

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Populasi sepeda motor di Indonesia akan terus meningkat pesat. Menurut Gunadi (2009), pemerintah belum bisa menyediakan transportasi yang murah bagi masyarakat. Setidaknya, hanya sepeda motor yang mampu dibeli masyarakat umum, apalagi pada masa krisis seperti sekarang ini. Hal ini diungkapkan Gunadi melalui surat kabar Jawa Pos pada awal tahun 2009. Pendapat Gunadi ini terbukti tepat, karena data penjualan yang didapat oleh AISI menunjukkan hingga menjelang akhir tahun 2009, jumlah penjualan sepeda motor terus meningkat mencapai hampir 40 juta unit. Dengan banyaknya sepeda motor yang terjual, maka perusahaan penjual sepeda motor harus mengelola aktivitas penjualan dengan baik dan terprogram karena aktivitas ini merupakan sumber pendapatan yang utama bagi perusahaan. Apabila aktivitas penjualan tidak dikelola dengan baik dan terprogram, maka secara langsung akan merugikan perusahaan secara keseluruhan, dimana sasaran yang telah diprogram akhirnya tidak akan tercapai dan yang paling penting akan menyebabkan pendapatan perusahaan menurun. (Bodnar, 2000).

Banyaknya aktivitas penjualan sepeda motor memungkinkan terjadinya kesalahan-kesalahan yang seharusnya tidak terjadi. Pada PT. Tri Duta yang akan dibahas pada penelitian ini, kesalahan yang sering terjadi pada bagian penjualan adalah akibat banyaknya penjualan jenis kendaraan yang sama pada waktu yang bersamaan juga. Kesalahan yang terjadi adalah tertukarnya unit kendaraan sepeda motor pada saat pengiriman, sehingga pada saat penyerahan dokumen-dokumen

berupa Faktur Penjualan, Surat Tanda Nomor Kendaraan (STNK) dan Bukti Pemilikan Kendaraan Bermotor (BPKB) terjadi kesalahan pada nomor mesin dan nomor rangka. Penyebab kesalahan ini adalah kurangnya pengendalian intern yang dimiliki perusahaan pada saat melakukan pengiriman barang kepada konsumen, yaitu perusahaan hanya memberikan keterangan pada surat jalan saja, namun tidak memberikan keterangan tambahan pada unit sepeda motor yang akan diberikan pada konsumen. Terjadinya kesalahan pengiriman sepeda motor ini juga dapat disebabkan oleh kelalaian dari bagian pengiriman karena tidak melakukan pemeriksaan ulang atas dokumen pengiriman apakah telah sesuai dengan nomor mesin dan nomor rangka sepeda motor pada saat penyerahan sepeda motor kepada konsumen. Oleh karena hal tersebut diatas, maka perusahaan harus memiliki sistem informasi akuntansi penjualan yang memadai agar kesalahan yang telah terjadi dalam kegiatan penjualan tidak terjadi lagi. Sistem informasi akuntansi yang memadai akan menghasilkan informasi terstruktur yaitu tepat waktu, relevan, dan tekontrol dengan masalah yang dihadapi dan dapat dipercaya, sehingga perusahaan memiliki informasi yang cepat dan tepat untuk digunakan sebagai dasar perencanaan, pengawasan, dan pengambilan keputusan. Dengan adanya sistem informasi akuntansi yang memadai, diharapkan segala tindakan dalam perusahaan akan sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan. (La Midjan, 2003).

Bagian penjualan merupakan unit organisasi di dalam perusahaan yang diberikan wewenang dalam melaksanakan penjualan, namun bagian ini terdiri dari beberapa unit organisasi lain yang saling terkait. Bagian penjualan tidak dapat melaksanakan seluruh proses penjualan dari awal hingga akhir. Bagian penjualan harus bekerjasama dengan bagian administrasi serta bagian pengecekan dan pengiriman dalam

menyelesaikan proses penjualan. Oleh karena itu, dibutuhkan suatu sistem pengendalian intern yang dapat menggambarkan pemisahan fungsional secara jelas. (Steinbart, 2005).

Sistem pengendalian intern meliputi struktur organisasi beserta semua metode dan ukuran yang diterapkan dalam perusahaan dengan tujuan agar para pimpinan perusahaan mendapat keyakinan bahwa sumber-sumber yang diperoleh dan digunakan saat ini adalah efektif dan efisien dalam menunjang tujuan perusahaan. Sistem pengendalian intern yang efektif dan efisien harus didukung oleh keberadaan sistem informasi akuntansi yang baik, sehingga pengendalian intern yang diterapkan perusahaan dapat mencapai tujuannya. (La Midjan, 2003).

Sistem informasi akuntansi dan sistem pengendalian yang memadai atas fungsi penjualan akan mencegah terjadinya kesalahan serta mencegah timbulnya biaya untuk memperbaiki kesalahan yang terjadi sehingga keuntungan yang didapat perusahaan menjadi maksimal.

Berdasarkan pembahasan diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dalam rangka penyusunan skripsi dengan judul : **“Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Untuk Menunjang Sistem Pengendalian Intern Dalam Aktivitas Pengiriman Barang Dagang”**.

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dijelaskan di atas, penulis merumuskan masalah-masalah penelitian sebagai berikut :

1. Bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan pada PT. Tri Duta?

2. Bagaimana peranan sistem informasi akuntansi penjualan untuk menunjang sistem pengendalian intern dalam aktivitas pengiriman barang dagang (sepeda motor) pada PT. Tri Duta?

1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian

Penelitian ini bermanfaat untuk menambah pengetahuan mengenai sistem informasi akuntansi penjualan. Dengan penelitian ini, diharapkan agar pihak perusahaan mengetahui pentingnya penerapan sistem informasi akuntansi pada aktivitas penjualan, serta perusahaan dapat mengatasi masalah yang timbul pada kegiatan pengiriman barang dagang (sepeda motor).

Tujuan penelitian ini, antara lain:

1. Mengetahui dan memahami sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan oleh PT. Tri Duta.
2. Memahami dan menganalisis peranan sistem informasi akuntansi penjualan untuk menunjang sistem pengendalian intern dalam aktivitas pengiriman barang dagang (sepeda motor) pada PT. Tri Duta.

1.4. Kegunaan Penelitian

Setelah melakukan penelitian ini, diharapkan dapat memberikan manfaat bagi berbagai pihak, antara lain:

1. Bagi penulis, dalam rangka penyusunan Skripsi sebagai salah satu persyaratan akademik di Universitas Kristen Maranatha untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi, dan menambah pengetahuan mengenai penerapan sistem informasi akuntansi pembelian.

2. Bagi perusahaan, sebagai informasi mengenai prosedur-prosedur yang harus dilakukan dalam penerapan sistem informasi akuntansi penjualan, serta sebagai bahan pertimbangan dalam mengevaluasi penerapan sistem informasi akuntansi penjualan sehingga masalah yang timbul dapat teratasi.
3. Bagi pembaca, sebagai sumbangan informasi untuk menambah pengetahuan dan wawasan, serta memberikan gambaran mengenai penerapan sistem informasi akuntansi penjualan untuk menunjang sistem pengendalian intern dalam aktivitas pengiriman barang dagang.