

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang Penelitian

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, 2007).

Persaingan ini dirasakan juga oleh perusahaan-perusahaan yang bergerak di bidang media cetak. Salah satu perusahaan yang bergerak di bidang media cetak, adalah PT. GetmeDia yang penjualannya hampir tersebar di seluruh kota di Indonesia. PT. GetmeDia memproduksi majalah rohani dengan jangka waktu terbit bulanan, yang penjualannya dipasarkan melalui distributor-distributor, dan tempat-tempat tertentu seperti gereja, toko buku rohani, sekolah, kampus, studio photo, perkantoran, rumah makan, dan toko buku umum. PT. GetmeDia menghasilkan produk-produk dengan menyesuaikan pangsa pasar yang ada, seperti produk majalah yang terbagi menjadi dua pangsa pasar, yaitu pertama untuk usia remaja yang terbit setiap bulan (GFresh), kedua untuk dewasa muda yang terbit setiap bulan (GetLife), dan yang terakhir produk yang dihasilkan perusahaan ini selain majalah yaitu *merchandise* (merupakan produk *accessories* berupa topi dan *t-shirt*). Produk dari PT. GetmeDia yang akan dibahas oleh penulis adalah majalah GFresh, yaitu majalah untuk usia remaja.

Majalah GFresh dapat dikatakan sebagai majalah rohani yang baru beredar di pasar jika dilihat dari awal berdirinya, yaitu pada tahun 2000. Dalam memasarkan majalah GFresh, PT. GetmeDia mempunyai banyak pesaing diantaranya adalah majalah rohani Rajawali, Charisma Indonesia, Pantekosta, Bahana, Mpower dan Narwastu. Banyaknya pesaing ini sangat mempengaruhi jumlah penjualan majalah GFresh, karena kondisi konsumen yang terpengaruh dengan banyaknya pilihan majalah rohani yang beredar. Hal tersebut menimbulkan penurunan jumlah unit produksi yang disebabkan berkurangnya permintaan dari distributor akan majalah GFresh akibatnya terjadi penurunan minat beli konsumen akan majalah GFresh. Jika hal ini dibiarkan terus menerus maka akan menimbulkan kerugian bagi perusahaan, maka pada bulan Februari 2005 PT. GetmeDia melakukan pemberhentian proses produksi majalah GFresh selama 5 bulan (5 edisi tidak terbit). Oleh karena itu dengan adanya persaingan ini PT. GetmeDia dihadapkan dengan perusahaan-perusahaan lain yang bergerak dalam bidang yang sama dalam merebut pasar.

Dengan semakin ketatnya persaingan, suatu perusahaan 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).

Dalam perusahaan, salah satu aktivitas yang tidak kalah pentingnya adalah penjualan. Penjualan merupakan sumber pendapatan bagi perusahaan. Tujuan perusahaan untuk memperoleh laba yang lebih optimal dari hasil penjualan yang merupakan unsur terpenting untuk mempertahankan kelangsungan hidup suatu perusahaan. Masalahnya adalah bagaimana agar pengendalian internal penjualan dapat berfungsi dengan efektif, untuk mengatasinya diperlukan sistem informasi akuntansi penjualan yang memadai, sehingga dapat membantu pimpinan perusahaan dalam menjalankan usahanya, maka perlu didesain suatu sistem informasi akuntansi yang baik yang terdiri dari sekumpulan informasi yang akurat tentang kebutuhan dan keinginan konsumennya. Selain itu diharapkan pula manajemen mampu melihat dengan teliti kemungkinan-kemungkinan adanya kesempatan baru yang timbul sebagai akibat belum terpenuhinya kebutuhan-kebutuhan konsumen.

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 menunjang efektivitas pengendalian internal penjualan perusahaan.

Secara umum, sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan oleh perusahaan telah menunjang pengendalian internal. Hanya saja perusahaan tidak memiliki bagian pemberi otorisasi kredit yang independen selama ini, bagian kredit dirangkap oleh manajer pemasaran (*marketing*), oleh karena itu hal ini dapat menyebabkan adanya pelanggan fiktif yang dapat berpengaruh buruk bagi perusahaan.

