

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perkembangan teknologi informasi di Indonesia pada saat ini mengalami kemajuan yang cukup pesat. Media komunikasi masyarakat sekarang ini bukan hanya melalui televisi, radio, koran dan majalah, tetapi juga menggunakan media lain yang lebih maju yaitu komputer. Mengingat pesatnya perkembangan teknologi pada saat ini, maka dalam dunia bisnis terdapat persaingan yang sangat ketat untuk saling bersaing satu sama lain.

Perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan baik perusahaan kecil maupun yang bersekala besar, bertaraf lokal, nasional, maupun internasional mampu mengembangkan teknologi informasi, khususnya mengenai sistem informasi akuntansi penjualan dalam perusahaan tersebut. Kegiatan penjualan dalam perusahaan merupakan aktivitas yang penting dalam kelangsungan perusahaan. Penjualan yang baik dapat mendorong tercapainya tujuan suatu perusahaan. Banyak faktor yang dapat mempengaruhi tingkat penjualan suatu perusahaan, yaitu antara lain : keadaan ekonomi negara, kebutuhan konsumen, pemasaran produk beserta distribusinya, persaingan dengan produk pesaing. Sehingga, aktivitas penjualan perlu dikelola dengan baik salah satunya dengan melakukan pencatatan penjualan yang cepat dan efektif dalam upaya pembuatan laporan penjualan yang dibutuhkan manajemen.

Sistem informasi akuntansi penjualan dibuat dengan tujuan untuk dapat mengontrol atau mengendalikan aktivitas penjualan. Hal ini perlu karena penjualan dapat mengakibatkan kesalahan pada sistem atau tingkat kecurangan yang disengaja akibat kelemahan sistem itu sendiri. Pengendalian ini harus bisa menjamin kebijakan dan pengarahan-pengarahan bagi pihak manajemen dan sebagai alat untuk mengimplementasikan keputusan dan mengatur aktivitas perusahaan khususnya pada penjualan dan untuk dapat mencapai tujuan utama perusahaan dari kemungkinan kerugian yang diakibatkan oleh kesalahan dan kelalaian pemrosesan data-data penjualan. Penjualan terdiri dari penjualan tunai dan kredit.

Penjualan tunai merupakan penjualan yang transaksinya dilakukan secara tunai, perusahaan lebih dimudahkan dalam penjualan tunai ini karena perusahaan akan segera menerima kas. Sedangkan penjualan kredit lebih banyak dipilih oleh para pembeli karena pembayaran untuk pembelian barang dapat ditunda, selain pembelian perusahaan juga mendapat keuntungan dari adanya penjualan kredit ini karena perusahaan akan mendapatkan pendapatan lebih besar dibandingkan dengan penjualan secara tunai. Agar suatu perusahaan tetap dapat bertahan dalam persaingan global dan dapat memenangkan persaingan, terutama dalam pemasaran produk, maka perusahaan dituntut untuk mempersiapkan diri sedini mungkin dengan merumuskan strategi-strategi yang jitu berdasarkan informasi yang akurat agar dapat diketahui secara cepat dan tepat akan kebutuhan pasar. Banyak perusahaan percaya dalam menghadapi persaingan penggunaan informasi dalam sistem penjualannya akan membawa banyak keuntungan, antara lain akses pasar yang lebih mudah.

Kegunaan informasi adalah untuk mengetahui apa saja yang diinginkan dan dibutuhkan masyarakat terhadap suatu produk yang dihasilkan dan untuk mengetahui juga produk apa saja yang dibuat oleh perusahaan pesaing agar mampu mendapatkan mangsa pasar yang lebih banyak. Informasi juga diperlukan dalam merencanakan, mengkoordinasi, dan mengendalikan jalannya kegiatan usaha. Jadi, dengan adanya pemanfaatan informasi dengan baik maka produk yang dihasilkan akan mengalami peningkatan. Tanpa informasi suatu perusahaan akan mengalami kesulitan dalam berkembang. Bahkan dengan adanya informasi yang sangat akurat, cepat, berkualitas, dan tidak menyesatkan dalam membuat strategi dan keputusan dalam perusahaan akan dapat meningkatkan kemajuan perusahaan. Pengendalian intern perusahaan merupakan salah satu fungsi utama dari sistem informasi akuntansi. Oleh karena itu, sistem informasi akuntansi harus dapat menunjang pengendalian intern yang diterapkan oleh perusahaan, sistem informasi akuntansi akan mencatat seluruh aktivitas perusahaan secara otomatis sehingga pimpinan perusahaan akan memperoleh laporan-laporan yang bermanfaat untuk menilai efisiensi perusahaan, menetapkan kebijakan-kebijakan dan mengambil keputusan. Penggunaan teknologi pada Sistem Informasi Akuntansi khususnya dalam bidang penjualan berupa perangkat keras seperti komputer tidaklah menjamin bahwa kegiatan transaksi yang terjadi dapat berjalan dengan baik dan tepat.

