

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang Masalah**

Perekonomian Indonesia pada masa sekarang ini sedang bertumbuh dan berkembang terutama sejak adanya krisis ekonomi tahun 1998. Pertumbuhan ekonomi suatu negara khususnya di Indonesia, salah satunya ditandai dengan semakin ketatnya persaingan. Persaingan sangat dibutuhkan agar dunia usaha yang ada di Indonesia dapat terus berkembang (Verico, 2006).

Perkembangan yang ada tidak hanya dalam sektor industri, tetapi juga sektor perdagangan dan sektor-sektor lainnya, khususnya agen penjualan. Agen penjualan dituntut agar dapat terus bertumbuh dan bertahan dalam menghadapi persaingan-persaingan yang ada.

Agen penjualan merupakan ujung tombak penjualan dalam pemasaran produk-produk yang dipercayakan oleh pemegang merek yaitu pabrik atau pemasok barang khususnya yang berasal dari luar negeri. Tak terkecuali PT Almega Sejahtera yang merupakan agen penjualan tunggal pemegang merek perusahaan timbangan untuk leica, laboratorium, dan industri, merk Mettler Toledo, Leica dan Erweka. Dengan adanya persaingan, PT Almega Sejahtera dihadapkan dengan agen-agen penjualan yang bergerak dalam bidang yang sama dalam merebut pasar.

Dengan semakin ketatnya persaingan, suatu perusahaan khususnya agen penjualan dituntut untuk melaksanakan usahanya dengan seefektif dan seefisien mungkin. Salah satu cara yang dapat diambil perusahaan untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitasnya adalah menerapkan suatu sistem yang baik dan memadai. Salah satu sistem yang penting dalam membantu agar perusahaan dapat berjalan dengan baik adalah sistem informasi akuntansi yang berguna dan dapat dijadikan dasar dalam pengambilan keputusan yang tepat (Bodnar dan Hopwood, 2003).

Salah satu fungsi yang penting dalam suatu perusahaan agen penjualan adalah fungsi penjualan karena merupakan sumber pendapatan perusahaan yang dapat digunakan sebagai sumber pembiayaan dalam menjalankan operasional perusahaan agar kelangsungan hidup perusahaan dapat terjamin. Karena penjualan merupakan salah satu kegiatan yang penting, maka perlu didesain suatu sistem informasi akuntansi yang baik yang terdiri dari sekumpulan informasi yang berguna bagi pihak manajemen.

Sistem informasi akuntansi penjualan membantu agar aktivitas penjualan dalam perusahaan dapat berjalan secara efektif dan efisien sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan oleh pemimpin perusahaan. Sistem informasi akuntansi mengenai penjualan dapat mendukung dalam meningkatkan keandalan pengendalian internal aktivitas penjualan perusahaan.

Pengendalian internal sangat dibutuhkan seiring dengan semakin berkembangnya suatu perusahaan, khususnya dalam agen penjualan. Pengendalian internal dapat membantu untuk mengawasi secara keseluruhan aktivitas yang ada

didalam perusahaan, menjamin agar kebijakan dan pengarahan-pengarahan manajemen benar-benar dipatuhi. Pengendalian internal menyarankan tindakan-tindakan yang harus diambil dalam organisasi untuk mengatur dan mengarahkan kegiatan-kegiatan suatu perusahaan.

Pengendalian internal yang andal menentukan bahwa suatu pengendalian berpotensi untuk dapat dipercaya (Munawir, 2005). Pengendalian internal yang andal dapat menunjukkan dan menentukan potensi kesalahan dan penyimpangan, menentukan prosedur pengendalian untuk mendeteksi dan memperkecil potensi kesalahan dan penyimpangan tersebut. Di dalam pengendalian internal terdapat rancangan pengujian pengendalian untuk masing-masing prosedur pengendalian, serta mendukung tercapainya tujuan-tujuan pengendalian yaitu menjamin keandalan laporan keuangan, efektivitas dan efisiensi operasi, dan ketaatan atas ketentuan dan peraturan yang berlaku.

Antara sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal penjualan memiliki hubungan yang saling menunjang dan kedua-duanya harus berjalan bersama-sama dalam suatu perusahaan. Suatu perusahaan khususnya agen penjualan tidak mungkin melaksanakan sistem informasi akuntansi penjualannya tanpa memiliki sistem pengendalian internal penjualan yang baik pula. Sistem pengendalian internal penjualan yang dijalankan harus didukung oleh sistem informasi akuntansi penjualan yang baik, agar sistem pengendalian internal penjualan dapat mencapai sasaran antara lain mengamankan kekayaan perusahaan, menguji ketelitian data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong ketaatan kepada

kebijaksanaan-kebijaksanaan yang telah ditetapkan oleh pimpinan perusahaan. Berdasarkan hal tersebut dan uraian diatas, penulis tertarik untuk mengadakan penelitian sebagai dasar penyusunan skripsi dengan judul **“Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Menunjang Keandalan Pengendalian Internal Penjualan PT. Almega Sejahtera, Cabang Bandung.”**

## **1.2. Identifikasi Masalah**

Adapun pada tahap identifikasi masalah ini, penulis akan mencoba untuk mengidentifikasi permasalahan-permasalahan yang ada melalui pertanyaan sebagai berikut:

1. Bagaimana pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan oleh PT. Almega Sejahtera, cabang Bandung?
2. Sampai sejauh mana peranan sistem informasi akuntansi penjualan terhadap keandalan pengendalian internal penjualan PT. Almega Sejahtera, cabang Bandung?

