

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Persaingan dunia usaha yang semakin ketat memaksa perusahaan untuk berpikir keras mempertahankan eksistensinya. Seiring dengan berjalannya waktu, perusahaan berkembang semakin pesat baik itu sektor industri, perdagangan maupun jasa. Setiap perusahaan yang menjalankan usahanya memiliki tujuan yang sama yaitu untuk menghasilkan laba semaksimal mungkin.

Ketika organisasi menjadi semakin besar, maka informasi menjadi semakin penting sebagai salah satu alat bantu *manager* dalam menjalankan tugas serta fungsinya. Informasi yang tepat waktu, lengkap dan relevan sangat dibutuhkan untuk berbagai perencanaan dan pengambilan suatu keputusan. Untuk dapat mencapai hal tersebut informasi yang tepat dan akurat memegang peranan yang sangat penting.

Dari seluruh informasi yang dibutuhkan oleh pihak manajemen, informasi akuntansi merupakan salah satu yang paling penting. Seiring berkembangnya zaman, sistem informasi akuntansi merupakan salah satu cara untuk memperlancar suatu aktivitas-aktivitas yang berlangsung dalam suatu perusahaan agar berjalan lebih cepat dan tepat. Dengan adanya hubungan yang saling berkaitan antara satu dengan yang lain maka akan menghasilkan suatu informasi yang baik, sehingga perusahaan mampu bersaing dengan perusahaan lain.

Sistem informasi akuntansi yang berjalan dengan baik akan menghasilkan informasi yang memadai. Informasi sangat berperan penting dalam organisasi perusahaan. Informasi juga berfungsi sebagai perekat suatu organisasi perusahaan.

Semakin baik kualitas informasi yang dimiliki oleh suatu organisasi perusahaan, maka akan baik pula komunikasi yang terjadi didalamnya. Apabila dalam suatu perusahaan menggunakan sistem informasi akuntansi yang tidak memadai maka perusahaan tersebut tidak dapat memproses semua transaksi dengan benar sehingga informasi yang dihasilkan tidak dapat dipercaya.

Salah satu sistem informasi yang memegang peranan penting dalam organisasi perusahaan adalah sistem informasi akuntansi penjualan. Sistem informasi akuntansi penjualan menyangkut bagaimana organisasi perusahaan dapat merencanakan, mengkoordinasikan, menguasai atau mengontrol berbagai aktivitas penjualan yang dilaksanakan.

Dengan adanya suatu sistem informasi akuntansi penjualan yang memadai akan dapat menyajikan informasi akuntansi penjualan yang efektif yang diperlukan oleh pimpinan dan para *manager* untuk pengambilan keputusan. Disamping itu juga, sistem informasi akuntansi penjualan memiliki peranan dalam membantu pimpinan perusahaan dan para *manager* untuk memperoleh informasi yang bermanfaat khususnya dalam hal menentukan kebijakan penjualan yang akan ditempuh selanjutnya.

Sebagai aktivitas utama dalam suatu perusahaan, penjualan merupakan sumber penghasilan bagi perusahaan. Kegiatan penjualan dapat dilaksanakan melalui penjualan tunai, kredit, ataupun konsinyasi. Kegiatan penjualan dapat dilaksanakan dengan baik jika didukung oleh sistem penjualan yang memadai. Sistem informasi yang memadai ini akan menghasilkan informasi penting yang diperlukan dalam pengambilan keputusan yang tepat bagi kemajuan perusahaan.

PT. Idola Insani merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dibidang industri garmen, yang memproduksi pakaian khususnya produk pakaian pria. Ada beberapa divisi yang berada di dalamnya salah satunya yaitu Divisi Departemen *Store*. Kegiatan utamanya yaitu menjual barang kepada konsumen di beberapa Departemen *Store* seperti, Ramayana Departemen *Store*, Toserba Yogya dan sebagainya atau biasa disebut dengan penjualan konsinyasi.

