

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Perkembangan perusahaan saat ini semakin pesat. Era saat ini mendorong banyak perusahaan untuk semakin memperluas usahanya dengan meraih pangsa pasar. Hal tersebut mendorong terjadinya persaingan ketat antar perusahaan. Perusahaan adalah suatu instansi yang terorganisir, berdiri dan berjalan yang tidak dapat terlepas dari hukum ekonomi dan prinsip dasar perusahaan pada umumnya. Perusahaan didirikan untuk mencari laba yang sebesar-besarnya dan untuk dipertahankan kelangsungan hidup usahanya.

Perusahaan banyak melakukan usaha untuk mencapai tujuannya itu. Perusahaan harus tetap berusaha mempertahankan kelangsungan usahanya di masa yang akan datang. Usaha yang dilakukan pasti memiliki kemampuan untuk menghasilkan profit dan keuntungan. Perusahaan yang didirikan ada dua macam, yaitu di bidang jasa dan manufaktur. Tentu saja kelangsungan usaha ini dapat terwujud jika barang atau jasa yang ditawarkan dapat diterima di pasaran, dan dapat menarik pangsa pasar. Oleh karena itu, penting untuk perusahaan mempelajari sistem penjualan, karena penjualan merupakan sumber penghasilan bagi perusahaan. Penjualan yang sukses adalah penjualan yang dapat menguasai pangsa pasar. Dengan peningkatan penjualan maka laba yang akan diperoleh perusahaan akan meningkat serta perusahaan akan dapat melanjutkan kelangsungan hidupnya.

Secara umum Indonesia merupakan negara agraris yang terkenal dengan kekayaan alamnya yang luar biasa, Indonesia memiliki banyak sekali hasil bumi dengan berbagai macam jenis. Seperti yang kita ketahui Indonesia memiliki dapat banyak hasil bumi yang dapat dioleh dengan efektif dan efisien sehingga menghasilkan nilai ekonomi tinggi sehingga dapat laku di pasaran dunia.

Hasil bumi Indonesia dapat dijadikan salah satu komoditas yang dapat diunggulkan oleh Indonesia yang dapat di export ke negara lain. Sehingga Indonesia melakukan berbagai upaya untuk mendorong dan meningkatkan arus penjualan ke luar negeri hasil bumi agar dapat memberikan sumbangan yang positif bagi ekonomi negara kita.

Salah satu pendukung sektor export hasil bumi kita adalah penjualan bahan baku seperti: cengkeh, kopi, lada, dan lain-lain yang merupakan tanaman asli Indonesia yang banyak diburu oleh masyarakat internasional. Hasil bumi Indonesia adalah yang terbaik di dunia khususnya tanaman kopi, sehingga perusahaan yang bergerak dalam bidang ini dapat berkembang menjadi industri yang maju.

Perusahaan memiliki tujuan untuk perusahaannya yaitu memperoleh laba. Oleh karena itu manajemen membutuhkan data yang akurat untuk dijadikan suatu pedoman bagi perusahaan khususnya bagi manajemen perusahaan untuk mengambil suatu keputusan bagi perusahaan agar perusahaan tersebut dapat mencapai tujuan perusahaannya, sehingga perusahaan memperoleh laba atas usaha yang telah dijalankannya dan tujuan umum perusahaan dapat tercapai. Dengan adanya data yang tetap maka akan memudahkan perusahaan untuk mengambil keputusan untuk masa depan perusahaan.

Salah satu aktivitas perusahaan yang penting untuk diawasi adalah penjualan, Penjualan merupakan aspek yang penting dalam sebuah perusahaan. Pengelolaan perusahaan yang kurang baik akan merugikan perusahaan karena dapat berimbas pada perolehan laba, dan pada akhirnya dapat mengurangi pendapatan. Setiap perusahaan memiliki sistem berbeda dalam melakukan usahanya. Secara umum perusahaan harus memiliki sistem yang tepat dalam semua aspek yang dijalankannya. Sistem yang baik ini merupakan salah satu kunci dalam pengendalian.

Penjualan merupakan sumber pendapatan perusahaan yang berkaitan dengan kelangsungan hidup perusahaan. Oleh karena itu perusahaan harus memiliki pengendalian internal yang handal atas siklus penjualan, untuk dapat mengontrol seluruh aktivitas penjualan hasil bumi yang akan di export. Namun fungsi ini tidak sepenuhnya menjamin dapat menghilangkan penggelapan terhadap asset perusahaan, apalagi bila hal tersebut dilakukan oleh manajemen maka hal ini akan sulit dibuktikan.

Selain itu, pengendalian internal penjualan yang dijalankan harus didukung oleh sistem informasi akuntansi penjualan yang baik, agar perusahaan dapat mencapai sasarannya. Dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan yang baik, maka informasi yang dihasilkan diharapkan dapat mampu membantu manajemen untuk mengendalikan aktivitas penjualan agar sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan oleh pemimpin perusahaan.

Antara sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal penjualan memiliki hubungan yang saling menunjang, keduanya harus berjalan bersama dalam perusahaan. Suatu perusahaan tidak mungkin melaksanakan sistem informasi akuntansi penjualan tanpa memiliki sistem pengendalian internal penjualan

yang baik. Karena dengan pengendalian internal yang andal dapat menekan ketidakberesan dan kekeliruan yang terjadi sampai batas minimal, dan seandainya terjadi kesalahan maupun kecurangan dapat segera diketahui dan diatasi sedini mungkin.

Berdasarkan hal-hal diatas, maka penulis melakukan penelitian lebih lanjut dengan memilih judul: “PENGARUH PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN DI PERUSAHAAN HASIL BUMI SINAR JAYA DI KOTA BANJAR”

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan permasalahan diatas, maka yang menjadi inti permasalahan dari skripsi ini adalah:

1. Bagaimana pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan oleh perusahaan hasil bumi?
2. Bagaimana keandalan pengendalian internal dalam sistem informasi akuntansi penjualan di perusahaan hasil bumi?
3. Apakah terdapat pengaruh antara pengendalian internal terhadap sistem informasi akuntansi?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan diadakannya penelitian dalam rangka penyusunan skripsi ini adalah:

1. Untuk memperoleh dan menganalisis data dan informasi mengenai penerapan sistem informasi akuntansi penjualan di perusahaan hasil bumi.
2. Untuk mengetahui keandalan struktur pengendalian internal yang dilaksanakan oleh perusahaan hasil bumi.
3. Mengetahui apakah terdapat pengaruh antara pengendalian internal dengan sistem informasi akuntansi.

1.4 Manfaat Penelitian

Penulis mengharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat dan pengetahuan yang berguna bagi:

1. Bagi penulis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan berupa informasi yang akan menambah wawasan penulis mengenai masalah-masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini.

2. Bagi perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran yang bermanfaat bagi perusahaan, agar di masa yang akan datang perusahaan dapat melaksanakan kegiatan operasional perusahaan secara efektif.

3. Bagi masyarakat

Hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu dan memberikan masukan bagi pihak lain yang memiliki kebutuhan dan ketertarikan terhadap masalah sistem informasi akuntansi penjualan, piutang dan penerimaan kas pada suatu perusahaan.