BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kota Bandung mencanangkan diri sebagai kota jasa, yang memfokuskan pada industri wisata, seperti wisata belanja, wisata kuliner, wisata buatan, ataupun wisata alam (www.bandung.go.id). Pada tahun 2010, kontribusi di sektor pariwisata terhadap pendapatan asli daerah Kota Bandung adalah sebesar 50%-66%, sehingga menjadi sektor penyumbang tertinggi pada pendapatan asli daerah Kota Bandung (**Dinas Pendapatan Daerah Kota Bandung, 2010**). Salah satu sektor pendukung dalam industri ini adalah sarana restoran atau rumah makan. Persaingan yang semakin ketat di Kota Bandung memaksa pelaku usaha yang bergerak dalam industri tersebut untuk menciptakan suatu nilai lebih untuk tetap dapat mempertahankan eksistensi perusahaan mereka. Berbagai strategi disusun oleh perusahaan guna memenangkan atau mempertahankan posisinya sebagai pemimpin pasar. Untuk mewujudkan hal tersebut perusahaan dituntut untuk bersikap lebih agresif dan aktif membaca pasar dalam rangka mempertahankan dan mewujudkan tujuan perusahaan (**Kotler dan Keller, 2007:53**). Untuk menangkap pasar, maka bidang usaha restoran atau rumah makan perlu menerapkan strategi yang jitu, salah satunya adalah tersedianya suatu sistem yang menyajikan sebuah informasi yang berguna bagi perusahaan dalam menjalankan usahanya (**McLeod and Schell, 2007:25**).

Seiring perkembangan teknologi saat ini, penerapan sistem informasi akuntansi merupakan suatu keharusan untuk memperlancar aktivitas-aktivitas dalam

perusahaan agar pelaksanaannya dapat lebih cepat, tepat, akurat, dan efisien. Sistem adalah sekelompok unsur yang erat berhubungan satu dengan lainnya, yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu (**Mulyadi, 2008:2**). Dengan sistem yang ada tersebut diharapkan aktivitas perusahaan berjalan sesuai dengan yang telah direncanakan. Serangkaian prosedur formal dimana data dikumpulkan, diproses menjadi informasi dan didistribusikan ke para pengguna di sebut sistem informasi (**Hall, 2009:9**). Pemahaman mengenai sistem dan prosedur kemudian diimplementasikan dalam lingkup akuntansi, yang memunculkan sistem akuntansi. Karenanya menurut **Mulyadi (2008:3)**, sistem akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasikan sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan.

Usaha untuk mewujudkan tujuan perusahaan maka diperlukan kerjasama dan komunikasi yang harmonis antara pimpinan dan karyawan, sehingga tercipta sebuah informasi akuntansi. Keberhasilan manajemen sangat tergantung dari sumber, keakuratan dan ketepatan waktu yang dimiliki, dan informasi berperan penting dalam proses pengendalian dan pengambilan keputusan. Informasi dapat berupa dokumen operasional seperti pesanan penjualan, laporan yang terstruktur, atau sebuah pesan dalam layar komputer. Apa pun bentuk fisiknya, informasi yang berguna memiliki berbagai karakteristik berikut ini yaitu relevan, tepat waktu, akurasi, kelengkapan, ringkas (**Hall, 2009:19-20**). Semua anggota dari manajemen suatu perusahaan mulai dari tingkatan yang terendah sampai dengan yang tertinggi akan memerlukan informasi yang beragam dan luas, yang berasal dari dalam perusahaan maupun dari

