

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Sistem informasi akuntansi merupakan sistem formal yang utama dalam kebanyakan perusahaan. Sistem informasi formal adalah suatu sistem yang menjelaskan secara tertulis tentang tanggungjawab pembuatan informasi. Kejadian financial yang terjadi dikomunikasikan melalui sistem informasi akuntansi pada pihak yang berkepentingan berupa laporan-laporan kegiatan. Pada perusahaan yang berorientasi untuk mendapatkan laba, penjualan merupakan kegiatan utama untuk mencapai tujuan utama. 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.

Tujuan dari sistem akuntansi adalah untuk memperbaiki pengendalian intern dan untuk memperbaiki informasi yang lebih baik, disamping untuk mengurangi biaya tata usaha atau biaya administrasi, dan untuk menentukan pelaksanaan proses produksi agar lebih mudah menjalankan perencanaan dan mencegah pelaksanaan operasional perusahaan yang kurang sehat. Sistem akuntansi juga merupakan alat control perusahaan dalam menyelamatkan harta kekayaan perusahaan.

Menurut (Yunus, 2007 ; Bodnar dan Hopwood, 2005) sistem akuntansi pada dasarnya menjadi alat perusahaan dalam menjalankan tugasnya, yaitu sebagai alat dalam mengendalikan aktivitas perusahaan agar dapat berjalan dengan baik, dan sesuai dengan rencana yang telah disusun.

Pada perusahaan jasa maupun manufaktur, penjualan sangatlah penting dan merupakan salah satu roda penggerak dalam kelangsungan hidup usaha perusahaan. Agar kegiatan penjualan dapat berjalan secara efektif, tujuan perusahaan dapat tercapai sesuai dengan apa yang telah direncanakan, maka perlu adanya pengendalian internal. Pengendalian ditetapkan agar kegiatan operasi berjalan dengan efektif dan efisien, serta menjamin adanya keandalan mengenai catatan laporan keuangan. Pengendalian intern sangat besar pengaruhnya atas laporan keuangan. Dengan adanya pengendalian intern akan tercipta suatu sarana untuk menyusun, mengumpulkan informasi-informasi yang berhubungan dengan transaksi perusahaan, yang secara tidak langsung dapat dijalankan dengan baik.

Mulyadi, (2002) evaluasi mengenai struktur pengendalian intern penjualan ini akan memberikan informasi-informasi yang penting bagi perusahaan dalam menjalankan usahanya dengan baik, dan dapat meningkatkan usahanya. Tentu saja aktivitas penjualan akan menghasilkan produktivitas yang optimal jika diimbangi oleh sistem pengendalian intern penjualan yang baik.

Suatu perusahaan agar dapat berkembang dan bertahan terus diperlukan pengelolaan usaha yang baik dan harus berusaha mengembangkan

aktivitasnya. Pengelolaan yang baik dalam hal ini meliputi bidang keuangan, sumber daya manusia, produksi dan pemasaran. Pada umumnya, suatu perusahaan memadai untuk menampung, menyeleksi, mengolah dan menyajikan informasi yang berguna sesuai dengan kondisi perusahaan.

Struktur pengendalian intern ini dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen dan dewan personal lain yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai mengenai pencapaian tujuan yaitu, keandalan pelaporan keuangan, kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku, efektivitas dan efisiensi operasi. Oleh karena itu diperlukan evaluasi mengenai struktur pengendalian intern terhadap penjualan untuk tetap mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan serta tercapainya tujuan perusahaan.

Kondisi persaingan pasar usaha yang ketat saat ini, kebutuhan informasi mendapat perhatian khusus dari pihak manajemen di mana kecepatan dan keamanan informasi yang digunakan merupakan dasar utama bagi manajemen untuk mengantisipasi situasi dan kondisi di dalam maupun di luar perusahaan agar dapat bertindak lebih hati-hati, sehingga mencegah timbulnya kerugian. Penguasaan informasi dapat meningkatkan daya saing perusahaan baik dari segi manajerial atau persaingan pasar dan keberhasilan pimpinan perusahaan dalam menjalankan kewajibannya tergantung dari kemampuan menggunakan informasi yang ada sebagai alat untuk mengambil keputusan. Jadi informasi yang ada dapat digunakan sebagai sumber untuk pengambilan keputusan pembelian, keputusan penjualan, dan keputusan-keputusan lainnya. Informasi digunakan 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.

Proses penyusunan prosedur dan sistem biasanya dilakukan secara bersama dengan prosedur yang berhubungan dan tidak merupakan prosedur yang terpisah. Pengendalian atas sistem dan prosedur distribusi penjualan bertujuan untuk proses pengendalian agar sistem dan prosedur yang telah ditetapkan dapat berjalan sesuai dengan perencanaan yang telah ditetapkan. Pada sisi yang lain melalui penerapan sistem informasi akuntansi penjualan secara tepat maka perusahaan dapat menghindari terjadinya penyimpangan atas aktivitas penjualan yang terjadi, baik penjualan kredit maupun tunai.

Mulyadi, (2006) sistem merupakan suatu jaringan dari prosedur, sehingga keberadaan sistem tidak lepas dari prosedur yang ada, sedangkan prosedur itu sendiri merupakan suatu urutan pekerjaan klerikal yang biasanya melibatkan beberapa orang dalam suatu bagian atau lebih yang disusun untuk menjamin adanya perlakuan yang seragam terhadap transaksi-transaksi perusahaan yang sering terjadi.

Berdasarkan uraian di atas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian pada PT. Armada Autotara Cabang Cikokol. judul penelitian yang di pilih adalah: **“Evaluasi Sistem Akuntansi Penjualan Dalam Menunjang Efektifitas Pelaksanaan Pengendalian Intern Penjualan (Study Kasus Pada PT. Armada Autotara Cikokol) “**

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian di atas sebelumnya, maka penulis dapat perumusan masalah yang akan diteliti sebagai berikut :

1. Bagaimana penerapan sistem akuntansi penjualan pada PT. Armada Autotara?
2. Apakah sistem akuntansi penjualan pada PT. Armada Autotara menunjang pelaksanaan pengendalian intern penjualan?

1.3 Tujuan Dan Manfaat Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan di atas maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui sistem akuntansi yang dilaksanakan pada PT. Armada Autotara Cikokol.
2. Untuk mengetahui apakah sistem akuntansi penjualan dapat menunjang pelaksanaan pengendalian intern penjualan.

1.3.2 Manfaat Penelitian

1. Bagi Penulis

Penelitian ini dapat menambah pemahaman mengenai penerapan ilmu sistem akuntansi dalam kehidupan nyata.

2. Bagi Pembaca

Penelitian ini dapat memberikan informasi mengenai penerapan ilmu sistem akuntansi serta memahami lebih terperinci tentang prosedur penjualan pada sebuah perusahaan berorientasi profit.

3. Bagi Akuntansi

Hasil penelitian bisa digunakan untuk penerapan ilmu sistem akuntansi sehingga bisa memberikan gambaran pada mahasiswa melalui contoh nyata penelitian yang di laksanakan pada PT. Armada Autotara Cikokol.

