

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Perkembangan ekonomi saat ini menyebabkan semakin banyaknya persaingan yang terjadi dalam dunia perdagangan. Setiap perusahaan berusaha untuk meningkatkan laba dengan cara meningkatkan volume penjualan, kualitas produksinya. Berbagai cara ditempuh oleh perusahaan agar dapat terus melakukan peningkatan yang semakin pesat dan tetap eksis dalam dunia usaha.

Perusahaan apapun bentuknya pasti mempunyai data, baik itu data finansial maupun data non finansial. Data-data tersebut kemudian diproses dan menghasilkan informasi yang sangat berharga bagi perusahaan. Informasi tersebut kemudian diolah dan disajikan dalam bentuk yang sesuai dengan kebutuhan pemakainya, misalnya manajemen atau pimpinan perusahaan dalam rangka pengambilan keputusan. Dalam lingkungan bisnis sekarang ini, informasi merupakan sumber daya yang vital untuk kelangsungan hidup perusahaan.

Aktivitas penjualan dalam suatu perusahaan merupakan salah satu aktivitas penting, karena dapat menentukan kelangsungan hidup perusahaan dan diharapkan mampu bersaing dengan perusahaan-perusahaan lain. Maka bila ada perusahaan mengambil keputusan yang salah akan menyebabkan kerugian bagi perusahaan dan jika dibiarkan terus menerus akan membahayakan kelangsungan hidup perusahaan itu sendiri. Untuk mengambil keputusan yang tepat, diperlukan informasi yang cepat, tepat dan akurat mengenai seluruh aktivitas penjualan yang

ada dalam perusahaan guna merencanakan dan mengendalikan aktivitas penjualan. Salah satu sumber dari informasi tersebut berasal dari sistem informasi akuntansi.

Suatu sistem informasi akuntansi penjualan bertujuan untuk menjamin agar harga dan persyaratan dari pelanggan mendapat otorisasi, semua pesanan dari pelanggan atau pembeli dapat disetujui dan barang dikirimkan secepat mungkin, dicatat, diklasifikasikan dan diikhtisarkan dengan tepat, dibuatkan faktur setiap terjadi transaksi penjualan. Oleh karena itu, perusahaan memerlukan sistem pengendalian intern yang memadai terhadap transaksi penjualan mengingat, bahwa dalam transaksi ini mudah untuk disalahgunakan atau diselewengkan. Dalam sistem pengendalian intern yang efektif perlu dihindari adanya perangkapan tugas atau jabatan pada unit kerja perusahaan yang terlibat kegiatan penjualan dan pengiriman harus saling mengawasi antar bagian yang terkait.

PT “X” Bandung bergerak dalam bidang industri garment. PT “X” mempunyai tujuan meningkatkan laba dan kualitas kinerja perusahaannya. Dalam usaha mencapai tujuannya, perusahaan mengalami berbagai kesulitan, misalnya masih banyak terjadi *human error* dalam aktivitas penjualan yang dilakukan oleh karyawannya. Kesalahan ini dapat mengakibatkan laporan yang dihasilkan untuk membantu pihak manajemen dalam mengambil keputusan menjadi tidak akurat dan tidak tepat waktu. Selain itu, di tengah persaingan yang semakin ketat dalam dunia usaha, mengakibatkan PT “X” Bandung harus terus meningkatkan kualitas hasil produksinya agar dapat memenangkan persaingan.

Penjualan yang terjadi di PT “X” Bandung adalah penjualan ekspor. Aktivitas ini memerlukan perhatian khusus karena mengingat rumitnya prosedur yang harus ditempuh, mulai dari pemilihan konsumen, menjaga mutu dan kualitas produk, hingga pengiriman ke luar negeri. Aktivitas penjualan ekspor sangat membutuhkan adanya pengelolaan yang baik agar perusahaan dapat meningkatkan volume penjualan dan dapat bersaing di pasar internasional. Untuk itu, diharapkan agar perusahaan memiliki sistem penjualan yang baik

Dalam melakukan penjualan ekspor, berbagai masalah dihadapi oleh PT “X” Bandung baik yang bersifat internal maupun eksternal. Masalah internal yang dihadapi perusahaan adalah kemampuan perusahaan dalam mengendalikan dan merencanakan kegiatan penjualan dengan baik, mengelola agar penjualan mencapai hasil yang maksimal, menyiapkan persyaratan dan dokumen ekspor. Sedangkan masalah eksternal adalah perbedaan mata uang, adat istiadat, informasi dan komunikasi. Untuk menghadapi permasalahan seperti itu, maka pimpinan perusahaan harus secara aktif mengatasi permasalahan yang ada dan lebih meningkatkan pengawasan terhadap aktivitas yang terjadi dalam perusahaan.

