

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Dalam lingkungan bisnis yang global sekarang ini, setiap perusahaan dituntut untuk mampu bersaing dalam meningkatkan kinerja dan mampu untuk menghasilkan laporan yang sesuai, sehingga perusahaan dapat mengambil keputusan dari hasil kinerja dan laporan tersebut. Disisi lain perkembangan teknologi yang sangat pesat mempengaruhi pemrosesan data untuk menghasilkan informasi yang lebih cepat, akurat, aktual, dan relevan untuk meningkatkan ketepatan atau akurasi dalam pengambilan keputusan.

Pada dasarnya setiap perusahaan mempunyai tujuan yang sama yaitu memperoleh laba yang maksimal. Laba atau keuntungan menjadi salah satu tujuan utama dari sebuah perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya. Selain itu laba disini bertujuan agar perusahaan memperoleh nilai perusahaan yang tinggi. Pada saat ini banyak perusahaan yang bergantung pada keandalan sistem informasi akuntansi dalam menjalankan kegiatan operasionalnya.

Penjualan merupakan sumber penerimaan kas pada perusahaan. Oleh karena itu, aktivitas penjualan merupakan suatu kegiatan yang sangat penting guna menunjang keberhasilan di dalam memasarkan suatu produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan. Sehingga aktivitas penjualan harus di kelola secara baik dan benar agar bisa

memberikan suatu keuntungan yang besar bagi perusahaan. Menurut Ikatan Akuntan Indonesia dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No.23 menyatakan, penjualan barang meliputi barang yang diproduksi perusahaan untuk dijual dan barang yang dibeli untuk dijual kembali seperti barang yang dibeli pengecer atau tanah atau properti lain yang dibeli untuk dijual kembali.

Proses penjualan yang dapat di jalankan secara efektif, akan mendapatkan keuntungan yang besar, jika tidak dilakukan secara efektif akan berdampak pada arus kas perusahaan, yaitu pelunasan piutang tidak tepat waktu hingga terjadi piutang tak tertagih. Menurut Suzanto (2017) banyak ancaman yang timbul jika penjualan tidak dilakukan dengan baik antara lain, penjualan kepada pelanggan dengan reputasi jelek akan mengakibatkan hasil penjualan tidak tertagih; gagal menagih pelanggan mengakibatkan kehilangan pendapatan; dan lain-lain. Untuk menghindari hal ini, maka perusahaan membutuhkan sistem informasi akuntansi komputerisasi dengan fitur pengingat jatuh tempo pelanggan dan notifikasi batas kredit yang berikan kepada pelanggan yang terhubung dengan dokumen penjualan perusahaan serta memiliki pengendalian internal yang baik.()

Salah satu aspek yang perlu di perhatikan dalam menjalankan operasional perusahaan adalah pengendalian internal. Pengendalian internal dalam perusahaan adalah untuk mencapai sasarnya dalam hal keandalan laporan keuangan, efisiensi, dan efektivitas operasional serta kepatuhan terhadap undang-undang yang berlaku. Adanya pengendalian

internal yang baik dan teratur dalam perusahaan, pimpinan akan memperoleh laporan-laporan yang bermanfaat untuk meningkatkan efektivitas perusahaan juga membantu dalam mengambil keputusan dan pertanggung jawaban dalam memimpin perusahaan. Hal ini membuktikan pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan perusahaan tidak terlepas dari pengendalian internal penjualan, begitu pun sebaliknya. Pernyataan tersebut sesuai dengan yang dikemukakan oleh **Susanto (2017)** bahwa pengendalian internal penjualan sangat diperlukan untuk menjamin bahwa sistem informasi akuntansi penjualan bekerja sesuai dengan yang seharusnya sehingga resiko terhadap penyimpangan akan dapat dihindari.

Pengendalian internal sangatlah dibutuhkan dalam sistem informasi akuntansi penjualan karena untuk mengurangi tingkat resiko kerugian yang akan dialami oleh perusahaan. Sistem pengendalian internal yang memadai seperti struktur organisasi yang memisahkan fungsional secara jelas, sistem prosedur dan pendelegasian wewenang untuk setiap bagian, praktek yang sehat dan pegawai yang cakap seluruhnya dapat terwujud apabila sistem akuntansi penjualan didukung dengan sistem pengendalian internal dapat dijalankan dengan baik sehingga memperkecil resiko kerugian perusahaan.

Sistem informasi akuntansi termasuk salah satu aspek penting dalam pengendalian internal perusahaan. Informasi yang dihasilkan dari sistem informasi akuntansi akan digunakan oleh para pengambil keputusan

untuk menyusun keputusan, baik yang bersifat teknis maupun nonteknis. Sistem informasi akuntansi juga merupakan alat kontrol perusahaan dalam menyelamatkan harta kekayaan perusahaan. Pada perusahaan jasa atau manufaktur, penjualan sangatlah penting dan merupakan 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 yang baik.