## **1.3. Tujuan Penelitian**

Tujuan dilakukannya penelitian ini, yaitu:

1. Untuk memberi gambaran apakah PT Almega Sejahtera, cabang Bandung telah menerapkan sistem akuntansi penjualan yang dapat membantu perusahaan untuk dapat bersaing dengan perusahaan lain.

2. Untuk memberi gambaran sejauh mana peranan sistem akuntansi penjualan dalam menunjang keandalan pengendalian internal penjualan.

#### **1.4. Kegunaan Hasil Penelitian**

1. Bagi perusahaan, hasil penelitian ini diharapkan dapat dimanfaatkan sebagai informasi untuk mengetahui sistem informasi akuntansi yang telah dirancang untuk pengendalian internal atas penjualan perusahaan dengan kekuatan dan kelemahannya.
2. Bagi penulis, hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan mengenai peranan sistem informasi akuntansi penjualan dalam mendukung keandalan pengendalian internal khususnya dalam penjualan.
3. Bagi pembaca, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan yang bermanfaat, yaitu untuk menambah informasi tentang peranan sistem informasi akuntansi penjualan dalam menunjang keandalan pengendalian internal penjualan.

#### **1.5. Rerangka Pemikiran**

Menurut La Midjan dan Susanto (2003), salah satu masalah yang kompleks adalah bagian penjualan, karena penjualan merupakan sumber pendapatan perusahaan. Aktivitas penjualan merupakan salah satu aktivitas yang utama dan penting dalam suatu perusahaan karena merupakan salah satu komponen utama dalam penentuan laba yang diperlukan untuk membiayai operasi perusahaan dan mempertahankan kelangsungan hidupnya. Aktivitas penjualan sebagai salah satu

aktivitas yang penting dalam suatu perusahaan, membutuhkan perhatian dari pihak manajemen. Pihak manajemen tampaknya perlu menerapkan suatu sistem informasi akuntansi penjualan yang baik dan tepat.

Untuk melaksanakan pengawasan terhadap perusahaan, pemimpin memerlukan suatu alat yang dapat membantunya dalam mengendalikan perusahaan, dimana alat tersebut adalah pengendalian internal. Dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan yang baik, informasi yang dihasilkan diharapkan dapat mampu membantu manajemen untuk mengendalikan aktivitas penjualan yang dapat diandalkan yang ditunjang oleh pengendalian internal yang andal, sehingga dapat memperkecil terjadinya kesalahan maupun kecurangan, dan walaupun terjadi kesalahan maupun kecurangan dapat segera diketahui dan diatasi secepat mungkin.

Pengendalian internal dalam siklus penjualan memiliki komponen-komponen (Bodnar dan Hopwood, 2003) yaitu:

1. Lingkungan pengendalian
2. Penilaian resiko
3. Kegiatan pengendalian
4. Informasi dan komunikasi
5. Pengawasan

Setiap komponen dirancang untuk menyediakan keyakinan yang memadai agar tercapai keandalan laporan keuangan, efektivitas dan efisiensi operasi serta kepatuhan terhadap hukum dan peraturan. Dalam kaitan dengan penjualan, suatu sistem informasi akuntansi penjualan yang disertai dengan pengendalian internal yang

andal akan memungkinkan diterimanya pendapatan dari penjualan secara lengkap dan utuh. Maka oleh karena itu perlu adanya sistem informasi akuntansi penjualan yang diharapkan dapat membantu perusahaan dalam menunjang keandalan pengendalian internal penjualan perusahaan.

### **1.6. Metoda Penelitian**

Metoda yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah metoda deskriptif analitis. Menurut Sugiyono (2003) metoda deskriptif analitis adalah suatu metoda penelitian yang dilakukan untuk mengumpulkan data, keterangan, dan informasi lainnya yang kompeten dan relevan dengan masalah yang akan dibahas dalam skripsi ini, semua data dan informasi tersebut diolah dan dianalisis sehingga dapat ditarik kesimpulan dan saran yang diperlukan.

Teknik pengumpulan data yang dipergunakan adalah:

a. Penelitian Kepustakaan (*library research*).

Dengan cara mencari, membaca, dan mempelajari buku-buku referensi yang berhubungan dengan masalah yang diteliti sebagai landasan teori untuk mempertanggung jawabkan analisa dalam pembahasan.

b. Penelitian Lapangan.

Dengan melakukan peninjauan langsung terhadap objek yang sedang diteliti. Data diperoleh dengan cara wawancara, yaitu melakukan tanya jawab langsung dengan pejabat atau manajemen perusahaan. Wawancara dengan personil manajemen perlu dilakukan untuk memperoleh data dan informasi yang lebih jelas mengenai

keadaan perusahaan, terutama yang berhubungan dengan pengendalian internal siklus penjualan.

### **1.7. Lokasi dan Alasan Penelitian**

Penelitian ini dilaksanakan pada PT Almega Sejahtera cabang Bandung yang merupakan cabang dari PT Almega Sejahtera yang berlokasi di Jakarta. PT Almega sejahtera merupakan agen penjualan tunggal pemegang merek perusahaan timbangan Mettler Toledo, Leica, dan Erweka yang berlokasi di Jl. Abdulrahman Saleh No. 9 Komplek City Square Blok C 11-12, Bandung. Alasan penulis memilih PT Almega Sejahtera karena berdasarkan pengamatan penulis, perusahaan telah berkembang dengan baik dan telah mensuplai produknya di berbagai tempat baik di Bandung maupun di kota-kota lainnya, sehingga penulis tertarik untuk memahami bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan dapat menunjang keandalan pengendalian internal penjualan.