Terdapat beberapa kekeliruan yang terjadi dalam sistem informasi akuntansi di perusahaan tersebut, mengakibatkan kesalahan pada sistem yang disengaja maupun yang tidak disengaja. Penggunaan komputerisasi tidak menjamin semuanya akan berjalan dengan baik. Beberapa contoh kasus yang berkaitan dengan unsur penting dalam sistem informasi akuntansi, diantaranya: (1) Pelaku (orang), permasalahannya yaitu pada saat melakukan pendistribusian barang sering terjadi kesalahan pengiriman antara fisik barang dengan dokumen faktur pengiriman begitu juga dengan penginputan penjualan harian terdapat kesalahan antara laporan pendukung dengan informasi yang didapat setiap harinya. (2) Prosedur, apabila persediaan stok penjualan mengalami kekurangan setelah perhitungan stok harian maka seharusnya hal tersebut harus di laporkan ke kantor pusat dan toko yang bersangkutan menerbitkan berita acara agar bagian staff admin dapat menyesuaikan stoknya, tetapi dalam prakteknya masih terdapat prosedur yang tidak dijalankan. (3) Perangkat lunak (*software*), pada saat server tiba-tiba *error* maka semua data yang sudah terinput bisa menjadi salah dan tidak menghasilkan suatu informasi yang benar. (Sumber: Wawancara, 2019)

Untuk mewujudkan pengelolaan aktivitas-aktivitas perusahaan secara efektif, maka dibutuhkan adanya pengendalian intern. Pengendalian intern akan sangat

berguna dalam menjaga harta milik perusahaan, memeriksa kebenaran dan ketelitian data, meningkatkan efisiensi dalam operasi dan menjaga agar tidak ada penyimpangan.

Sehubungan dengan latar belakang di atas, penulis tertarik untuk meneliti tentang pentingnya sistem informasi akuntansi perusahaan yang berkaitan dengan ruang lingkup pada sistem informasi penjualan. Adapun judul yang diangkat dalam skripsi dengan judul : **“Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan (studi kasus pada PT. Idola Insani Bandung)”**.

### **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka penulis mencoba mengidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Sering terjadi kesalahan pengiriman barang antara fisik barang dengan dokumen faktur pengiriman.
2. Selalu terjadi kesalahan penginputan barang pada proses penjualan, sehingga berakibat tidak akuratnya data persediaan.
3. Program aplikasi sering mengalami *error system*

### **1.3 Rumusan Masalah**

Berdasarkan hal di atas, masalah yang dirumuskan penulis dalam penelitian ini adalah:

Bagaimana pengaruh sistem informasi akuntansi terhadap efektivitas pengendalian intern penjualan di PT. Idola Insani Bandung.

## **1.4 Maksud dan Tujuan Penelitian**

### **1.4.1 Maksud Penelitian**

Maksud dari penelitian ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat guna menyelesaikan program studi akuntansi jenjang Strata satu di Universitas Sangga Buana - YPKP Bandung.

### **1.4.2 Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui seberapa besar pengaruh sistem informasi akuntansi terhadap pengendalian intern penjualan di PT. Idola Insani Bandung.

## **1.5 Kegunaan Penelitian**

### **1.5.1 Kegunaan Teoritis**

Diharapkan penelitian ini berguna untuk menambah dan memperluas ilmu pengetahuan, pengalaman, pemahaman yang lebih baik terutama mengenai pengaruh sistem informasi akuntansi terhadap efektivitas pengendalian intern penjualan.

### **1.5.2 Kegunaan Praktis**

Diharapkan penelitian ini dapat bermanfaat bagi perusahaan sebagai objek penelitian mengenai sistem informasi akuntansi terhadap efektivitas pengendalian pengendalian intern penjualan.