Akan tetapi pada praktek teknologi juga dapat mengakibatkan terjadinya suatu kesalahan. Misalnya, terjadinya kesalahan pencatatan jumlah barang yang dibeli konsumen. Kesalahan tersebut bisa saja terjadi dalam suatu perusahaan, pada prakteknya kesalahan pencatatan jumlah barang yang dibeli konsumen juga pernah

terjadi dalam proses transaksi jual beli. Suatu sistem informasi akuntansi penjualan kredit tidak akan dapat berjalan dengan baik dan lancar apabila tidak ada suatu pengendalian intern didalam sistem tersebut. Pengendalian tersebut dimaksudkan agar tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan seperti kecurangan-kecurangan dan kesalahan-kesalahan yang tidak diinginkan tersebut dapat teratasi. Jadi sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang didukung pengendalian intern diharapkan dapat membantu manajemen dalam mengambil keputusan agar dapat meningkatkan volume penjualan. Adapun pentingnya penerapan sistem informasi akuntansi penjualan agar dapat meningkatkan efisiensi kinerja perusahaan atau usaha tersebut.

Sistem merupakan suatu kesatuan yang terdiri dari interaksi subsistem yang berusaha mencapai tujuan (*goal*) yang sama. Sistem juga dapat diartikan sebagai sesuatu yang memiliki bagian yang paling berinteraksi untuk mencapai tujuan tertentu melalui tiga tahap yaitu input, processing, dan Output. Sistem merupakan sekelompok dua atau lebih komponen-komponen yang saling berkaitan (*interrelated*) atau subsistem-subsistem yang bersatu untuk mencapai tujuan yang sama (*common purpose*). Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa sistem terdiri dari unsur-unsur. Unsur-unsur tersebut merupakan bagian terpadu. Sistem yang saling berkaitan dan bekerjasama untuk mencapai tujuan khusus sistem yang telah ditentukan sebelumnya. Subsistem menjalankan peran yang lebih terspesialisasi jika dibandingkan dengan peran sistemnya. Subsistem mempunyai hubungan timbal balik dan diorganisasikan untuk saling bekerjasama dalam mencapai suatu tujuan.

Suatu sistem akan dikatakan berhasil jika mengenai sasaran atau tujuannya. Sasaran sistem sangat menentukan sekali masukan yang dibutuhkan dan keluaran

yang akan dikatakan berhasil bila mengenai sasaran dan tujuannya. Pada era modern seperti ini informasi bisa dikatakan sebagai jantung suatu perusahaan sehingga perusahaan dituntut untuk lebih memperhatikan dan mengelola informasi yang ada, baik dari internal maupun external lingkungan perusahaan. Tanpa informasi, perusahaan tidak dapat berjalan dengan lancar dalam mengambil keputusan dan dapat kurang sesuai dengan kondisi lapangan. Informasi adalah data yang berguna yang diolah sehingga dapat dijadikan dasar untuk mengambil keputusan yang. Informasi adalah data yang telah dikelola dan diproses untuk memberikan arti dan memperbaiki proses pengambilan keputusan. Sebagaimana perannya, pengguna membuat keputusan yang lebih baik sebagai kuantitas dan kualitas dari peningkatan informasi. Untuk mendukung keputusan yang akan dilakukan oleh manajemen, maka manajemen membutuhkan informasi yang berguna. Untuk setiap tingkatan manajemen dengan kegiatannya yang berbeda, dibutuhkan informasi dengan karakteristik yang berbeda-beda pula.

Akuntansi adalah proses mengidentifikasi, mengukur, dan melaporkan informasi ekonomi untuk memungkinkan adanya penilaian dan keputusan yang jelas dan tegas bagi mereka yang menggunakan informasi tersebut. Akuntansi merupakan suatu sistem informasi karena telah memproses banyak data transaksi menjadi informasi yang berguna untuk bahan pertimbangan bagi manajemen dalam mengambil keputusan. Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa akuntansi merupakan sistem informasi yang berguna bagi perusahaan dan untuk membantu manajer dalam mengambil keputusan.

