

# **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 Indonesia, saat ini berada pada suatu kondisi dimana para pengusaha akan senantiasa bersaing untuk dapat mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Persaingan sangat dibutuhkan agar dunia usaha yang ada di Indonesia dapat terus berkembang. Perkembangan yang di iringi oleh kinerja perusahaan yang baik dapat mempertahankan kelangsungan hidup usahanya. Untuk dapat mencapai tujuan tersebut manajemen perusahaan menghadapi berbagai macam tantangan dan masalah, baik itu masalah eksternal maupun internal perusahaan. Masalah eksternal perusahaan adalah masalah yang berasal dari luar lingkungan perusahaan tersebut, misalnya persaingan usaha yang semakin tajam, menyebabkan kondisi perekonomian yang tidak menentu.

Masalah internal adalah masalah yang berasal dari dalam lingkungan perusahaan itu sendiri, misalnya ketidakefisienan kerja pegawai, pegawai yang kurang handal dan terlatih, bahkan konflik internal perusahaan. Untuk mengatasi masalah yang ada maka diperlukan manajemen perusahaan yang efektif dan handal. Dalam perusahaan yang efektif dan handal haruslah didukung oleh suatu sistem dimana

sistem itu membantu untuk dapat membantu proses kegiatan yang ada dalam perusahaan tersebut.

Salah satu upaya dan strategi yang dapat dilakukan perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan untuk mengoptimalkan laba adalah antara lain dengan mengoptimalkan sistem yang ada di dalam perusahaan dan mengorganisir pelaksanaan fungsi-fungsi manajemen perusahaan. Fungsi-fungsi manajemen perusahaan yang paling tepat diterapkan dalam perusahaan adalah dalam menyusun sistem perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan yang memadai bagi perusahaan.

Dengan adanya sistem perusahaan diharapkan dapat mengkoordinasi seluruh kegiatan yang ada di dalam suatu perusahaan. Suatu sistem yang berkualitas dapat bekerja dengan baik, apabila bagian-bagian yang terintegrasi dengan sistem tersebut beroperasi sesuai dengan tugas dan tanggung jawabnya masing-masing, disinilah peranan penting dari sistem informasi akuntansi. Informasi sangat penting didalam suatu perusahaan, ibarat oksigen yang sangat dibutuhkan oleh manusia. Sistem informasi pertama yang ada didunia adalah sistem informasi ciptaan Tuhan yaitu yang berpusat di otak manusia.

Umumnya setiap perusahaan baik itu perusahaan berskala besar, menengah maupun kecil selalu berusaha menciptakan hubungan bisnis yang sehat. Hal tersebut merupakan tuntutan bagi setiap perusahaan dalam setiap perkembangan bisnis yang sedang dihadapi sekarang ini. Persaingan diberbagai bidang semakin

kompleks mendorong setiap perusahaan untuk berlomba menjual produk yang dihasilkan sesuai dengan kebutuhan dan selera konsumen.

Dalam hal ini strategi perusahaan yang tepat merupakan langkah awal yang penting agar dapat meningkatkan hasil penjualan, sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai.

Sistem informasi akuntansi penjualan merupakan bagian yang penting dalam pengoperasian suatu perusahaan, baik perusahaan manufaktur maupun perusahaan dagang. Pembuatan atau pengaturan suatu sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh pada tingkat penerimaan pendapatan didasari basil penjualan bagi perusahaan yang dapat dipakai perusahaan untuk membiayai kegiatan perusahaan, oleh karena itu pimpinan harus benar-benar mengawasi dan mengendalikan kegiatan penjualan dengan menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan yang memadai sehingga efektivitas penjualan dapat dicapai.

Untuk mengelola kegiatan perusahaan yang semakin berkembang pimpinan perusahaan memiliki keterbatasan waktu, keterbatasan tenaga dan kemampuan dalam menjalankan serta mengawasi seluruh aktivitas perusahaan secara langsung. Oleh karena itu pimpinan perusahaan perlu mendelegasikan sebagian tugas-tugasnya kepada bawhaannya yang disertai dengan batas-batas wewenang dan tanggung jawab. Maksud dari adanya pelimpahan wewenang ini adalah untuk mempermudah kegiatan operasional, proses pelaporan dan memperjelas tingkat kepemimpinan dalam perusahaan.