PT “X” Bandung telah menerapkan penyusunan sistem informasi akuntansi pada aktivitas penjualan ekspor. Oleh karena itu, penulis tertarik untuk meneliti lebih lanjut apakah sistem informasi akuntansi yang diterapkan perusahaan telah menunjang efektivitas sistem pengendalian intern penjualan ekspor atau belum. Untuk itu, dalam penelitian ini penulis melakukan penelitian yang berjudul **“Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Ekspor dalam**

Menunjang Efektivitas Sistem Pengendalian Intern Penjualan Ekspor” (Studi kasus pada PT “X” Bandung).

1.2 Perumusan Masalah

Dalam melakukan penelitian ini, penulis mengidentifikasi masalah-masalah sebagai berikut :

1. Apakah PT “X” Bandung telah menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan ekspor yang memadai.
2. Apakah dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan ekspor pada PT “X” Bandung telah berperan dalam menunjang efektivitas sistem pengendalian intern penjualan ekspor.

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan masalah-masalah yang diidentifikasi diatas, tujuan dilaksanakannya penelitian adalah :

1. Untuk mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan ekspor yang telah diterapkan oleh PT “X” Bandung.
2. Untuk mengetahui peranan sistem informasi akuntansi penjualan ekspor pada PT “X” Bandung dalam menunjang efektivitas sistem pengendalian intern penjualan ekspor.

1.4 Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis diharapkan dapat berguna bagi semua pihak, terutama bagi :

1. Penulis

- Memenuhi salah satu syarat untuk menempuh ujian sarjana di Universitas Kristen Maranatha.
- Mendapatkan gambaran penerapan sistem informasi akuntansi penjualan ekspor dalam kaitannya dengan sistem pengendalian intern penjualan ekspor.

2. Perusahaan

- Penelitian diharapkan dapat memberi masukan yang berharga bagi perusahaan khususnya dalam hal perbaikan penyusunan rencana atau kebijakan di masa yang akan datang.

3. Pihak lain / Pembaca

- Untuk menambah wawasan atau pengetahuan yang lebih luas terutama dalam hal yang berkaitan dengan sistem informasi akuntansi penjualan dan sistem pengendalian intern penjualan dalam bidang perdagangan internasional.

1.5 Rerangka Pemikiran

Perusahaan yang berorientasi pada pencapaian laba berusaha mengendalikan biaya yang terjadi agar biaya tersebut tidak melebihi pendapatan yang diperoleh dari hasil penjualan. Penjualan merupakan sumber penghasilan

utama bagi perusahaan sehingga pengelolaan dalam aktivitas penjualan harus dikelola dengan baik agar terhindar dari kerugian, mengingat aktivitas ini merupakan aktivitas yang paling mudah untuk terjadinya penyalahgunaan atau penyelewengan.

Pada dasarnya, transaksi penjualan ke luar negeri atau yang biasa disebut penjualan ekspor sama dengan transaksi penjualan ke dalam negeri. Penjualan ke luar negeri merupakan kegiatan menjual barang kepada pihak pembeli tetapi dalam hal ini pihak pembeli berasal dari luar negeri yang dipisahkan oleh batas-batas kenegaraan Indonesia (Amir. M. S , 1997). Dalam melakukan transaksi penjualan ekspor, sering timbul masalah yang kompleks antara penjual dan pembeli yang mempunyai bahasa, adat istiadat, serta sulitnya komunikasi sehingga informasi yang diperoleh menjadi tidak akurat.

Dalam melakukan aktivitasnya, perusahaan dihadapkan pada situasi pengambilan keputusan untuk merencanakan aktivitas di masa yang akan datang. Untuk itu, perusahaan membutuhkan informasi yang terstruktur yaitu informasi yang tepat waktu, relevan, dan dapat dipercaya kebenarannya yang akan digunakan oleh pimpinan perusahaan untuk mengambil keputusan. Untuk menghasilkan informasi tersebut diperlukan adanya suatu sistem informasi yang memadai.

Dalam melaksanakan aktivitas penjualannya, dibutuhkan sistem informasi akuntansi penjualan yang berfungsi untuk menyediakan informasi penjualan yang dibutuhkan dalam pengambilan keputusan penjualan. Untuk menghasilkan informasi yang andal dibutuhkan kerjasama yang baik antar sumber

daya manusia maupun penggunaan seperangkat sarana yang digunakan untuk menyediakan informasi yang handal.

Selain itu, agar sistem informasi akuntansi tersebut dapat berjalan secara efektif, dibutuhkan suatu sistem pengendalian intern yang memadai sehingga informasi yang dihasilkan tersebut merupakan informasi yang bermanfaat bagi pihak yang menggunakannya, serta dapat melindungi harta perusahaan dan mencegah terjadinya resiko yang dapat membahayakan kelangsungan hidup perusahaan.