luar perusahaan. Pada suatu perusahaan, informasi dihasilkan melalui sistem informasi akuntansi yang memadai untuk menampung, menyeleksi, mengolah dan menyajikan informasi yang berguna sesuai dengan kondisi perusahaan. Sistem informasi akuntansi merupakan sebuah sistem yang memproses data dan transaksi guna menghasilkan informasi yang bermanfaat untuk merencanakan, mengendalikan, dan mengoperasikan bisnis (Krismiaji, 2010:4). Penerapan sistem akuntansi memiliki beberapa tujuan diantaranya untuk menyediakan informasi bagi pengelolaan kegiatan usaha baru, untuk memperbaiki informasi yang dihasilkan oleh sistem yang sudah ada, baik mengenai mutu, ketepatan penyajian, maupun struktur informasinya, untuk memperbaiki pengendalian akuntansi dan pengecekan intern, yaitu untuk memperbaiki tingkat keandalan (*reliability*) informasi akuntansi dan untuk menyediakan catatan lengkap mengenai pertanggungjawaban dan perlindungan kekayaan perusahaan, untuk mengurangi biaya klerikal dalam penyelenggaraan catatan akuntansi (Mulyadi, 2008:19).

Pada perusahaan yang berorientasi untuk mendapatkan laba, penjualan merupakan kegiatan utama untuk mencapai tujuan utama. Saat perusahaan menjual barang dagangnya, maka diperoleh pendapatan. Jumlah yang dibebankan kepada pembeli untuk barang dagang yang diserahkan merupakan pendapatan perusahaan yang bersangkutan. Untuk perusahaan dagang akun yang digunakan mencatat penjualan barang dagang disebut dengan penjualan (Soemarso, 2004:160). Dalam rangka menunjang kegiatan penjualan, seorang manajer sangat berkepentingan atas informasi yang berkaitan dengan penjualan, untuk menyajikan informasi mengenai penjualan sehingga dapat digunakan untuk mengambil keputusan lebih lanjut.

Dalam kegiatan penjualan perusahaan terdapat beberapa bagian yang terkait diantaranya fungsi kredit, fungsi penjualan, fungsi gudang, fungsi pengiriman, fungsi akuntansi, fungsi penagihan.

Melihat kondisi persaingan pasar usaha yang ketat saat ini menjadikan kebutuhan informasi mendapat perhatian khusus dari pihak manajemen dimana kecepatan dan keamanan informasi yang digunakan merupakan dasar utama bagi manajemen untuk mengantisipasi situasi dan kondisi didalam maupun di luar perusahaan agar dapat bertindak lebih hati-hati, sehingga mencegah timbulnya kerugian. Jadi informasi yang ada dapat digunakan sebagai sumber untuk pengambilan keputusan penjualan, yang diharapkan akan membawa perusahaan ke arah laba optimal, serta merupakan alat bantu bagi manajer untuk merumuskan kebijakan yang akan ditempuh, khususnya di bidang penjualan.

Pelaksanaan sistem dan prosedur akuntansi penjualan sangat dipengaruhi oleh isi laporan yang akan dihasilkan dan jika diterapkan dalam penjualan maka distribusi penjualan adalah prosedur peringkasan rincian yang tercantum dalam faktur penjualan. Menurut **Mulyadi (2008:163)**, pengendalian internal meliputi struktur organisasi, metode, dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

Pengendalian internal dapat dikatakan efektif apabila keamanan aktiva perusahaan terjamin, tidak terjadi pemborosan dan kecurangan-kecurangan atau manipulasi terhadap biaya, efisiensi dapat ditingkatkan, serta prosedur-prosedur dan kebijakan yang telah digariskan manajemen dipatuhi oleh para pegawai. Menurut

Hall (2009:186) dalam pengendalian internal penjualan terdapat beberapa komponen diantaranya lingkungan pengendalian, penilaian resiko, informasi dan komunikasi, pengawasan, aktivitas pengendalian.