Perusahaan juga tidak memiliki fungsi pengiriman barang, fungsi pengiriman yang ada di dalam perusahaan dirangkap oleh bagian gudang sehingga bagian gudang memiliki banyak tugas dan tidak terfokus.

Pengendalian internal sangat dibutuhkan seiring dengan semakin berkembangnya suatu perusahaan, khususnya dalam sektor 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 efektif menentukan bahwa suatu pengendalian berpotensi untuk dapat dipercaya (Munawir, 2005). Pengendalian internal yang efektif 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 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 menguji ketelitian data akuntansi, mengamankan harta perusahaan, 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 **“Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Majalah GFresh pada PT. GetmeDia.”**

## **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. GetmeDia?
2. Sampai sejauh mana pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan dalam menunjang efektivitas pengendalian internal penjualan pada PT. GetmeDia?

## **1.3. Tujuan Penelitian**

Tujuan dilakukannya penelitian ini, yaitu:

1. Untuk memberi gambaran apakah PT. GetmeDia, telah menerapkan sistem akuntansi penjualan yang dapat membantu untuk bersaing dengan jenis usaha lain.
2. Untuk memberi gambaran sejauh mana pengaruh sistem akuntansi penjualan yang dilaksanakan dalam menunjang efektivitas 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 pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan dalam mendukung efektivitas pengendalian internal khususnya dalam penjualan.
3. Bagi pembaca, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan yang bermanfaat, yaitu untuk menambah informasi tentang pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan dalam menunjang efektivitas 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 ditunjang oleh pengendalian internal yang efektif, 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 efektif 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 efektivitas pengendalian internal penjualan perusahaan.

## 1.6. Metoda Penelitian

Dalam melakukan penelitian ini penulis menggunakan metode deskriptif analitis dengan pendekatan studi kasus. 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 yang akurat dan saran yang diperlukan.

Teknik pengumpulan data yang dipergunakan adalah:

### 1. Penelitian Lapangan (*field research*)

Penelitian lapangan dilakukan dengan mendatangi langsung perusahaan untuk memperoleh data primer mengenai masalah yang diteliti melalui:

- a. Observasi, yaitu mengadakan pengamatan secara langsung terhadap perusahaan yang akan diteliti.
- b. Wawancara, yaitu mengadakan dialog atau wawancara secara langsung dengan pimpinan dan karyawan perusahaan yang bersangkutan mengenai hal-hal yang berhubungan dengan bidang yang diteliti dalam penyusunan skripsi.
- c. Daftar pertanyaan (kuesioner), yaitu melakukan tanya jawab dalam bentuk tertulis dengan karyawan perusahaan yang dianggap berwenang untuk memberikan keterangan yang diperlukan untuk melengkapi data dalam penyusunan skripsi ini.



## 2. Penelitian kepustakaan (*library research*)

Penelitian kepustakaan dilakukan dengan tujuan untuk mendapatkan data sekunder yang akan digunakan sebagai landasan perbandingan. Data sekunder ini dapat diperoleh dengan membaca, mempelajari literatur-literatur, catatan-catatan dan sumber-sumber lain yang relevan dengan masalah yang diteliti.

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

Penelitian ini dilaksanakan pada PT.GetmeDia yang berlokasi di Jl. Dr. Susilo no.11A Bandung. Phone (022) 70718161, Fax (022) 4236282. website: [www.gfresh-online.com](http://www.gfresh-online.com). E-mail: [redaksi@gfresh-online.com](mailto:redaksi@gfresh-online.com).

Alasan penulis memilih PT. GetmeDia karena berdasarkan pengamatan penulis, perusahaan ini pernah melakukan pemberhentian proses produksi majalah GFresh selama 5 bulan (5 edisi tidak terbit) sehingga penulis tertarik untuk memahami bagaimana pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan dapat menunjang efektivitas pengendalian internal penjualan.