

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang

Di dalam dunia usaha dan kerja, informasi merupakan bagian yang sangat penting dalam mendukung kegiatan operasional dan manajerial organisasi, informasi yang akurat dan tepat waktu sangat membantu manajer dalam mengambil keputusan dan menentukan langkah-langkah yang harus dilakukan untuk mempertahankan dan mengembangkan organisasi serta usahanya (Reny, 2013).

Persaingan bisnis yang meningkat menuntut perusahaan untuk memanfaatkan kemampuan yang ada semaksimal mungkin agar unggul dalam persaingan. Keunggulan daya saing dapat diciptakan oleh perusahaan dengan cara meningkatkan kinerja perusahaan. (Suryono, 2013) menyatakan bahwa kinerja perusahaan merupakan suatu gambaran tentang kondisi keuangan perusahaan yang dapat dianalisis dengan alat analisis keuangan, sehingga dapat diketahui baik buruknya kondisi keuangan suatu perusahaan yang mencerminkan prestasi kinerja dalam periode tertentu. Sedangkan menurut Suyadi (2008:2) kinerja adalah hasil kerja yang dapat dicapai oleh seseorang atau kelompok orang dalam suatu organisasi sesuai dengan wewenang dan tanggung jawab masing-masing dalam rangka upaya mencapai tujuan organisasi bersangkutan secara legal, tidak melanggar hukum dan sesuai dengan moral

maupun etika. Kinerja perusahaan dapat dilihat dari angka penjualan atau pendapatan perusahaan tersebut.

Penjualan merupakan tulang punggung kegiatan perusahaan dan sebagai sumber pendapatan untuk menutupi biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan. Dalam kegiatan penjualan sangat diperlukan informasi yang lengkap, akurat dan juga dapat dipercaya, informasi tersebut meliputi kebutuhan pasar dan biaya produksi. Informasi tersebut akan dipergunakan dalam merumuskan kebijakan suatu perusahaan, sehingga tujuan penjualan yang telah ditetapkan oleh perusahaan dapat tercapai. Informasi penjualan sangat penting bagi pihak manajemen, maka informasi yang berhubungan dengan kegiatan penjualan harus diterapkan dengan efektif dan efisien. Penerapan sistem informasi akuntansi penjualan yang baik dapat meminimalkan kesalahan yang mungkin terjadi (Suryono, 2013).

Sistem informasi akuntansi penjualan perlu diselenggarakan dalam suatu sistem informasi akuntansi yang baik karena aktivitas penjualan merupakan sumber pendapatan utama bagi sebuah perusahaan. Kegiatan penjualan yang tidak dikelola dengan baik akan memberikan dampak yang merugikan perusahaan, karena selain sasaran penjualan tidak dapat tercapai, juga pendapatan perusahaan dari kegiatan penjualan tidak dapat diperoleh dengan maksimal (Reny, 2013).

Menurut Tmbooks (2015:2), sistem informasi akuntansi (SIA) adalah sistem yang menyediakan informasi akuntansi dan keuangan beserta informasi lainnya yang diperoleh dari proses rutin transaksi akuntansi. Sedangkan menurut Diana dan Setiawati (2011:4), sistem informasi akuntansi adalah sistem yang bertujuan untuk

mengumpulkan dan memproses data serta melaporkan informasi yang berkaitan dengan transaksi keuangan.

Suryono (2013) melakukan penelitian melihat pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap kinerja perusahaan dan menemukan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja perusahaan. Rahayu (2013) juga menemukan bahwa pengendalian internal berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap kinerja karyawan. Jika kinerja karyawan meningkat maka target dari perusahaan juga akan meningkat.

Dalam rangka meningkatkan penjualan, banyak pengusaha yang memanfaatkan internet untuk memperbaiki pelayanan maupun penginformasian barang mereka yang pada dasarnya digunakan untuk meningkatkan jumlah penjualan mereka, mengingat internet tidak mengenal batasan ruang. Salah satu langkah yang mereka ambil adalah dengan membuat aplikasi web untuk memodifikasi sistem informasi penjualan mereka. Dengan menerapkan sistem informasi penjualan berbasis *website* diharapkan akan dapat meningkatkan penjualan dan dapat memudahkan perusahaan dalam mengetahui informasi yang dibutuhkan karena banyak yang menerapkan sistem informasi berbasis *website* yang mengakibatkan semakin ketatnya persaingan di antara perusahaan (Suryono, 2013).

Salah satu fenomena yang berkaitan dengan penjualan adalah penjualan yang dilakukan oleh penjual pakaian terbesar di dunia yaitu *Zara* dan *Pull & Bear* dimana adanya peningkatan laba dan penjualan dari optimalisasi jaringan gerai dan penjualan online. Laba bersih pada awal tahun 2016 meningkat sebesar 6 persen menjadi 621 juta

dollar AS atau setara dengan Rp 8,2 triliun, lebih tinggi dibandingkan ekspektasi para analis. Adapun penjualan melonjak 12 persen. *Zara* dan *Pull & Bear* tersebut berkomitmen untuk terus memperluas bisnisnya dengan cara membuka gerai-gerai baru dan mengoptimalkan situs online untuk mengejar target laba maupun penjualan.

