

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Pada era perdagangan bebas saat ini, persaingan antar perusahaan semakin ketat. Dan persaingan selalu muncul dalam dunia usaha, dimana setiap perusahaan memiliki kompetensi yang berbeda-beda antara satu dengan yang lain. Perusahaan yang memiliki kompetensi yang paling baik, akan mampu bertahan dalam dunia persaingan. Hal yang paling mendasar adalah perusahaan harus mengetahui kompetensi yang dimilikinya. Untuk itu perusahaan membutuhkan sejumlah informasi yang akan digunakan sebagai pedoman perusahaan. Informasi merupakan data yang telah tersaring, terorganisasi, terealisasi, dan saling berguna sehingga berguna untuk mencapai tujuan organisasi (Riasetiawan, 2008).

Setiap perusahaan memiliki tujuan yang berbeda pada saat pertama kali didirikan. Hal ini dipengaruhi oleh beberapa faktor, baik dari pendiri perusahaan maupun kondisi lingkungan yang dihadapi saat itu. Faktor yang datang dari para pendiri perusahaan antara lain cara pandang, latar belakang pendidikan, budaya, agama. Sedangkan faktor yang berasal dari lingkungan antara lain teknologi, politik, kondisi perekonomian. Namun tidak bisa dipungkiri bahwa setiap perusahaan memiliki kesamaan tujuan yaitu mengalami pertumbuhan dan kelangsungan hidup perusahaan (Riasetiawan, 2008).

Untuk mencapai tujuan yang dilaksanakan perusahaan maka informasi akan sangat dibutuhkan sebagai sarana komunikasi utama yang diperlukan dalam

pengambilan keputusan. Untuk mendapatkan informasi yang jelas, perusahaan perlu merumuskan suatu sistem informasi, terutama sistem informasi penjualan .

Menurut **Susanto (2005)**, bagian-bagian yang terangkai dalam suatu prosedur juga merupakan hal penting yang harus diperhatikan perusahaan. Untuk sistem informasi penjualan ini bagian-bagian yang terkait adalah bagian penjualan, bagian penagihan, bagian akuntansi, dan bagian-bagian terkait lainnya. Dalam pelaksanaannya setiap bagian ini memiliki tugas dan tanggungjawab yang berbeda-beda namun masih saling terkait dengan bagian yang lainnya. Pemisahan bagian-bagian yang terkait secara jelas wajib dijalankan perusahaan, hal ini untuk menghindari terjadinya penggandaan pelaksanaan tanggungjawab.

Penerapan sistem informasi akuntansi penjualan salah satunya diterapkan oleh pabrik kerupuk PT. Sari-Sari yang berlokasi di kota Garut. PT. Sari-Sari ini merupakan penyedia dan supplier kerupuk baik secara grosir maupun eceran.

Beberapa masalah yang terjadi pada PT. Sari-Sari yaitu didalam proses administrasi dan proses penjualannya, pabrik ini tidak mempunyai banyak tenaga kerja, yang artinya ada perangkapan jabatan. Adanya perangkapan tugas dari salesman sebagai pencari order juga merangkap sebagai bagian pengiriman barang dan bagian penagihan. Serta adanya piutang yang diotorisasi oleh bagian administrasi umum. Hal ini memungkinkan terjadinya kecurangan dalam hal pencatatan dan pelaporan. Sebaiknya perusahaan perlu merevisi kembali kebijakan perusahaan dalam pengaturan struktur organisasi dan pembagian tugas. Usaha yang dapat dilakukan perusahaan untuk mengurangi tingkat resiko yang terjadi akibat adanya perangkapan tugas adalah sebaiknya dengan

mengoptimalkan sistem pengendalian intern perusahaan dan juga mengoptimalkan pemisahan fungsi dan wewenang dari setiap bagian yang tentunya kompeten dan ahli di bidang tersebut, agar pertumbuhan dan kelangsungan hidup perusahaan dapat tercapai.

Dengan penerapan sistem informasi penjualan dapat diharapkan memberikan informasi yang jelas untuk dijadikan dasar dalam pengambilan keputusan, baik pihak internal maupun eksternal perusahaan.

Berdasarkan apa yang telah diuraikan diatas, penulis memberi judul :
“Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Pengendalian Internal Penjualan Dalam Memperbaiki Perangkapan Tugas” (Studi kasus pada PT. Sari-Sari)

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka penulis dapat mengidentifikasi masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi penjualan dalam memperbaiki perangkapan tugas yang terjadi pada PT.SARI-SARI?
2. Apakah penerapan sistem pengendalian internal penjualan sudah diterapkan dengan baik dalam memperbaiki perangkapan tugas yang terjadi pada PT.SARI-SARI?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Adapun maksud dan tujuan penelitian adalah untuk :

1. Menganalisa bagaimana penerapan sistem informasi penjualan dalam memperbaiki masalah perangkapan tugas yang terjadi pada PT. Sari-Sari.
2. Menganalisa apakah pengendalian internal telah berperan penting dalam memperbaiki masalah perangkapan tugas pada PT. Sari – Sari.

1.4 Kegunaan Penelitian

Dari penelitian yang dilakukan dapat memberikan gambaran tentang pentingnya sistem informasi akuntansi dalam meningkatkan pengendalian internal penjualan, dan memberikan manfaat bagi :

1. Perusahaan

Dapat memberikan hal yang bermanfaat bagi perkembangan perusahaan, meningkatkan pemahaman dalam menganalisa berbagai masalah yang terjadi dalam perusahaan, membarikan gambaran pentingnya efektivitas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam meningkatkan pengendalian internal penjualan.

2. Pembaca

Dapat memberikan suatu gambaran yang jelas mengenai Sistem pengendalian internal penjualan.

3. Penulis

Dapat menambah pengetahuan penulis dalam bidang akuntansi, terutama mengenai Sistem Informasi Akuntansi.