

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Informasi merupakan faktor kunci yang menentukan keberhasilan atau kegagalan sebuah kegiatan usaha. Informasi merupakan data yang telah tersaring, terorganisir, terealisasi, dan saling berhubungan sehingga berguna untuk mencapai tujuan organisasi (**Riasetiawan, 2004:2**).

Pimpinan dan pelaksana perusahaan membutuhkan informasi yang memiliki karakteristik relevan, bisa diandalkan, lengkap, tepat waktu, mudah dipahami, dan bisa diverifikasi untuk membantu merencanakan, mengkoordinasikan, dan mengendalikan kegiatan operasional serta sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan yang tepat (**Romney dan Steinbart, 2006:15**). Jika informasi yang dibutuhkan tidak dapat diperoleh dengan cepat dan tepat, maka pengambilan keputusan menjadi lambat dan tidak akurat. Oleh karena itu, informasi menjadi sangat penting untuk menentukan kelangsungan hidup perusahaan di masa yang akan datang.

Keberhasilan suatu perusahaan pada umumnya dilihat dari kemampuannya dalam memperoleh laba. Dengan laba yang diperoleh, perusahaan dapat mengembangkan berbagai kegiatan, meningkatkan jumlah aktiva dan modal serta dapat mengembangkan dan memperluas bidang usahanya. Salah satu cara untuk mencapai tujuan tersebut adalah dengan melakukan penjualan. Penjualan adalah penerimaan yang diperoleh dari pengiriman barang dagangan atau dari penyerahan

Bab I Pendahuluan

pelayanan dalam bursa sebagai bahan pertimbangan (**Kurdi, 1999:404**). Agar seluruh kegiatan penjualan berjalan lancar, maka dibutuhkan informasi-informasi yang relevan dan dapat diandalkan mengenai penjualan yang dilaksanakan oleh perusahaan.

Sistem informasi akuntansi merupakan salah satu sistem yang menghasilkan informasi. Sebuah sistem informasi akuntansi terdiri dari orang-orang, prosedur-prosedur, dan teknologi informasi. Sistem informasi akuntansi merupakan sistem yang bertujuan untuk melakukan pengumpulan, pemrosesan, dan pelaporan informasi yang berkaitan dengan transaksi-transaksi keuangan (**Romney dan Steinbart, 2006:2**). Sistem informasi akuntansi penjualan memiliki arti penting bagi perusahaan. Pengelolaan informasi membutuhkan kecepatan dan ketelitian proses, maka perusahaan akan memerlukan sistem informasi penjualan yang sesuai dengan kebutuhan bidang usahanya.

Jadi, agar suatu sistem informasi akuntansi dapat menghasilkan informasi yang relevan dan dapat diandalkan perlu dimasukkan suatu sistem pengendalian internal. Sistem pengendalian internal meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi, dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen (**Mulyadi, 2001:163**).

PT. Triwisnna adalah salah satu perusahaan yang memiliki banyak bidang usaha yaitu *supplier, construction, engineering, five-star rental, cargo service*, dan *maintenance* dimana seluruh penjualan dilakukan secara kredit. Seluruh bidang usaha tersebut dilaksanakan dalam rangka memenuhi kebutuhan PT. Kaltim Prima Coal. Sistem informasi akuntansi, sistem penjualan pada khususnya, sebagian

Bab I Pendahuluan

dilakukan secara terkomputerisasi sehingga operasi perusahaan lebih efektif dan efisien. Berdasarkan penelitian awal, ditemukan permasalahan yang berhubungan dengan sistem informasi akuntansi penjualan. Salah satu masalah yang terjadi adalah penjualan kredit terjadi tanpa adanya surat order atau terjadi keterlambatan dalam membuat surat order dimana penjualan telah terjadi.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk membahas masalah tersebut dengan judul **“Analisa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit dalam Meningkatkan Efektivitas Pengendalian Internal pada PT. Triwisnna.”**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian dalam latar belakang masalah di atas, maka permasalahan-permasalahan yang akan diidentifikasi adalah sebagai berikut:

1. Apakah sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang telah diterapkan oleh PT. Triwisnna telah memadai?
2. Bagaimana peranan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dalam menunjang efektivitas pengendalian internal PT. Triwisnna?

1.3 Tujuan Penelitian

Penelitian terhadap sistem informasi akuntansi penjualan PT. Triwisnna memiliki tujuan sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui kememadain sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang telah dilakukan oleh PT. Triwisnna.
2. Untuk mengetahui peranan sistem informasi akuntansi penjualan dalam menunjang efektivitas pengendalian internal PT. Triwisnna.

1.4 Manfaat Penelitian

Dari hasil penelitian terhadap sistem informasi akuntansi penjualan kredit PT. Triwisnna yang dilakukan, diharapkan dapat berguna bagi:

1. Bagi pihak perusahaan, diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai pentingnya sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan pengendalian internal.
2. Bagi penulis, dapat meningkatkan pengetahuan dan wawasan dalam bidang sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan pengendalian internal yang sesuai dengan teori yang telah diperoleh di dalam perkuliahan.
3. Bagi peneliti selanjutnya, dapat digunakan sebagai bahan masukan untuk penelitian berikutnya.