Saat ini *Zara* dan *Pull & Bear* memiliki lebih dari 7.000 gerai di 90 negara. Saham pun langsung menguat 3,5 persen. Meskipun demikian, berdasarkan prediksi, pendapatan penjualan *Zara* dan *Pull & Bear* bisa menembus peningkatan hingga 17 persen sampai akhir tahun ini. Gerai-gerai terbarunya berlokasi di Vietnam, Selandia Baru, Paraguay, Aruba, dan Nikaragua. *Zara* dan *Pull & Bear* berencana merambah online di seluruh Eropa tahun ini menunjukkan bahwa sistem penjualan dengan memanfaatkan website memberikan potensi dan penjualan dan laba yang besar. Belajar dari *Zara* dan *Pull & Bear* tujuan suatu perusahaan diharapkan dapat tercapai dengan meningkatkan penjualan melalui online, sehingga bisa meningkatkan *profit* perusahaannya yang dipengaruhi oleh sistem informasi akuntansi penjualan.

Selain sistem informasi akuntansi penjualan yang memadai, agar perusahaan mampu bertahan menghadapi persaingan yang ketat, perusahaan juga membutuhkan suatu pengendalian agar perusahaan mampu mencapai tujuan dan mengelola resiko kesalahan dan penyelewengan secara efisien dan efektif. Maka dari itu untuk mengurangi eror dibutuhkan aktivitas pengendalian, khususnya sistem informasi akuntansi penjualan terutama penjualan *online*, selalu ada celah atau kelemahan bagi terjadinya kesalahan/kecurangan. Dalam hal ini dipserlukan aktivitas pengendalian internal yang memadai.

Aktivitas pengendalian akan mendorong karyawan mentaati dan melaksanakan peraturan dan standar kerja yang sudah ditetapkan. Pemantauan yang baik akan membuat karyawan untuk lebih disiplin dalam bekerja. Pengendalian internal yang efektif dapat meningkatkan kinerja semua karyawan dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan perusahaan (Suryono, 2013). Pengendalian internal akan efektif dengan adanya pemantauan dan aktivitas pengendalian oleh pemilik kepada pengelola, maka fungsi pengendalian internal akan meningkatkan kinerja karyawan untuk lebih disiplin dan bertanggung jawab.

Pengendalian internal adalah proses yang dirancang untuk memberikan kepastian yang layak mengenai pencapaian tujuan manajemen tentang reliabilitas pelaporan keuangan, efektivitas dan efisiensi operasi, dan kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku (Arens 2006:412). Mulyadi (2007) menyatakan pengendalian internal meliputi struktur organisasi, metode, dan ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi, dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

Kinerja perusahaan merupakan sebuah tolak ukur yang digunakan untuk menilai apakah pengendalian perusahaan berjalan dengan baik atau buruk. Jika perusahaan berjalan dengan baik, maka kinerja perusahaan pun akan baik atau bisa dikatakan bahwa perusahaan akan mendapatkan keuntungan, tetapi jika perusahaan tidak berjalan dengan baik maka kinerja perusahaan akan buruk dan perusahaan akan mengalami kerugian (Suryono, 2013).

Dari analisis latar belakang diatas, penulis ingin mengetahui apakah sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja perusahaan CV. Gaya Jaya.

CV. Gaya Jaya merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang *textile*. Perusahaan ini merupakan perusahaan yang memproduksi pakaian seperti baju, rok, celana, dan jaket dengan merk *Sigment*, *Match Point* dan *Joy Ride*. Dikaitkan dengan kasus diatas, sebaiknya CV. Gaya Jaya berkomitmen untuk terus melakukan ekspansi bisnis dengan mencontoh merk dagang *Zara* dalam meningkatkan penjualannya, salah satu cara yang mungkin bisa dicontoh adalah membuka gerai sendiri dan melakukan penjualan online, sehingga pihak perusahaan memikirkan cara untuk mengembangkan model yang diproduksi nya dan terus berinovasi untuk menarik minat pembeli.

1.2 Identifikasi masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, masalah dalam penelitian dapat diidentifikasi sebagai berikut:

- a. Bagaimana pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap kinerja perusahaan CV. Gaya Jaya?
- b. Bagaimana pengaruh pengendalian internal terhadap kinerja perusahaan CV. Gaya Jaya?
- c. Bagaimana pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal terhadap kinerja perusahaan ?

1.3 Tujuan penelitian

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, penelitian ini memiliki tujuan sebagai berikut:

- a. Untuk mengetahui pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap kinerja perusahaan CV. Gaya Jaya
- b. Untuk mengetahui pengaruh pengendalian internal terhadap kinerja perusahaan CV. Gaya Jaya
- c. Untuk mengetahui pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal perusahaan CV. Gaya Jaya

1.4 Manfaat penelitian

Penulis mengharapkan bahwa penelitian ini memiliki manfaat bagi :

- a. Mahasiswa
Sebagai masukan untuk menambah pengetahuan dan wawasan mengenai system informasi akuntansi penjualan dan adanya penulisan makalah ini diharapkan untuk dijadikan acuan untuk pembelajaran ke depan nya untuk penelitian yang lebih baik.
- b. Pengusaha
Diharapkan penelitian ini dapat memberikan manfaat kepada CV. Gaya Jaya sebagai pertimbangan untuk meningkatkan penerapam sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal perusahaan, sehingga perusahaan dapat meningkatkan kinerja perusahaan dan mencapai tujuan yang telah ditentukan.

c. Peneliti selanjutnya

Sebagai bahan referensi bagi peneliti selanjutnya yang membahas topik yang berkaitan dengan penelitian ini, maupun penelitian yang lebih luas cakupannya.