Sistem informasi dapat diartikan sebagai suatu pengorganisasian peralatan untuk mengumpulkan, menginput, memproses, menyimpan, mengatur, mengontrol, dan melaporkan informasi untuk pencapaian tujuan perusahaan. Sebuah serangkaian prosedur formal dimana data dikumpulkan, diproses menjadi informasi, dan didistribusikan kepada pemakai.

Tujuan dari sistem informasi adalah menghasilkan informasi. Informasi adalah data yang diolah menjadi bentuk yang berguna bagi para pemakainya. Sistem informasi akuntansi adalah kumpulan dari sumber-sumber daya semacam orang-orang dan peralatan, dirancang untuk mengubah data ekonomi kedalam informasi yang berguna. Sistem informasi akuntansi merupakan kumpulan kegiatan-kegiatan dari organisasi yang bertanggung jawab untuk menyediakan informasi keuangan dan informasi yang didapatkan dari transaksi data untuk tujuan pelaporan internal kepada manajer untuk digunakan dalam pengendalian dan perencanaan sekarang dan operasi masa depan serta pelaporan eksternal kepada pemegang saham, pemerintah, dan pihak-pihak luar lainnya. Sistem informasi akuntansi juga dapat diartikan sebagai komponen organisasi yang dirancang untuk mengolah data keuangan menjadi non informasi atau laporan keuangan yang ditunjukkan kepada pihak internal maupun eksternal perusahaan. Sistem informasi akuntansi dirancang oleh suatu perusahaan untuk memenuhi fungsinya guna menghasilkan informasi akuntansi yang relevan, tepat waktu, dan dapat dipercaya.

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa Sistem Informasi Akuntansi diartikan sebagai komponen perusahaan yang mendukung kegiatan operasional harian perusahaan dengan mengumpulkan, mengklasifikasikan, mengolah, menganalisis,

dan mengkomunikasikan data transaksi yang terjadi menjadi informasi keuangan yang berguna bagi pihak intern maupun ekstern perusahaan. Penjualan adalah interaksi antar individu, saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran yang saling menguntungkan dengan pihak lain.

penjualan merupakan pendapatan lazim dalam perusahaan dan merupakan jumlah kotor yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dan jasa. Penjualan juga merupakan besar penghasilan yang didapatkan oleh perusahaan pada periode tertentu, dimana penghasilan merupakan hasil kali antar harga jual per unit ang dengan jumlah barang yang terjual.

Ada beberapa macam transaksi penjualan yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan Tunai Adalah penjualan yang bersifat cash dan carry pada umumnya terjadi secara kontan dan dapat pula terjadi pembayaran selama satu bulan dianggap kontan. Penjualan Kredit Adalah penjualan dengan tenggang waktu rata-rata diatas satu bulan. Sistem informasi akuntansi penjualan sangat bermanfaat bagi perusahaan sebagai sarana menciptakan sistem pengawasan dalam suatu perusahaan, maka penulis tertarik mengambil judul “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Pengendalian Internal Pada PT Triguna Karya Nusantara”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Triguna Karya Nusantara ?
2. Bagaimana penerapan pengendalian intern dalam penjualan kredit pada PT. Triguna Karya Nusantara ?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi penjualan Pada PT Triguna Karya Nusantara.
2. Untuk mengetahui bagaimana penerapan pengendalian intern dalam penjualan kredit pada PT Triguna Karya Nusantara.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah :

1. Bagi Penulis
 - a. Menambah pengetahuan dan pengalaman penulis dalam penelitian tentang pelaksanaan analisis sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan sebagai bahan masukan bagi penulis mengenai analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan.
 - b. Memberikan gambaran tentang analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan.

2. Bagi Perusahaan

- a. Sebagai bahan masukan bagi pihak perusahaan yang dapat dijadikan sebagai dasar dalam pemecahan suatu masalah yang sedang di hadapi oleh perusahaan,
- b. Untuk mengetahui secara jelas keadaan manajemen PT Triguna Karya Nusantara dalam menangani penjualan.

3. Bagi Universitas Satya Negara Indonesia

Sebagai bahan acuan bagi peneliti lain yang meneliti pada kajian yang sama khususnya mahasiswa/i jurusan Akuntansi guna perkembangan karya ilmiah dimasa yang akan datang.