Setiap perusahaan selalu menetapkan perolehan laba sebagai tujuan akhirnya. Penjualan merupakan salah satu kegiatan yang penting dalam perusahaan karena sumber utama pendapatan perusahaan berasal dari penjualan, kegiatan penjualan dapat dilaksanakan dengan baik jika didukung oleh sistem penjualan yang memadai. Sistem informasi yang memadai ini akan menghasilkan informasi-informasi penting yang diperlukan oleh pimpinan dalam mengambil keputusan yang tepat bagi kemajuan organisasinya.

Untuk mewujudkan pengelolaan aktivitas-aktivitas perusahaan secara efektif, efisien, dan ekonomis dibutuhkan adanya pengendalian intern yang dapat memberikan informasi yang akurat dan dapat dipercaya. Pimpinan perusahaan bertanggung jawab atas pengadaan pengendalian intern yang baik bagi perusahaan, walaupun harus disadari bahwa penerapan pengendalian intern tidak dapat mencegah terjadinya pemborosan, penyelewengan secara keseluruhan paling tidak dapat meminimalisasi pemborosan, penyelewengan dan memberikan rekomendasi perbaikan.

Pengendalian intern akan sangat berguna dalam menjaga harta milik perusahaan, memeriksa kebenaran dan ketelitian data akuntansi, meningkatkan efisiensi dalam operasi dan membantu manajer menjaga agar tidak ada penyimpangan kebijakan manajemen yang telah ditetapkan. Untuk memenuhi hal tersebut terdapat beberapa elemen yang merupakan ciri pokok dari suatu sistem pengendalian intern, meliputi; struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tepat, adanya suatu sistem wewenang dan prosedur pembukuan yang baik, praktik yang sehat harus dijalankan didalam melakukan tugas dan fungsi setiap

bagian dalam organisasi serta adanya suatu tingkat kecakapan pegawai yang sesuai dengan tanggung jawabnya.

Agar dapat menjadi perusahaan berkualitas internasional yang sesuai dengan kebutuhan konsumen, maka PT. X harus berusaha mengelola penjualannya dengan baik. Berdasarkan uraian di atas, penulis untuk melakukan penelitian pada PT. X Dalam hal ini penulis ingin mengetahui seberapa besar peranan sistem penjualan dapat menunjang pengendalian internal penjualan pada perusahaan tersebut dan penulis memilih judul:

**"Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan"** (Studi kasus pada PT. Sanjaya Int Fishery ))

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Atas dasar uraian dalam latar belakang penelitian dimuka, maka permasalahan-permasalahan yang akan diidentifikasi sebagai berikut:

1. Apakah sistem informasi akuntansi penjualan yang dilaksanakan oleh PT. Sanjaya Int Fishery telah memadai
2. Bagaimana peranan sistem informasi akuntansi penjualan dalam menunjang efektivitas pengendalian internal penjualan

### **1.3 Maksud dan Tujuan penelitian**

Maksud dari penelitian ini adalah untuk mempelajari lebih dalam mengenai pengetahuan yang penulis terima selama perkuliahan dengan melihat penerapan dalam praktik yang sebenarnya. Penelitian yang penulis lakukan ini bertujuan :

1. Untuk mengetahui kememadaian sistem informasi akuntansi penjualan yang dilakukan oleh PT. Sanjaya Int Fishery
2. Untuk mengetahui peranan sistem informasi akuntansi penjualan dalam menunjang efektivitas pengendalian internal penjualan
3. Bagaimana pengaruh peranan sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan.

### **1.4 Kegunaan penelitian**

Dari hasil penelitian yang dilalukan, diharapkan dapat berguna untuk:

1. Bagi pihak perusahaan

Diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai pentingnya sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal penjualan.

2. Bagi penulis

Dapat meningkatkan pengetahuan dan wawasan dalam bidang sistem informasi akuntansi dan pengawasan internal penjualan yang sesuai dengan teori yang diperoleh dalam perkuliahan serta mewujudkan skripsi sebagai salah satu syarat menempuh ujian sarjana Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Maranatha Bandung.

### 3. Masyarakat

Khususnya dilingkungan perguruan tinggi, penulis berharap agar penelitian yang serba terbatas ini dapat dijadikan sebagai bahan masukan untuk penelitian berikutnya.