

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Setelah memasuki era globalisasi, banyak perubahan yang terjadi di dunia, perubahan yang sangat pesat terjadi dalam berbagai bidang mulai dari teknologi informasi, ekonomi, sosial, budaya, sampai kepada perubahan yang terjadi dalam bidang politik. Salah satu perubahan yang sangat signifikan terjadi dalam dunia bisnis dan ekonomi. Dalam hal bisnis seperti perdagangan, saat ini sangat banyak sekali orang-orang yang mulai merintis usahanya, mulai dari usaha kecil, menengah, sampai usaha baru yang levelnya sudah sangat atas. Dengan adanya pengusaha-pengusaha baru, ini merupakan suatu ancaman yang sangat serius bagi para pengusaha-pengusaha yang sudah sangat lama menjalankan usahanya. Para pengusaha baru tersebut sebisa mungkin menggunakan berbagai cara agar usahanya dapat berjalan / bertahan lama dalam dunia bisnis dan jika mereka beruntung, mereka akan bisa menggusur para pengusaha-pengusaha lama.

Pada saat ini pengusaha-pengusaha yang telah menjalankan usahanya sejak lama seperti “kebakaran jenggot”, mereka harus bersaing lagi dengan pengusaha baru selain pengusaha lama yang sudah ada, order penjualan akan semakin sedikit jumlahnya dikarekan persaingan harga yang semakin menggilas. Dalam menjalankan usahanya, seharusnya para pengusaha lama mempunyai strategi-strategi khusus yang bisa membantu mereka dalam bersaing. Strategi-strategi yang biasanya dapat diambil bisa dari aspek pemasaran barang dagang, design produk, promosi-promosi, permainan harga, membuat produk baru, sampai penjualan barang dagang. Khusus untuk aspek penjualan barang dagang merupakan bagian terpenting dari keberlangsungan jalannya usaha / bisnis yang di jalankan, aspek penjualan yang terdiri dari penjualan tunai dan penjualan kredit ini merupakan aspek terpenting karena dari aspek penjualan barang dagangan perusahaan akan

mendapatkan pendapatan. Pendapatan ini sangat penting karena nantinya setelah dikurangi dengan biaya-biaya akan menghasilkan laba bagi perusahaan. Akan tetapi dalam sektor pendapatan ini juga sering banyak terjadi kecurangan yang dilakukan pihak-pihak yang tidak bertanggung jawab dan hanya memikirkan kepentingan sendiri. Dengan adanya kecurangan tersebut, akan menambah lagi ancaman serius bagi pengusaha maupun perusahaannya dalam menjalankan bisnisnya. Ancaman yang dihadapi perusahaan sekarang ini tidak lagi hanya dari luar perusahaan saja akan tetapi ancaman juga muncul dari dalam perusahaan juga. Setiap bagian dalam perusahaan pastinya memiliki ancaman-ancaman, mulai dari bagian pembelian, bagian penjualan, bagian produksi, sampai pada bagian penggajian karyawan. Ancaman-ancaman ini merupakan masalah baru yang sangat serius yang dimiliki perusahaan saat ini. Bahkan untuk bagian penjualan, ancaman yang ditimbulkan dapat menyebabkan perusahaan merugi dan terlebih lagi perusahaan dapat kalah bersaing dengan perusahaan-perusahaan lain yang sejenis.

Dalam perekonomian modern, para ahli akuntansi mulai berfikir keras untuk menemukan solusi terbaik yang diharapkan dapat membantu perusahaan untuk setidaknya meminimalisasi kecurangan-kecurangan yang terjadi di dalam perusahaan, hasilnya para ahli menemukan suatu cara atau prosedur atau sebuah sistem tatacara menjalankan proses bisnis dengan baik mulai dari pembelian, penjualan, produksi barang, sampai penggajian karyawan yang diharapkan dapat membantu perusahaan meminimalisasi kecurangan yang berdampak buruk pada perusahaan. prosedur yang dimaksud adalah sebuah sistem informasi akuntansi yang sekarang kita kenal, dimana sistem ini akan memberikan semua informasi, prosedur, rincian, jalannya dari setiap proses bisnis setiap bagian yang ada di dalam perusahaan. Dengan adanya sistem informasi akuntansi yang diciptakan perusahaan, manajemen diharapkan dapat mengatasi kerugian yang didapat dari kecurangan yang dilakukan oleh pihak-pihak yang terdapat dalam perusahaan, manajemen dapat memanfaatkan teknologi komunikasi dan informasi secara maksimal serta bersifat responsif terhadap perkembangan

teknologi komunikasi dan informasi yang dirasakan sangat pesat. Dengan menerapkan teknologi komunikasi dan informasi, diharapkan dapat membantu manajemen dalam menghimpun data, menganalisis data dan menghasilkan informasi sehingga dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi tindakan manajemen melalui pengambilan keputusan yang didasarkan pada informasi yang dihasilkan. Dengan adanya informasi ini diharapkan akan membantu perusahaan dalam mengurangi tingkat kecurangan yang terjadi dalam perusahaan.

