

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

PT. Stainless Steel Primavalve merupakan perusahaan yang bergerak didalam bidang industri pipa dan sambungan pipa yang terbuat dari logam bukan dari besi atau baja, Stainless steel primavalve mendukung perusahaan yang bergerak dalam bidang *Food and Beverage* dimana di Indonesia ini banyak sekali perusahaan yang bergerak didalam bidang makanan & minuman, selain makanan dan minuman PT. Stainless Steel Primavalve juga mendukung perusahaan Farmasi atau non Farmasi yang membutuhkan pipa dan sambungan lainnya yang terbuat dari logam.

Kegiatan Penjualan merupakan ujung tombak PT. Stainless Steel Primavalve dalam mempertahankan kelangsungan hidupnya, karena penjualan mampu menghasilkan pendapatan bagi perusahaan. Dalam pelaksanaan kegiatan penjualan tunai, perusahaan bisa mendapatkan uang secara langsung sedangkan dari penjualan kredit menimbulkan piutang bagi perusahaan, karena sistem pengendalian internal didalam perusahaan dirancang agar segala kegiatan operasional perusahaan dapat berjalan secara baik. Pengendalian yang diterapkan dalam sistem penjualan ini adalah salah satu alat yang penting dalam menjaga kekayaan perusahaan dari segala bentuk penyimpangan yang mungkin terjadi dalam penjualan, baik penjualan tunai maupun penjualan kredit terhadap kinerja perusahaan.

Untuk perusahaan yang relatif kecil dimana operasi atau kegiatan perusahaan dapat dikerjakan oleh beberapa orang, pemilik atau pemimpin dapat mengawasi dan mengendalikan segala sesuatu yang terjadi dalam perusahaan secara langsung. Setelah perusahaan menjadi besar maka partisipasi pemilik atau pemimpin tidak dapat dilakukan sepenuhnya karena keadaan perusahaan telah meluas sedemikian rupa sehingga struktur organisasi menjadi kompleks. Dengan adanya permasalahan baru tersebut manajemen perlu mendelegasikan tanggung jawab dan wewenang ketingkat supervisi yang ada. Dengan demikian manajemen

dituntut untuk menjaga keamanan harta milik perusahaan dan mencegah serta menemukan kesalahan.

Oleh karena itu pentingnya pengendalian internal, pimpinan perusahaan selalu berusaha mencari dan mengembangkan cara-cara pengendalian internal yang lebih baik bagi perusahaan yang dikelolanya. Pengendalian internal diterapkan untuk mencapai tujuan laba dan meminimalkan hal-hal yang terjadi diluar rencana. Pengendalian internal dirancang agar manajemen dapat selalu mengikuti perkembangan ekonomi dan persaingan, meningkatkan permintaan kosumen, dan merancang kegiatan-kegiatan demi pertumbuhan dimasa yang akan datang karena pengendalian internal yang baik sangat dibutuhkan untuk mengendalikan aktiviatas penjualan dan kinerja perusahaan.

Berdasarkan uraian diatas, penulis tertarik untuk mempelajari lebih lanjut tentang bagaimana cara mengoptimalkan sistem pengendalian penjualan pada perusahaan Stainless Steel Primavalve terhadap kinerja perusahaan.

1.2 Rumusan Permasalahan

Berdasarkan Latar belakang yang telah diuraikan, rumusan masalah dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana Pengendalian Internal untuk Sistem Penjualan pada PT. Stainless Steel Primavalve?
2. Apakah terdapat pengaruh pada Pengendalian Internal untuk Sistem Penjualan secara kredit terhadap Kinerja Perusahaan di PT. Stainless Steel Primavalve ?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan beberapa rumusan masalah yang diuraikan diatas, maka penelitian ini memiliki beberapa tujuan sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui Pengendalian Internal Sistem Penjualan di PT. Stainless Steel Primavalve?
2. Untuk mengetahui Pengendalian Internal Sistem Penjualan berpengaruh terhadap Kinerja perusahaan PT. Stainless steel Primavalve ?

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian yang telah dikemukakan maka manfaat yang diharapkan dari penelitian ini antara lain :

1. Bagi Penulis
Diharapkan dapat memperluas wawasan, mengembangkan informasi dan ilmu pengetahuan sebagai hasil pengamatan langsung mengenai pengendalian internal sistem penjualan terhadap kinerja perusahaan.
2. Bagi Akademis
Diharapkan dapat memberikan tambahan referensi bagi peneliti lainnya yang berminta untuk mengkaji penelitian yang sama dengan pendekatan dan ruang lingkup yang berbeda.
3. Bagi Perusahaan
Sebagai bahan masukan bagi perusahaan dalam menyusun rencana dan kebijakan dimasa yang akan datang dan menjadi semacam kontribusi pemikiran yang dapat dimanfaatkan oleh perusahaan sebagai bahan pertimbangan dan evaluasi secara efektif dan efisien.

1.5 Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka batasan masalah pada penelitian ini dibatasi pada pengendalian internal sistem penjualan dan kinerja perusahaan di PT. Stainless Steel Primavalve.

1.6 Sitematika Penulisan

Sistem penulisan skripsi ini merujuk kepada pedoman Teknis Penulisan Skripsi yang telah dikeluarkan oleh Fakultas Ekonomi (2017). Universitas Bhayangkara Jakarta Raya Sebagai Berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Berisi tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan masalah, sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisikan teori yang berupa pengertian dan definisi yang diambil dari kutipan buku yang berkaitan dengan penyusunan laporan skripsi serta beberapa literatur *review* yang berhubungan dengan penelitian

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini berisikan mengenai desain penelitian, tahapan penelitian, model konseptual penelitian, operasionalisasi variable, waktu dan tempat penelitian, metode pengambilan sampel, metode analisis data.

BAB IV HASIL DAN ANALISIS

Merupakan bagian dari pembahasan yang berisi pengujian atas hipotesis yang dibuat dan penyajian hasil dari pengujian tersebut, serta pembahasan tentang hasil analisis yang dikaitkan dengan teori yang berlaku

BAB V PENUTUP

Merupakan bagian dari penutup, yang berisikan kesimpulan yang diperoleh dari hasil penelitian dan implikasi manajerial.