

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Pada era perdagangan bebas saat ini, persaingan antar perusahaan semakin ketat. Dan persaingan selalu muncul dalam dunia usaha, dimana setiap perusahaan memiliki kompetensi yang berbeda-beda antara satu dengan yang lain. Perusahaan yang memiliki kompetensi yang paling baik, akan mampu bertahan dalam dunia persaingan. Hal yang paling mendasar adalah perusahaan harus mengetahui kompetensi yang dimilikinya. Untuk itu perusahaan membutuhkan sejumlah informasi yang akan digunakan sebagai pedoman perusahaan. Informasi merupakan data yang telah tersaring, terorganisasi, terealisasi, dan saling berguna sehingga berguna untuk mencapai tujuan organisasi (Riasetiawan, 2008).

Setiap perusahaan memiliki tujuan yang berbeda pada saat pertama kali didirikan. Hal ini dipengaruhi oleh beberapa faktor, baik dari pendiri perusahaan maupun kondisi lingkungan yang dihadapi saat itu. Faktor yang datang dari para pendiri perusahaan antara lain cara pandang, latar belakang pendidikan, budaya, politik, kondisi perekonomian. Namun tidak bisa dipungkiri bahwa setiap perusahaan memiliki kesamaan tujuan yaitu mengalami pertumbuhan dan kelangsungan hidup perusahaan (Riasetiawan, 2008).

Untuk mencapai tujuan yang dilaksanakan perusahaan maka informasi akan sangat dibutuhkan sebagai sarana komunikasi utama yang diperlukan dalam

pengambilan keputusan. Untuk mendapatkan informasi yang jelas, perusahaan perlu merumuskan suatu sistem informasi, terutama sistem informasi penjualan.

Menurut **Susanto (2005)**, bagian-bagian yang terangkai dalam suatu prosedur juga merupakan hal penting yang harus diperhatikan perusahaan. Untuk sistem informasi penjualan ini bagian-bagian yang terkait adalah bagian penjualan, bagian penagihan, bagian akuntansi, dan bagian-bagian terkait lainnya. Dalam pelaksanaannya setiap bagian ini memiliki tugas dan tanggungjawab yang berbeda-beda namun masih saling terkait dengan bagian yang lainnya. Pemisahan bagian-bagian yang terkait secara jelas wajib dijalankan perusahaan, hal ini untuk menghindari terjadinya penggandaan pelaksanaan tanggungjawab.

Penerapan sistem informasi akuntansi penjualan salah satunya diterapkan oleh WAVE COMMUNITY CENTER yang berlokasi di kota Bandung. WAVE COMMUNITY CENTER ini merupakan perusahaan *one stop activity* yang menyediakan layanan *café, movie theater, sport center, gym, meeting room, dance room, music studio, karaoke room*.

Beberapa masalah yang terjadi pada WAVE COMMUNITY CENTER, yaitu didalam proses administrasi dan proses penjualannya, perusahaan ini tidak mempunyai banyak tenaga kerja tetap, yang artinya adanya kekurangan akan kualitas kerja yang diperoleh. Adanya kekurangan dalam kualitas kerja ini dapat mempengaruhi banyak kesalahan akan seseorang dalam melakukan pekerjaannya. Hal ini memungkinkan adanya banyak kesalahan pencatatan dan pelaporan dalam hal penjualan. Sebaiknya perusahaan perlu merevisi kembali kebijakan perusahaan dalam pengaturan struktur organisasi, pembagian tugas, dan sistem pengendalian penjualan yang lebih memadai untuk meminimalisasi kesalahan akan penjualan yang

terjadi akibat kekurangan tenaga yang ahli dalam melaksanakan tugas penjualan adalah sebaiknya dengan mengoptimalkan sistem pengendalian intern dalam hal penjualan perusahaan dan juga mengoptimalkan pengawasan sistem dan fungsi serta wewenang dari setiap bagian yang tentunya kompeten dan ahli dibidang tersebut, agar pertumbuhan dan kelangsungan hidup perusahaan dapat tercapai.

Berdasarkan apa yang telah diuraikan diatas, penulis memberi judul :

“Analisis dan Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Menunjang Pengendalian Terhadap Prosedur Penjualan pada WAVE COMMUNITY CENTER”

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka penulis dapat mengidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi dalam hal pengendalian internal penjualan dalam mengantisipasi kekurangan kualitas pegawai yang terjadi pada WAVE COMMUNITY CENTER?
2. Apakah penerapan sistem pengendalian internal penjualan sudah diterapkan dengan baik dalam memperbaiki sistem pengendalian terhadap pencatatan penjualan yang terjadi pada WAVE COMMUNITY CENTER?

1.3 Maksud dan Tujuan

Adapun maksud dan tujuan penelitian adalah untuk:

1. Menganalisa bagaimana penerapan sistem informasi penjualan dalam memperbaiki masalah pengendalian penjualan yang terjadi pada WAVE COMMUNITY CENTER.

2. Menganalisa apakah pengendalian internal telah berperan penting dalam memperbaiki masalah pengendalian penjualan pada WAVE COMMUNITY CENTER.

1.4 Kegunaan Penelitian

Dari penelitian yang dilakukan dapat memberikan gambaran tentang pentingnya sistem informasi akuntansi dalam meningkatkan pengendalian internal penjualan, dan memberikan manfaat bagi:

1. Aspek Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna dalam menambah pengetahuan pembaca khususnya dalam bidang sistem informasi akuntansi dan pengendaliannya serta dapat disajikan sebagai referensi bagi peneliti yang berminat melakukan penelitian yang berkaitan dengan penelitian ini.

2. Aspek Praktis

Hasil penelitian ini dapat berguna sebagai masukan maupun informasi bagi perusahaan, sehingga diharapkan dapat menjadi suatu tolak ukur serta sebagai bahan pertimbangan untuk mengevaluasi pengendalian intern penjualan dengan lebih efektif dan efisien di masa yang akan datang.