Aktivitas penjualan ekspor memerlukan pengelolaan yang baik dari pihak yang terkait agar perusahaan dapat terus meningkatkan laba dengan cara meningkatkan volume penjualan, serta meningkatkan efektivitas sistem penjualannya agar dapat bersaing di pasar internasional. Salah satu cara meningkatkan efektivitas penjualannya adalah dengan cara meningkatkan sistem pengendalian intern tersebut melalui penerapan sistem informasi akuntansi yang sesuai. Dengan sistem informasi akuntansi yang sesuai, perusahaan akan memperoleh informasi penjualan yang berguna dalam pengambilan keputusan, selain itu dengan sistem pengendalian yang efektif dapat menjamin terlindungnya harta perusahaan dan mencegah berbagai kemungkinan yang dapat merugikan perusahaan yang dilakukan oleh manusia.

Sistem pengendalian intern yang memadai akan dapat mengelola, mengatasi kelemahan-kelemahan dan perubahan yang terjadi dalam perusahaan dengan cepat agar dapat memberikan informasi yang tepat. Dalam merancang

sistem pengendalian intern penjualan yang efektif, maka pimpinan perusahaan harus memperhatikan tujuan sistem pengendalian itu sendiri, seperti :

1. Menjaga kekayaan dan catatan organisasi
2. Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi
3. Mendorong efisiensi
4. Mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen

(Mulyadi , 2001)

Jadi dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan yang sesuai serta ditunjang oleh sistem pengendalian intern yang memadai, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa aktivitas penjualan ekspor menjadi lebih efektif dan dapat menghasilkan dokumen dan catatan yang memadai atas seluruh aktivitas penjualan. Selain itu, akan meningkatkan efektivitas pengawasan intern penjualan sehingga hasil penjualan dapat diamankan dan terhindar dari penyalahgunaan dan penyelewengan.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis menarik hipotesis sebagai berikut: **“Apabila sistem informasi akuntansi penjualan ekspor yang diterapkan telah memadai maka dapat berperan dalam menunjang efektivitas sistem pengendalian intern penjualan ekspor”**.

1.6 Metodologi Penelitian

Metode penelitian yang dilakukan dalam penelitian adalah metode deskriptif analisis, yaitu suatu metode dalam meneliti status sekelompok manusia, suatu objek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran atau suatu kelas peristiwa

pada masa sekarang. Tujuan dari penelitian deskriptif ini adalah untuk membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang diselidiki.

Selain itu, penulis juga menggunakan metode statistik inferensial, yaitu teknik statistik yang digunakan untuk menganalisis data sampel dan hasilnya diberlakukan untuk populasi. Teknik pengambilan sampel dari populasi tersebut dilakukan secara simple random sampling, yaitu pengambilan anggota sample dari populasi yang dilakukan secara acak.

Dalam melakukan penelitian ini, penulis menggunakan teknik penelitian:

1. Penelitian kepustakaan

Yaitu penelitian dengan cara pencarian bahan-bahan yang berhubungan dengan masalah yang diteliti, dimana penelitian ini penulis membaca dan mempelajari buku-buku kepustakaan yang ada hubungannya dengan masalah yang diteliti.

2. Penelitian lapangan

Yaitu pengumpulan dengan cara peninjauan secara langsung aktivitas yang berhubungan dengan sistem akuntansi penjualan ekspor.

Hal tersebut dilakukan dengan cara :

1. Pengamatan

Teknik ini dilakukan dengan cara pengamatan langsung terhadap aktivitas yang berhubungan langsung dengan penjualan ekspor.

2. Wawancara

Teknik ini merupakan suatu teknik pengumpulan data dengan melakukan tanya jawab secara langsung dengan manajer atau pihak yang berwenang dan berhubungan langsung dengan objek yang diteliti.

3. Kuesioner

Teknik ini dilakukan dengan cara memberikan seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya dan memperoleh data tentang permasalahan yang sedang diteliti.

1.6.1 Populasi dan Sampel

Populasi yang dipilih oleh penulis dalam melakukan penelitian ini adalah seluruh anggota perusahaan PT “X” Bandung, sedangkan populasi sasarannya adalah anggota perusahaan PT “X” yang terlibat dalam bidang penjualan mulai dari direktur, manajer hingga staf-staf. Sampel dari penelitian ini adalah sebagian dari populasi sasaran PT “X” Bandung yang dipilih secara acak sebanyak 67 responden.

1.6.2 Pengujian Hipotesis

Pengujian hipotesis dilakukan berdasarkan uji regresi linear sederhana dan uji t untuk mengetahui apakah ada peranan antara sistem informasi akuntansi dalam menunjang efektivitas sistem pengendalian intern perusahaan. Pengujian hipotesis tersebut menggunakan perumusan sebagai berikut :

Ho : Tidak ada peranan yang signifikan antara sistem informasi akuntansi penjualan ekspor dengan sistem pengendalian intern penjualan ekspor.

H1 : Ada peranan yang signifikan antara sistem informasi akuntansi dengan sistem pengendalian intern penjualan ekspor.

1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan di PT “X” yang berlokasi di jalan Mengger Mohammad Toha Bandung.

Penelitian ini dilakukan mulai bulan Agustus 2006 sampai selesai.