

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 eksistensinya dalam dunia usaha mengingat semakin ketatnya persaingan dalam menawarkan barang dan jasa. Begitupun halnya yang terjadi dalam industri tekstil.

Permintaan dari konsumen banyak mengalami perubahan yang relatif cepat di bidang tekstil sesuai dengan perkembangan tren dan mode. Hal ini mau tidak mau 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 berjalannya waktu, dan 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 kesalahan dan kejanggalan.

Oleh sebab itu pemilik membutuhkan alat bantu sebagai sarana untuk mengetahui kewajaran aktivitas operasional perusahaan sehari-hari. Sarana ini berupa penerapan sistem informasi. Dengan menerapkan sistem informasi yang memadai, maka kesalahan dan kejanggalan dalam aktivitas operasional perusahaan, terutama pada siklus penjualan, dapat diminimalisasi.

PT. SIPATEX PUTRI LESTARI (PT. SIPATEX) merupakan perusahaan yang bergerak dalam industri tekstil dan merupakan perusahaan tekstil yang berkembang di Bandung. Perusahaan ini didirikan pada tahun 1976 dan memulai usahanya dari hanya produsen kain polos greige ke salah satu perusahaan manufaktur tekstil terpadu atas.

Perusahaan terus mengalami perkembangan yang cukup baik dan perusahaan mulai semakin bisa melihat kesempatan-kesempatan yang ada untuk memperluas pangsa pasarnya. Sipatex, menjadi salah satu produsen utama kain kualitas baik. Sekarang perusahaan ini telah berkembang selain produsen kain polos, kini PT. SIPATEX menawarkan pelayanan manufacktur mulai dari Texturizing, Sizing, Twisting, Weaving, Dyeing, Printing, dan Yarn Dyeing.

Masalah yang timbul dalam PT.SIPATEX yang menjadi daya tarik bagi penulis 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 apabila sudah dilakukan pembayaran akan ditukar dengan yang asli. Lalu faktur tersebut akan diserahkan oleh Bagian Billing kepada Bagian Kasir, bahwa pelanggan telah melunasi penjualan.

Oleh karena masalah-masalah tersebut penulis merasa perlu untuk mengadakan penelitian lebih lanjut mengenai hal-hal tersebut, dan dalam hal ini penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **“ANALISIS PERAN PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN UNTUK MENUNJANG KETEPATAN INFORMASI PENJUALAN PT.SIPATEX”**

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 pengendalian intern yang dilakukan PT. SIPATEX pada siklus penjualan
2. Apakah peranan pengendalian yang telah diterapkan PT. SIPATEX pada siklus penjualan telah menunjang ketepatan informasi penjualan yang dibutuhkan

1.3. Tujuan Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui apakah pengendalian intern yang dilakukan PT. SIPATEX pada siklus penjualan sudah memadai.
2. Untuk mengetahui pengaruh sistem pengendalian penjualan terhadap ketepatan 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. SIPATEX yang beralamat di Jl. Putri No. 6 RT/RW 02/07 Kel. Malabar Kec. Dengkong, Bandung, Jawa Barat. Penelitian ini dimulai pada tanggal 3 September 2010