

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Setiap negara berusaha melakukan pembangunan di segala sektor agar dapat menjadi negara berkembang dan maju. Perkembangan negara tersebut ditandai dengan adanya kemajuan di dalam bidang ekonominya. Hal tersebut harus didukung oleh sumber daya yang memadai baik sumber daya alamnya maupun sumber daya manusianya juga. Dengan didukung dari sumber daya yang memadai maka perusahaan yang ada di Indonesia mulai berkembang dengan pesat terutama perusahaan yang bergerak di sektor industri, hal tersebut ditandai dengan banyaknya investor yang mulai menanamkan modalnya di Indonesia.

Dengan tingkat persaingan yang sangat ketat di sektor perdagangan maka setiap usaha perdagangan dituntut untuk dapat mempertahankan eksistensinya. Untuk dapat mempertahankan eksistensinya maka perusahaan dalam menjual produknya harus dapat berjalan dengan lancar dan sesuai dengan tujuan perusahaan. Oleh karena itu dibutuhkan industri yang mempunyai perusahaan yang produksinya efisien dan efektif dalam menangani setiap aktivitas dan mampu mengambil keputusan yang tepat dan terbaik.

Dalam perusahaan kecil dimana pemilik merangkap sebagai pimpinan, pemilik dapat mengetahui secara jelas transaksi-transaksi yang terjadi setiap hari, dikarenakan pemilik terlibat secara langsung dalam pengelolaan perusahaannya, Makin besar suatu perusahaan akan semakin banyak masalah yang akan dihadapi pimpinan perusahaan tersebut. Dengan

banyaknya masalah yang dihadapi maka di dalam menjalani tugasnya, pimpinan perlu melimpahkan sebagian wewenangnya kepada para bawahannya agar pengawasan dapat lebih efektif dan efisien.

Bagi perusahaan masalah penjualan merupakan salah satu masalah yang cukup serius. Penjualan merupakan salah satu fungsi utama dalam perusahaan, karena akan menghasilkan pendapatan. Kurang dikelolanya aktivitas penjualan akan berpengaruh buruk pada perusahaan seperti tidak tercapainya penjualan barang yang ditargetkan dan akan mengurangi keuntungan dan pendapatan. Untuk menunjang kelancaran aktivitas harus diterapkan sistem informasi akuntansi disertai pengendalian intern yang memadai.

Oleh sebab itu pimpinan perusahaan perlu melakukan suatu sistem pengendalian intern agar dapat mengamankan asset perusahaan serta dapat memberi keyakinan kepada pimpinan perusahaan bahwa apa yang dilaksanakan dan dilaporkan adalah benar dan sesuai dengan kebijaksanaan yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Informasi yang dihasilkan oleh sistem informasi akuntansi akan berguna membantu operasi perusahaan, sehingga dari informasi tersebut manajemen perusahaan dapat melakukan tindakan koreksi terhadap penyimpangan sistem yang mungkin terjadi dalam perusahaan.

Sistem pengendalian intern ini bukanlah dimaksudkan untuk menghilangkan semua kemungkinan kesalahan/penyelewengan, akan tetapi sistem pengendalian intern yang baik akan dapat menekan terjadinya kesalahan dan penyelewengan.

Perusahaan yang berhasil menghadapi persaingan akan diikuti dengan meningkatnya volume penjualan atau tetap bertahan pada volume penjualan sebelumnya. Penjualan merupakan salah satu fungsi penting perusahaan dalam

menghasilkan pendapatan yang digunakan sebagai sumber pembangunan perusahaan, bila ditinjau dari segi ekonomi perusahaan, penjualan bukan semata-mata untuk menghasilkan pendapatan tetapi untuk memperoleh laba yang akan membuat perusahaan bisa bertahan.

Apabila terjadi suatu penyelewengan dalam proses maka yang perlu mendapat perhatian dan penelitian kembali adalah sistem pembagian kerja dalam organisasi yang menyangkut wewenang yang diberikan kepada seseorang, perencanaan yang telah ditetapkan, strategi pengendalian yang telah dijalankan.

Berdasarkan latar belakang di atas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian tentang “PERANAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TERHADAP KELANCARAN AKTIVITAS PENJUALAN.”

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, maka dapat diidentifikasi masalah-masalah pokok sebagai berikut:

1. Apakah sistem informasi akuntansi penjualan sudah diterapkan secara memadai.
2. Bagaimana peranan sistem informasi akuntansi penjualan terhadap kelancaran aktivitas penjualan.

## **1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian**

Maksud yang diharapkan dapat dicapai dari hasil penelitian ini adalah untuk:

1. Mempelajari dan menilai pengendalian dalam mendistribusikan barang yang dilakukan oleh perusahaan, apakah sudah memadai dan dijalankan seseuai dengan prosedur yang ditetapkan.

2. Memperoleh data-data yang dijadikan bahan penyusunan skripsi yang merupakan syarat untuk menempuh ujian sarjana ekonomi jurusan akuntansi di Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Maranatha.

Sedangkan sesuai dengan identifikasi masalah yang telah diuraikan di atas, maka penelitian ini dilaksanakan dengan tujuan:

1. Untuk mengetahui apakah sistem informasi akuntansi penjualan sudah diterapkan secara memadai.
2. Untuk mengetahui bagaimana peranan sistem informasi akuntansi penjualan terhadap aktivitas penjualan.

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi yang berguna untuk:

1. Bagi perusahaan di mana penulis mengadakan penelitian, diharapkan pengumpulan dan pengolahan data yang penulis lakukan dapat menjadi informasi yang berguna sebagai bahan masukan dalam menunjang pengendalian distribusi barang.
2. Bagi penulis:
  - a. Mengetahui pentingnya sistem informasi akuntansi pengendalian distribusi barang untuk keberlangsungan kegiatan perusahaan.
  - b. Merupakan pengalaman berharga dalam bidang akuntansi dan untuk mengetahui sampai sejauh mana teori-teori akuntansi dapat dipraktikkan serta mengetahui perbedaannya.