

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang Penelitian**

Perusahaan harus selalu memperhatikan perkembangan yang terjadi di pasar dan menganalisa kesempatan-kesempatan yang ada dan juga memperoleh informasi mengenai kebutuhan dan keinginan konsumen. Hal ini perlu dilakukan oleh perusahaan yang ingin tetap menjaga aksistensinya dalam dunia usaha mengingat semakin ketatnya persaingan dalam menawarkan barang dan jasa. Begitupun halnya yang terjadi dalam industri kabel listrik. Permintaan dari konsumen banyak mengalami perubahan yang relatif cepat di bidang kabel listrik sehingga menuntut perusahaan untuk selalu mengikuti perkembangan pasar. Keandalan, keakuratan, dan ketepatan waktu suatu informasi sangatlah penting untuk dapat menghasilkan keputusan penjualan yang tepat, yaitu keputusan yang mampu menunjang pencapaian tujuan perusahaan untuk menjadi lebih unggul di tengah-tengah persaingan bisnis.

Seiring dengan berkembang dan bertambah besarnya perusahaan, hal ini mengakibatkan pemilik sudah tidak bisa lagi mengendalikan seluruh kegiatan operasional perusahaan seorang diri dan memaksa pemilik untuk mempercayakan wewenang kepada bawahannya. Tetapi tentu pemilik tidak lepas tangan begitu saja karena begitu banyak kemungkinan terjadi kekeliruan dan ketidakwajaran. Oleh sebab itu pemilik membutuhkan alat bantu sebagai sarana untuk mengetahui kewajaran aktivitas operasional perusahaan sehari-hari. Sarana ini berupa pengendalian intern. Dengan adanya pengendalian intern yang memadai, maka

kekeliruan dan ketidakwajaran dalam aktivitas operasional perusahaan, terutama pada siklus penjualan, dapat dimimalisir.

PT. MASTERINDO LOGAM TEKNIK JAYA atau bisa disingkat dengan PT. MASTERINDO adalah perusahaan yang bergerak di bidang manufaktur logam dan kabel listrik. Perusahaan ini berdiri pada tahun 1993 dan memulai usahanya dengan memproduksi kabel listrik. Perusahaan terus mengalami perkembangan yang cukup baik dan perusahaan mulai semakin bisa melihat kesempatan-kesempatan yang ada untuk memperluas pangsa pasarnya. Kemudian pada tahun 1997, merupakan tahun yang menjadi titik awal bagi perusahaan untuk semakin berkembang dengan pesat. Komitmen PT. MASTERINDO untuk memberikan kualitas terbaik dengan harga bersaing bagi para pelanggannya, telah mendorong PT. MASTERINDO untuk meningkatkan pengendalian terhadap aktivitas penjualannya agar dapat berjalan dengan efektif dan efisien.

Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dengan PT. MASTERINDO, yang bergerak di bidang manufaktur logam dan kabel listrik ini.

Penulis merasa perlu membahas aktivitas pengendalian secara lebih mendetail karena penulis menemukan beberapa masalah yang terkait dengan aktivitas pengendalian perusahaan. Masalah yang pertama yaitu, tidak adanya pemisahan fungsi antara bagian pengiriman pesanan dengan bagian penagihan, pada aktivitas penjualan tunai.

Selain itu, masalah lainnya yang terjadi adalah bahwa seringkali pelanggan menghilangkan bukti dokumen berupa Faktur Penjualan warna merah, yang diberikan kepada pelanggan pada saat barang dikirimkan. Faktur Penjualan warna

merah tersebut sebenarnya sangat diperlukan sebagai bukti otentik yang akan diserahkan oleh Bagian Billing kepada Bagian Kasir, bahwa pelanggan telah melunasi penjualan.

Penulis berpendapat masalah-masalah tersebut di atas dapat mengakibatkan berkurangnya ketepatan informasi penjualan yang dibutuhkan, yang pada akhirnya dapat memungkinkan informasi penjualan yang dibutuhkan, yang pada akhirnya dapat memungkinkan terjadinya penurunan pendapat. Oleh karena itu penulis merasa perlu untuk mengadakan penelitian lebih lanjut mengenai hal-hal tersebut, dan dalam hal ini penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **“PERANAN PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN GUNA MENUNJANG KELENGKAPAN DAN KEAKURATAN INFORMASI PENJUALAN”**

## **1.2. Rumusan Masalah**

Sebagai perusahaan yang berorientasi pada laba, sumber utama pendapatan tentunya berasal dari penjualan produk. Oleh karena itu perusahaan selalu mencari cara untuk meningkatkan penjualan. Hal ini perlu didukung pula dengan aktivitas pengendalian pada siklus penjualan agar dapat menghasilkan informasi yang tepat, yang dapat menunjang pengambilan keputusan pada siklus penjualan perusahaan.

Dengan demikian, penulis merumuskan masalah yang akan diteliti sebagai berikut:

1. Bagaimana penerapan aktivitas pengendalian yang dilakukan PT MATERINDO pada siklus penjualan.

2. Apakah peranan pengendalian yang telah diterapkan PT. MASTERINDO pada siklus penjualan telah menunjang kelengkapan dan keakuratan informasi penjualan yang dibutuhkan.

### **1.3. Tujuan Penelitian**

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan sebagai berikut:

1. Penulis memahami penerapan aktivitas pengendalian yang dilakukan PT. MASTERINDO pada siklus penjualan.
2. Penulis menilai dan mengevaluasi apakah aktivitas pengendalian yang telah diterapkan PT. MASTERINDO pada siklus penjualan telah menunjang kelengkapan dan keakuratan informasi penjualan yang dibutuhkan.

### **1.4. Kegunaan Penelitian**

Penulis berharap penelitian ini mampu memberikan manfaat bagi berbagai pihak sebagai berikut:

1. Penulis

Penelitian ini dilakukan untuk memenuhi sebagian dari syarat untuk memperoleh gelar sarjana ekonomi. Penelitian ini juga dilakukan untuk membandingkan pengetahuan yang diperoleh penulis selama mengikuti perkuliahan dengan praktik yang sebenarnya terjadi di dalam perusahaan. Di samping itu, penulis berharap mendapatkan pengetahuan yang lebih banyak lagi dari hasil penelitian di perusahaan.

## 2. Perusahaan

Penelitian ini diharapkan mampu memperkaya referensi bagi perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya agar hasil yang dicapai menjadi lebih baik lagi. Selain itu, penelitian ini diharapkan mampu memberikan saran-saran perbaikan bagi kelangsungan aktivitas perusahaan.

## 3. Pihak lain

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan referensi bagi pihak-pihak lain yang sedang mencari solusi atas masalah-masalah yang berhubungan dengan penelitian. Penelitian ini juga dapat menambah pengetahuan bagi pihak-pihak lain yang berminat melakukan penelitian tentang masalah yang serupa.

### **1.5. Lokasi dan Waktu Penelitian**

Penelitian dilakukan di PT. MASTERINDO yang beralamat di JL. Pasir Gede No. 137 RT. 04 RW. 03 Kp. Sudimampir Padalarang, Jawa Barat. Penelitian ini dimulai pada tanggal 7 September 2009.