

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Dalam era globalisasi dimana persaingan semakin ketat dan perilaku ekonomi bergerak semakin dinamis, perusahaan dituntut untuk melakukan kegiatan usahanya dengan baik. Perusahaan yang merupakan tonggak bagi pembangunan nasional dimana lingkup dan pengawasan atas manajemen semakin luas, dituntut untuk meningkatkan usaha, operasi, dan pelayanannya secara maksimal, oleh karena itu manajemen perusahaan harus dikelola dengan baik agar aktivitas operasional perusahaan berjalan secara efektif dan efisien.

CV Maju Mapan merupakan perusahaan swasta yang bergerak di bidang percetakan kertas atau offset. Ruang lingkup CV Maju Mapan difokuskan pada penyediaan jasa dalam bidang percetakan kertas untuk industri maupun perorangan dalam skala lokal. Tujuan usahanya adalah untuk meningkatkan produksi percetakan kertas dalam kota maupun luar kota.

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 di berbagai 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 hasil 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.

Efektivitas sistem penjualan dalam suatu perusahaan bergantung pada efektivitas penerapan sistem informasi akutansinya. Untuk dapat melaksanakan kegiatan penjualan yang efektif, diperlukan suatu alat pengendalian yang disusun untuk menciptakan adanya konsistensi dan kontinuitas didalam keseluruhan aktivitas perusahaan. Alat pengendalian yang dimaksud adalah sistem dan prosedur penjualan. Tetapi dengan sistem pengendalian yang baik belum cukup untuk memastikan bahwa kegiatan penjualan telah berjalan secara efektif, oleh karena itu diperlukan adanya pengendalian internal. Dalam upaya mendeteksi, mencegah, atau setidaknya meminimalkan penyimpangan yang mungkin terjadi dalam transaksi penjualan maka diperlukan adanya pengendalian intern. Sistem pengendalian intern menjadi salah satu tolak ukur dalam menilai sehat atau tidaknya suatu organisasi, bertujuan untuk dapat mengurangi atau menekan kecurangan-kecurangan yang mungkin terjadi di dalam organisasi, menjaga kekayaan organisasi, dapat dipercayainya data

pembukuan, memeriksa ketelitian, meningkatkan efektivitas dan efisiensi kerja, serta mendorong dipatuhinya politik manajemen dan bertujuan untuk pencapaian dan goal organisasi. 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.

Penelitian ini merupakan kelanjutan dari penelitian peneliti sebelumnya yang ditulis oleh Rima Yunita (2008), Universitas Widyatama, dengan judul “Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan” (studi kasus pada PT Pupuk Kujang (Persero)). Adapun perbedaan penelitian antara penulis dengan peneliti sebelumnya adalah pada perusahaan yang diteliti. Peneliti sebelumnya meneliti peranan sistem informasi

akuntansi penjualan dalam menunjang efektivitas pengendalian internal penjualan pada PT Pupuk Kujang (Persero), sedangkan penelitian kali ini dilaksanakan pada CV Maju Mapan. Motivasi dari penelitian ini adalah keinginan penulis untuk meneliti peranan sistem informasi akuntansi penjualan dalam menunjang efektivitas pengendalian internal penjualan dari CV Maju Mapan yang belum pernah dilakukan sebelumnya.

Berdasarkan uraian latar belakang penelitian tersebut, penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan pada CV Maju Mapan dalam menunjang efektivitas pengendalian internal penjualan. Karena itu, dalam penelitian ini penulis mengambil judul: “Hubungan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dengan Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan” (Studi kasus pada Usaha Percetakan CV. Maju Mapan).

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan penulis maka masalah-masalah yang dapat diidentifikasi sehubungan dengan kegiatan penjualan, piutang usaha dan penerimaan kas antara lain:

1. Apakah sistem informasi akuntansi penjualan sudah diterapkan secara memadai.
2. Bagaimana hubungan sistem informasi akuntansi penjualan dengan pengendalian internal penjualan.

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud dari pelaksanaan penelitian ini yaitu untuk memperoleh data – data sebagai bahan bagi penulisan penelitian. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui memadai tidaknya penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada perusahaan.
2. Untuk mengetahui hubungan sistem informasi akuntansi penjualan dengan pengendalian internal penjualan.

1.4 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi :

1. Penulis, agar dapat menambah pengetahuan dalam sistem informasi akuntansi penjualan dalam perusahaan percetakan.
2. Rekan – rekan mahasiswa dan seluruh pembaca yang berminat untuk menambah wawasannya mengenai sistem informasi akuntansi penjualan.