## **1.6 Kerangka Pemikiran dan Hipotesis**

### **1.6.1 Landasan Teori**

Setiap perusahaan pasti memiliki tujuan, baik itu jangka pendek maupun jangka panjang. Fungsi manajemen dalam perusahaan adalah mengusahakan agar kegiatan yang ada di perusahaan berjalan seperti yang diharapkan. Sistem

informasi akuntansi digunakan untuk mengolah data yang berhubungan dengan usaha suatu perusahaan dengan tujuan menghasilkan umpan balik dalam bentuk informasi keuangan yang diperlukan oleh manajemen ataupun pihak lain yang berkepentingan.

Menurut Romney dan Steinbart (2015:10) mendefinisikan Sistem Informasi Akuntansi adalah:

**“Sistem informasi akuntansi adalah sistem yang digunakan untuk mengumpulkan, mencatat, menyimpan dan mengolah data untuk menghasilkan suatu informasi untuk pengambilan keputusan. Sistem ini meliputi orang, prosedur dan intruksi data perangkat lunak, infrastruktur teknologi informasi serta pengendalian internal dan ukuran keamanan.”**

Dengan demikian, sistem informasi akuntansi merupakan suatu kegiatan yang saling berkaitan antara satu dengan lainnya untuk terciptanya sebuah informasi keuangan yang memiliki arti bagi pihak yang membutuhkannya dan dapat mempermudah suatu manajemen dalam mengambil suatu keputusan.

Kegiatan sistem informasi akuntansi terdiri atas beberapa komponen penting seperti yang dikemukakan oleh Azhar Susanto (2013:58) adalah sebagai berikut :

1. **Perangkat Keras (*Hardware*)**
2. **Perangkat Lunak (*Software*)**
3. **Manusia (*Brainware*)**
4. **Prosedur (*Procedure*)**
5. **Basis Data (*Database*)**
6. **Jaringan Komunikasi (*Communication Network*)**

Dengan adanya komponen di atas, memungkinkan sistem informasi akuntansi melaksanakan tugas utama dalam proses bisnis perusahaan. Sistem informasi diperlukan untuk mendukung kelancaran operasional suatu perusahaan. Tujuan perusahaan adalah mendapatkan laba yang sebesar-besarnya dan mengembangkan perusahaan. Untuk mencapai tujuan tersebut setiap perusahaan

membutuhkan sistem dan pengelolaan yang tepat. Suatu pengendalian intern yang memadai yaitu diharapkan dapat mengurangi dan menekan sekecil mungkin kesalahan, penyelewengan dan kecurangan di dalam suatu perusahaan.

Menurut *COSO* (2013:3) mendefinisikan pengendalian internal sebagai berikut:

***“Internal control is a process, effected by entity’s board of directors, management, and other personnel, designed to provide reasonable assurance regarding the achievement of objectives relating to operations, reporting, and compliance.”***

Berdasarkan pengertian pengendalian intern di atas, dapat dipahami bahwa pengendalian intern adalah proses, karena hal tersebut menembus kegiatan operasional organisasi dan merupakan bagian internal dari kegiatan manajemen dasar. Setiap perusahaan memiliki karakteristik atau sifat khusus yang berbeda. Pengendalian intern yang baik pada suatu perusahaan belum tentu baik untuk perusahaan lainnya oleh sebab itu untuk menciptakan suatu pengendalian intern harus diperhatikan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi tujuan perusahaan secara keseluruhan.

Menurut *COSO* (*Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commision*) (2013:3) dalam *framework* menyatakan mengenai tujuan-tujuan pengendalian intern sebagai berikut:

***The framework provides for three categories of objectived, which allow organizations to focus on differing aspects of internal control:***

- 1. Operations Objectives-These pertain to effectiveness and efficiency of the entity’s operations, including operational and financial performance goals, and safeguarding assets againt loss.***
- 2. Reporting Objectives-These pertain to internal and external financial and non-financial reporting and may encompass reliability, timeliness, transparency, or other terms as set forth by regulators, recognized standard setters, or the entity’s policies.***

**3. *Compliance Objectives-These pertain to adherence to laws and regulations to which the entity is subject.***

Berdasarkan konsep COSO, bahwa pengendalian intern ditujukan untuk mencapai tiga kategori tujuan yang memungkinkan organisasi untuk fokus pada aspek pengendalian intern yang berbeda, yang mencakup tujuan-tujuan operasi, tujuan-tujuan pelaporan dan tujuan-tujuan ketaatan.

