistem pengendalian intern terhadap efektivitas penjualan ditinjau dari sudut pandang Islam?

## **1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

### **1.3.1. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan perumusan masalah yang ada, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- 1) Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh sistem pengendalian intern terhadap efektivitas penjualan.
- 2) Untuk mengetahui sistem pengendalian intern terhadap efektivitas penjualan ditinjau dari sudut pandang Islam.

### **1.3.2. Manfaat Penelitian**

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

- 1) Peneliti

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan pemahaman peneliti tentang ilmu akuntansi dibidang sistem pengendalian intern khususnya pengaruhnya terhadap efektivitas

penjualan. Bagi peneliti lain, hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah informasi untuk melakukan kegiatan penelitian selanjutnya.

2) Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan informasi kepada PT Munino Asyiqqo mengenai pengaruh sistem pengendalian intern terhadap efektivitas penjualan, sehingga perusahaan dapat lebih baik lagi dalam mengambil keputusan untuk menjalankan perusahaan.

3) Akademisi

Mampu menambah informasi dan pengetahuan para akademi mengenai pengaruh sistem pengendalian intern terhadap efektivitas penjualan pada suatu perusahaan dan dapat dijadikan penelitian lanjutan.