PT. Fastrata Buana merupakan salah satu bisnis unit dari PT. Kapal Api Grup yang bergerak dalam bidang distributor *consumer goods* yang bertugas untuk mendistribusikan barang-barang yang ada diseluruh wilayah Indonesia dalam hal ini penelitian dilakukan di cabang Bandung. Keberadaan sistem yang digunakan selama ini belum dapat dijadikan sarana yang baik karena masih menggunakan cara konvensional dan belum adanya suatu program komputer khusus contoh proses pendataan dan laporan terlebih dahulu di catat secara manual dan disimpan di buku besar hal ini menyebabkan ketidak teraturan data saat pendataan ulang sehingga tidak tersusun rapih dalam hal ini data laporannya. Tujuan dibangunnya sistem informasi ini nantinya dapat membantu kinerja perusahaan dalam melakukan pendataan dan penjualan barang tersebut.

Dibawah ini adalah data penjualan yang terdapat pada PT. Fastrata Buana :

Tabel 1.1
Penjualan Tunai Tahun 2016-2020

| Tahun | Penjualan Tunai (RP) | Kenaikan (RP) |
|-------|----------------------|---------------|
| 2016 | 2.593.355.208 | 0 |
| 2017 | 3.989.875.889 | 1.396.520.681 |
| 2018 | 4.670.864.116 | 680.988.227 |
| 2019 | 5.933.268.048 | 1.262.403.932 |
| 2020 | 6.548.494.673 | 615.226.625 |

Sumber Data : Divisi Keuangan

Berdasarkan tabel 1.1 diatas dapat dilihat bahwa penjualan tunai pada PT. Fastrata Buana dari tahun 2016-2020 menunjukkan keadaan yang tidak tetap atau berubah-ubah (*Fluktuasi*) disetiap tahunnya.

Ditahun 2016 penjualan yang ada pada PT. Fastrata Buana sebesar Rp. 2.593.355.208. Pada tahun 2017 mengalami kenaikan sebesar Rp. 1.396.520.681 dengan total penjualan Rp. 3.989.857.889. Pada tahun 2018 penjualan mengalami kenaikan sebesar Rp. 680.988.227 dengan total penjualan Rp. 4.670.864.116 pada tahun ini penjualan mengalami penurunan dari tahun sebelumnya. Pada tahun 2019 kenaikan penjualan sebesar Rp. 1.262.403.932 dengan total penjualan Rp. 5.933.268.048 ditahun ini penjualan mengalami kenaikan. Pada tahun 2020 mengalami kenaikan sebesar Rp. 615.226.625 dengan total penjualan Rp. 6.548.494.673 dan ditahun 2020 mengalami penurunan dari tahun sebelumnya. Dilihat dari jumlah pejualan yang tidak

menentu terkadang mengalami penurunan juga bahkan mengalami kenaikan yang signifikan.

Pada awal tahun 2020 Indonesia dan seluruh negara mengalami pandemik Covid-19 atau yang lebih dikenal dengan Corona Virus, dampak pandemik Covid-19 menyebabkan berkurangnya pendapatan serta meningkatnya biaya untuk melakukan bisnis disetiap sektor dan pengurangan prefensi konsumen atas setiap barang. Penyebaran Covid-19 memberikan dampak yang signifikan terhadap penjualan pada PT. Fastrata Buana tahun 2020 yang mengalami penurunan drastis.

Penjualan disuatu perusahaan seringkali mengalami fluktuasi. Misalnya jumlah penjualan mengalami kenaikan pada tahun-tahun tertentu dan penurunan pada tahun-tahun yang lain. Naik turunnya jumlah penjualan tersebut merupakan hal yang sudah biasa dalam dunia usaha. Agar tujuan perusahaan dalam meningkatkan hasil penjualan tercapai maka perusahaan harus mempunyai cara-cara atau metode-metode yang digunakan sebagai pedoman. Untuk itu manajemen perusahaan harus bekerja keras untuk memantau keadaan tersebut. Ada beberapa faktor yang menyebabkan naik ataupun turunnya jumlah penjualan :

1. Adanya penawaran

Di dalam setiap transaksi yang terjadi tentunya terdapat penawaran di dalamnya. Sebab transaksi bisa terjadi setelah ada penawaran barang misalnya dari produsen ke konsumen. Banyaknya penawaran ini nantinya akan turut berpengaruh pada harga barang. Jika penawaran

semakin banyak maka bisa saja harga barang turun. Tetapi bila barang sulit didapat maka penawaran dan supply menjadi semakin sedikit sehingga harga barang bisa jadi semakin naik.

2. Adanya Permintaan

Bukan hanya penawaran saja yang berpengaruh secara langsung pada harga barang melainkan juga permintaan. Biasanya permintaan yang semakin meningkat akan membuat harga barang semakin naik. Bahkan bila permintaan bertambah sangat banyak bisa saja harga barang melambung sangat tinggi. Sebaliknya bila permintaan hanya sedikit maka harga barang akan diturunkan. Maka bisa dilihat bahwa harga barang turut dipengaruhi oleh banyak atau sedikitnya permintaan pasar terhadap barang.

