

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Aktivitas penjualan merupakan salah satu aktivitas penting bagi perkembangan perusahaan. Kenyataan ini mengharuskan setiap perusahaan untuk menerapkan sistem pengendalian internal yang dapat memberikan informasi yang akurat dan dapat dipercaya. Sistem pengendalian internal merupakan tindakan yang diambil perusahaan untuk mengatur dan mengarahkan aktivitas dalam perusahaan tersebut (Bodnar, 2004:10). Sistem pengendalian internal atas penjualan sangat penting bagi perusahaan di mana tujuannya adalah mencegah penyimpangan dan penyelewengan yang terjadi dalam aktivitas penjualan, sedangkan secara keseluruhan sistem pengendalian internal sangat diperlukan karena dapat mengamankan aktiva perusahaan, mengecek kecermatan dan ketelitian data akuntansi, meningkatkan efisiensi, dan mendorong agar kebijakan manajemen dipatuhi oleh segenap jajaran organisasi (Nugroho Widjajanto, 2001:18).

Penerapan sistem pengendalian internal perlu memiliki unsur-unsur pokok agar dapat berjalan efektif dalam perusahaan. Pertama, struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas. Pemisahan fungsi dalam suatu perusahaan sangat berguna agar tidak terjadi penyimpangan atau kecurangan. Kedua, sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, utang, pendapatan, dan biaya. Ketiga, pelaksanaan kerja yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi. Dan

keempat, karyawan yang berkualitas sesuai dengan tanggung jawab yang dipikulnya (Nugroho Widjanto, 2001:18).

Salah satu cara untuk melaksanakan sistem pengendalian intern yaitu dengan merancang dan mengimplementasikan sistem informasi akuntansi yang memadai sehingga dapat meminimalkan kemungkinan terjadinya kesalahan dan kecurangan. Artinya, sistem informasi akuntansi dan struktur pengendalian intern penjualan terdapat suatu hubungan yang timbal balik di mana struktur pengendalian intern penjualan tidak dapat berjalan tanpa adanya sarana atau alat untuk menjalankannya, yaitu sistem informasi akuntansi. Menurut Mulyadi (2001:3), sistem informasi akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan.

Dari teori di atas dapat disimpulkan bahwa dengan adanya sistem informasi akuntansi yang baik, dapat meminimalisasi kesalahan atau manipulasi dalam bentuk apapun, termasuk manipulasi dalam penjualan.

Namun pada kenyataannya, ternyata masih ada beberapa masalah internal penjualan yang dihadapi oleh perusahaan. Seperti, kesalahan memasukkan data oleh karyawan (*human error*) dalam menyusun laporan keuangan yang menyebabkan kerugian perusahaan itu sendiri (inilah.com).

Dari kasus di atas, terlihat bahwa terdapat perbedaan antara teori dengan kenyataan yang ada. Sehingga, dapat ditarik kesimpulan bahwa belum tentu sistem informasi akuntansi penjualan mempengaruhi pengendalian internal penjualan.

Berdasarkan hal tersebut diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut mengenai : “Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Pengendalian Internal Penjualan.”

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Dari latar belakang penelitian diatas maka penulis, mengidentifikasi masalah sebagai berikut :

1. Apakah sistem informasi akuntansi penjualan telah diterapkan di perusahaan secara memadai?
2. Apakah sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh secara signifikan terhadap pengendalian internal penjualan?

## **1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian**

Berdasarkan identifikasi masalah yang telah dikemukakan, maka maksud dan tujuan penelitian sebagai berikut :

1. Mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan yang telah diterapkan di perusahaan secara memadai.
2. Mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh secara signifikan terhadap pengendalian internal penjualan.

#### **1.4 Kegunaan Penelitian**

Adapun manfaat dari penelitian ini dijabarkan lebih lanjut sebagai berikut :

##### **1. Manfaat bagi akademis**

Penelitian ini memiliki manfaat akademis untuk menjadi acuan bagi mahasiswa dan pihak lain yang berkeinginan mengadakan penelitian lanjutan tentang pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap pengendalian internal penjualan pada PT. Sumber Cipta Multi Niaga. Dapat juga untuk menambah pengetahuan mengenai objek yang diteliti, dan sebagai referensi dalam penelitian–penelitian sejenis lainnya yang akan dilakukan.

##### **2. Manfaat bagi praktisi**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai bahan masukan untuk membantu menunjang perkembangan perusahaan di masa yang akan datang, dapat memberikan gambaran mengenai pentingnya sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal penjualan, serta dapat memperluas wawasan manajemen mengenai pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap pengendalian internal penjualan pada perusahaan.