Salah satu informasi akuntansi yang penting dalam perusahaan adalah kegiatan yang berhubungan dengan informasi akuntansi penjualan. Informasi akuntansi penjualan mempunyai arti penting bagi pihak manajemen karena dapat memberikan informasi yang berguna tentang informasi barang, pelanggan, laporan penjualan, laporan penerimaan kas, laporan bulanan, serta informasi lain yang mungkin dibutuhkan sehubungan dengan sistem akuntansi penjualan.

Menurut Wiratna (2015:79) menyatakan bahwa:

**“Penjualan adalah suatu sistem kegiatan pokok perusahaan untuk memperjual-belikan barang dan jasa yang perusahaan hasilkan”**

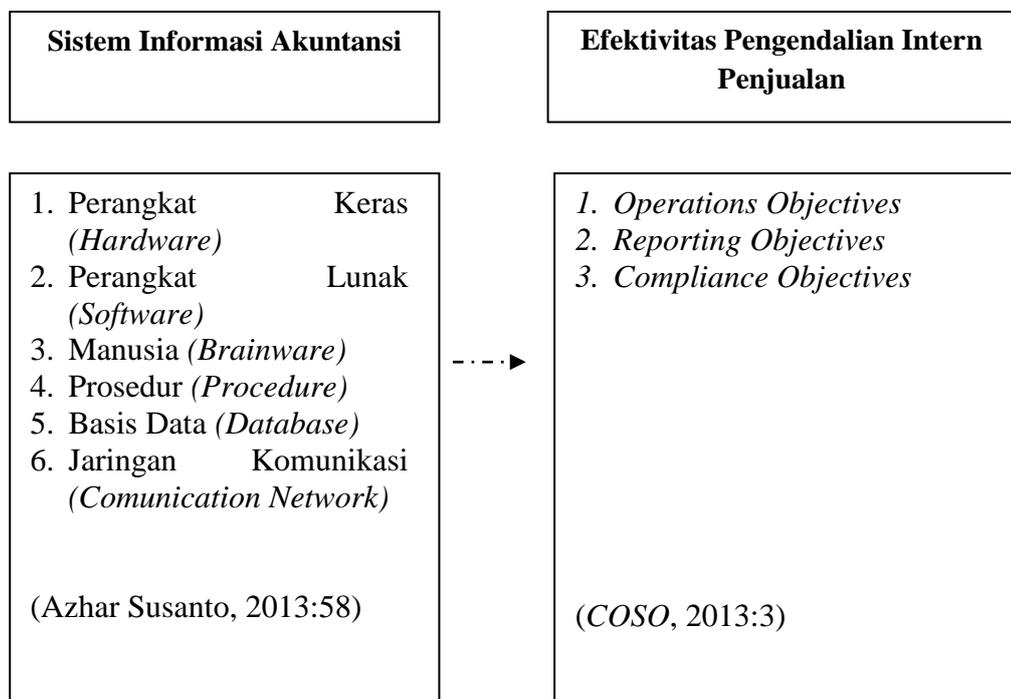
Menurut Wiratna (2015:79) menyatakan bahwa dalam sistem penjualan terdapat dua macam, yaitu:

- 1. Sistem penjualan tunai merupakan sistem yang diberlakukan oleh perusahaan dalam menjual barang dengan cara mewajibkan pembeli untuk melakukan pembayaran harga terlebih dahulu sebelum barang di serahkan pada pembeli. Setelah pembeli melakukan pembayaran, baru barang diserahkan, kemudian transaksi penjualan dicatat.**
- 2. Sistem penjualan kredit merupakan sistem penjualan di mana pembayarannya dilakukan setelah barang diterima pembeli. Jumlah dan jatuh tempo pembayarannya disepakati oleh kedua pihak.**