Sistem informasi dapat digunakan untuk keseluruhan kegiatan perusahaan. Sistem informasi juga digunakan perusahaan untuk mempertahankan kemampuan berkompetisi. Sistem informasi pada suatu perusahaan merupakan suatu alat yang sangat membantu kelancaran tugas dan cara yang mudah dalam berkoordinasi antar bagian yang ada, karena sistem informasi akan membantu untuk mengawasi dan mengambil keputusan-keputusan untuk menjalankan perusahaan (Baridwan:2003). Sistem informasi juga dapat digunakan sebagai suatu sumber informasi dalam pengambilan keputusan bagi para manajer perusahaan. Sistem informasi yang akurat dapat memberikan manajer suatu keputusan yang sangat berguna dalam penggunaannya bagi perusahaan, sedangkan informasi yang didapat dari sistem informasi yang buruk dapat mengakibatkan pengambilan keputusan yang salah oleh manajer perusahaan sehingga dapat mengakibatkan perusahaan salah mengambil keputusan dalam menjalankan usaha bisnisnya dan berakibat fatal bagi kelangsungan hidup perusahaan karena dapat kalah bersaing dengan para pesaingnya.

Penelitian analisis sistem informasi akuntansi penjualan telah banyak dilakukan di beberapa perusahaan. seperti Andreas (2006) yang menganalisis sistem informasi akuntansi penjualan terhadap penurunan piutang tak tertagih pada PT. Rimba Semesta Jagad Perkasa. Analisis ini dilakukan dengan tujuan mengetahui kelayakan sistem informasi akuntansi penjualan telah dijalankan dalam perusahaan dan pengaruhnya terhadap piutang tak tertagih. Sedangkan Feto Daan Yos (2009) menganalisis tentang sistem akuntansi penjualan tunai terhadap untuk meningkatkan pengendalian

intern pada PT. Gendish Mitra Kinarya. Analisis ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui sistem informasi yang digunakan dalam penjualan, apakah sudah baik atau masih harus perlu perbaikan. Penelitian lainnya sebagai acuan dari penulis adalah penelitian yang dilakukan oleh Maxi Ma'roep (2009). Penelitian yang dilakukan bertujuan untuk menelaah sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Indomobil Surabaya apakah sudah bagus atau masih perlu diperbaiki.

Kemampuan perusahaan dalam menangani permasalahan *fraud* yang terjadi dalam sektor penjualan perusahaan akan berdampak pada pendapatan perusahaan yang merupakan indikator keberhasilan perusahaan. Keberhasilan perusahaan dalam meminimalkan *fraud* yang terjadi dapat tercapai, salah satunya dengan menetapkan sebuah kebijakan yang diimplementasikan melalui sebuah sistem penjualan yang sangat bagus. Melihat kenyataan tersebut penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “ **ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN PT. PURA MAYUNGAN UNTUK MENGURANGI TINGKAT KECURANGAN YANG TERJADI PADA PT. PURA MAYUNGAN di TANGERANG**”.

## 1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian tersebut penulisan mengidentifikasi masalah-masalah yang akan diteliti sebagai berikut:

- Apakah PT. Pura Mayungan telah menjalankan sistem informasi akuntansi penjualan secara memadai?
- Bagaimana hasil analisa sistem informasi akuntansi penjualan PT. Pura Mayungan, apakah ada kelemahan dari sistem informasi akuntansi penjualan yang telah diterapkan untuk mengurangi tingkat kecurangan di perusahaan?
- Apakah perlu adanya perbaikan pada sistem informasi akuntansi penjualan PT. Pura Mayungan guna meningkatkan keamanan dalam meminimalkan kecurangan yang terjadi?

### 1.3 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan masalah-masalah yang diidentifikasi di atas, maka penelitian ini dibuat oleh penulis dengan tujuan untuk:

- Mengetahui kelayakan sistem informasi akuntansi penjualan yang telah diterapkan PT. Pura Mayungan.
- Mengetahui hasil dari penerapan sistem informasi akuntansi penjualan PT. Pura Mayungan, ada atau tidaknya kelemahan yang terdapat dalam sistem informasi akuntansi penjualan PT. Pura Mayungan guna mengurangi tingkat kecurangan dalam perusahaan.
- Mengetahui perlu adanya perbaikan dari sistem informasi akuntansi penjualan yang sudah diterapkan PT. Pura Mayungan.

### 1.4 Manfaat Penelitian

Dengan dibuatnya penelitian ini, penulis mengharapkan penelitian ini dapat bermanfaat bagi:

- Perusahaan

Bagi perusahaan diharapkan penelitian ini dapat membantu perusahaan untuk meminimalkan *fraud* dari sektor pendapatan dan diharapkan dapat membantu memperluas wawasan manajemen perusahaan akan perlunya sistem informasi penjualan, jika perlu, dapat dipakai untuk mengadakan perbaikan agar dapat meningkatkan nilai perusahaan dan mampu bersaing dalam dunia usaha.

- Masyarakat dan dunia pendidikan

Dengan diselesaikannya penelitian ini, penulis mengharapkan bagi para masyarakat dan dunia pendidikan yang membaca dapat menambah wawasan dan pengetahuan yang lebih tentang sistem informasi akuntansi serta sebagai bahan referensi untuk penelitian selanjutnya.

- Penulis

Dengan selesainya penelitian ini, penulis mengharapkan penelitian ini akan memberi tambahan pengetahuan bagi penulis mengenai manfaat sistem informasi akuntansi penjualan dan sebagai salah satu

syarat yang harus dipenuhi oleh penulis untuk ujian Sarjana Ekonomi jurusan akuntansi di Universitas Kristen Maranatha.