Dalam perusahaan yang penulis akan teliti, sistem informasi akuntansi penjualan sudah diterapkan didalamnya. Dimana penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada perusahaan telah berjalan efektif, selama ini digunakan oleh perusahaan untuk mengelola data dan meningkatkan kinerja operasi perusahaan sehari-hari sehingga menghasilkan informasi yang berkualitas (akurat, tepat waktu, relevan, dan lengkap). Sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan oleh perusahaan juga tidak terlepas dari pengendalian internal penjualannya. Pengendalian internal penjualan sangat mendukung terhadap efektif atau tidaknya sistem informasi akuntansi penjualan diperusahaan. Jadi kesimpulannya sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan di perusahaan, namun seberapa besar pengaruh yang diterapkan di perusahaan masih harus diteliti oleh penulis.

Penulis memilih Rumah Makan Bumbu Desa yang merupakan salah satu anak perusahaan dari PT. Bumbu Desa sebagai objek yang diteliti karena Rumah Makan Bumbu Desa merupakan salah satu perusahaan besar yang bergerak di industri makanan di Kota Bandung. Dalam lima tahun terakhir jumlah cabang Rumah Makan Bumbu Desa telah berkembang, di Kota Bandung itu sendiri mencapai tiga puluh cabang pada akhir tahun 2010. Kehadiran gerai-gerai Rumah Makan Bumbu Desa diharapkan menjadi salah satu ujung tombak pemasaran pariwisata di Indonesia terlebih lagi di Kota Bandung.

Masalah yang dihadapi Rumah Makan Bumbu Desa yang akan diteliti oleh penulis adalah adanya penurunan penjualan karena adanya pesaing-pesaing yang bermunculan di Indonesia. Jika dalam masa pertumbuhan ini Rumah Makan Bumbu Desa tidak bisa berkembang dengan baik, maka perkembangan Rumah Makan dalam waktu yang akan datang juga tidak akan bisa berkembang dengan pesat padahal tingkat persaingan antar Rumah Makan semakin ketat. Inti dari masalah ini yang akan penulis teliti adalah seberapa besar pengaruh penerapan sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan pada Rumah Makan Bumbu Desa yang telah mengalami penurunan dalam penjualan.

Dengan melihat kondisi yang terjadi di Rumah Makan Bumbu Desa, dimana pentingnya sistem informasi akuntansi penjualan dalam dunia usaha pada rumah makan, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dan dituangkan dalam skripsi dengan judul: **“PENGARUH PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN (PENELITIAN PADA PT. BUMBU DESA)”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas, maka penulis mengidentifikasi masalahnya adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi penjualan yang telah diterapkan di perusahaan.
2. Seberapa besar pengaruh penerapan sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan di perusahaan.

1.2 Tujuan Penelitian

Berdasarkan identifikasi masalah yang telah diuraikan di atas, maka tujuan dari penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi penjualan yang telah diterapkan di perusahaan.
2. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh penerapan sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan di perusahaan.

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan di atas, maka hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat baik secara teoritis maupun secara praktis bagi semua pihak yang terkait, terutama bagi pihak-pihak berikut ini:

1. Penulis

Penelitian diharapkan dapat meningkatkan wawasan dan pengetahuan penulis mengenai teori sistem informasi akuntansi yang memadai dan bagaimana penerapannya dalam perusahaan, khususnya sistem informasi akuntansi penjualan, sehingga dapat memberikan masukan yang bermanfaat bagi perusahaan untuk mengurangi potensi resiko dari penggunaan sistem informasi akuntansi penjualan dan membantu mengatasi masalah-masalah yang sedang dihadapi perusahaan.

2. Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai sistem informasi akuntansi penjualan kepada perusahaan dan menjadi bahan masukan bagi perusahaan mengenai sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan selama ini. Dengan demikian dapat menjadi bahan pertimbangan bagi perusahaan untuk memperbaiki kekurangan-kekurangan yang ada selama ini.

3. Peneliti lain

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap ilmu pengetahuan, dan juga sumbangan pemikiran kepada para akademis atau pihak lain mengenai pengaruh penerapan sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan. Hasil penelitian ini juga diharapkan dapat memberikan tambahan pengetahuan, menjadi bahan referensi, dan perbandingan untuk penelitian sejenis.