Adapun pengertian penjualan konsinyasi menurut Halim (2015:65) menyatakan bahwa:

**“Penjualan konsinyasi adalah penjualan dengan perjanjian, dimana pihak pemilik barang/*consignor* menyerahkan barangnya kepada pihak lain, yaitu *consignee*/komisioner untuk dijual kepada pihak luar dan pihak *consignee* mendapatkan sejumlah komisi dari pihak *consignor*”.**

Dari pemaparan di atas tentang hubungan dan keterkaitan sistem informasi akuntansi dengan efektivitas pengendalian intern penjualan dapat digambarkan indikator-indikator sebagai berikut:



**Gambar 1.1**  
**Kerangka Pemikiran**

### 1.6.2 Studi Empiris

Dalam penyusunan skripsi ini penulis merujuk pada hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh sebagai berikut:

**Tabel 1.1**  
**Studi Empiris**

No	Nama dan Tahun Penelitian	Judul	Variabel	Hasil Penelitian
1	Robi Maulana M (2015)	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan pada PT. Arta Boga Cemerlang Cabang Majalengka	<b>Variabel Independen :</b> Sistem Informasi Akuntansi  <b>Variabel Dependen :</b> Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan	1. Sistem informasi akuntansi yang ada pada PT. Arta Boga Cemerlang cabang Majalengka sudah baik. 2. Efektivitas pengendalian internal penjualan sudah mencerminkan pengendalian yang efektif dan efisien. 3. Sistem informasi akuntansi berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan.
2	Endra Ernawati Istira, Ali Rasyidi, Mahsina (2015)	Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Pada CV. Isotech Mandiri	<b>Variabel Independen :</b> Sistem Informasi Akuntansi Penjualan  <b>Variabel Dependen :</b> Efektivitas Pengendalian Internal	Sistem Informasi Akuntansi penjualan CV. Isotech Mandiri belum memadai. Hal ini dikarenakan adanya perangkapan tugas antara fungsi penjualan tunai dan fungsi penjualan kredit.
3	Andhika Ariadharna (2015)	Pengaruh Sistem Pengendalian Intern Penjualan Terhadap Efektivitas Penjualan: Studi Kasus PT. Inti (PERSERO) Bandung	<b>Variabel Independen :</b> Sistem Pengendalian Intern Penjualan  <b>Variabel Dependen :</b> Efektivitas Penjualan	Sistem pengendalian intern penjualan pada PT. INTI (Persero) Bandung sudah memadai. Hal ini dapat dilihat dari jawaban responden terhadap kuesioner yang disebar oleh peneliti. Dengan sistem pengendalian intern penjualan sudah tergolong sangat kuat.

Sumber : berbagai jurnal (diolah kembali)

### **1.6.3 Hipotesis**

Menurut Sugiyono (2018:63), **“Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, di mana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan.”**

Adapun hipotesis dalam penelitian ini yaitu: **Sistem Informasi Akuntansi yang diterapkan secara memadai akan berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian intern penjualan.**

## **1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian**

### **1.7.1 Lokasi Penelitian**

Penelitian ini bertempat di PT. Idola Insani Bandung yang beralamat di Kawasan Industri 145, Jl. Cibolerang No. 33B/67A, Margasuka, Kec. Babakan Ciparay, Kota Bandung. Lokasi tersebut dipilih karena memiliki semua aspek pendukung agar penelitian dapat berjalan dengan baik.

### **1.7.2 Waktu Penelitian**

Waktu yang digunakan peneliti untuk penelitian ini dilaksanakan sejak tanggal dikeluarkannya izin penelitian yaitu terhitung antara bulan Juli 2019 sampai dengan selesai.