Dan salah satu faktor penyebab fluktuasi penjualan pada PT. Fastrata Buana adalah sistem pengendalian internal penjualan pada PT. Fastrata Buana yang belum optimal. Pada penjualan harus selalu ada pengawasan sehingga proses penjualan dapat dilakukan secara terkendali, karena kita tahu dalam suatu perusahaan penjualan itu rawan dengan penyelewengan dan kecurangan praktek-praktek yang tidak sehat yang dapat mengganggu sistem pengendalian internal penjualan.

Pengendalian internal yang tidak optimal itu diduga disebabkan oleh suatu sistem informasi akuntansi penjualan yang tidak optimal karena sistem informasi akuntansi memudahkan setiap sistem kerja menyelesaikan proses bisnisnya sehingga bisa meningkatkan efisiensi (penggunaan sumber daya) dan efektivitas (pencapaian tujuan)

operasional perusahaan. Sehingga banyak perusahaan yang mengadopsi sistem informasi akuntansi sebagai bagian penting dari kelancaran kegiatan operasional perusahaan.

Sistem informasi akuntansi merupakan suatu sistem yang sering digunakan dalam perusahaan karena sistem informasi akuntansi memproses data dan transaksi agar menjadi sebuah informasi yang bermanfaat bagi kelancaran operasional perusahaan. Sistem informasi akuntansi yang baik akan memberikan output yang baik yang berupa informasi bagi manajemen dalam pengambilan keputusan. Informasi-informasi yang dihasilkan oleh sistem informasi akuntansi antara lain meliputi informasi mengenai order penjualan, penjualan, penerimaan kas, order pembelian, penerimaan barang, pembayaran dan penggajian. **Dea Sarah Sati Hana'an (2019).**

Sistem informasi akuntansi tidak hanya mengolah data yang meliputi aktivitas pengumpulan data, pengolahan, penyimpanan, dan dokumentasi serta pelaporan untuk kepentingan internal dan eksternal perusahaan akan tetapi sistem informasi akuntansi juga berfungsi sebagai pedoman. Seperti yang diungkapkan oleh Kumar & Sharma, (2015); Purana & Sidharta, (2018); Lois, Drogalas, Karagiorgos & Tsikalakis, (2020) bahwa jika sistem informasi akuntansi dirancang dengan baik, maka sistem pengendalian yang melekat akan memberikan jaminan bahwa tujuan pengendalian tercapai.

Salah satu sistem akuntansi yang penting bagi perusahaan yaitu sistem akuntansi penjualan. Sistem akuntansi penjualan terdiri dari dua proses yaitu penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit.

Transaksi penjualan memberikan kontribusi yang besar dalam menghasilkan laba bagi perusahaan. Oleh karena itu, dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan diharapkan dapat mempermudah pelaksanaan transaksi penjualan baik secara tunai maupun kredit.

Berdasarkan survei yang peneliti lakukan di PT. Fastrata Buana masih terdapatnya permasalahan dibagian penjualan yaitu masih terdapatnya permasalahan pada sistem informasi akuntansi penjualan, permasalahan tersebut adalah :

1. Informasi yang dihasilkan tidak dapat disajikan tepat waktu karena membutuhkan waktu yang lama untuk memproses data menjadi informasi.
2. Perangkat lunak yang masih kurang memadai karena memerlukan biaya yang besar untuk pengembangan tiap tahunnya.
3. Masih kurangnya pemahaman karyawan terhadap sistem yang ada.

Penggunaan sistem informasi akuntansi penjualan sangatlah penting bagi perusahaan karena, sistem informasi akuntansi penjualan dibuat dengan tujuan untuk mengontrol atau mengendalikan aktivitas penjualan. Transaksi penjualan memberikan kontribusi yang besar dalam menghasilkan laba bagi perusahaan. Oleh karena itu, dengan adanya

sistem akuntansi penjualan yang terorganisir dengan baik dan benar, diharapkan dapat mempermudah pelaksanaan transaksi penjualan yang efektif.

Berdasarkan paparan diatas maka permasalahan tersebut dapat dihindari dengan adanya sistem akuntansi penjualan yang baik seperti dilakukan pemisahan tugas antara orang yang mengolah penjualan dengan orang yang mengelola sistem. Upaya tersebut dilakukan untuk menghindari adanya salah input dan terkendalinya sistem pembayaran dengan didukung adanya sistem informasi akuntansi penjualan yang dapat mengontrol pengarsipan dokumen baik integerasi, memadai, cepat, terpercaya dan objektif maka perusahaan akan menghasilkan keputusan-keputusan yang bijak, akurat dan bermanfaat bagi perusahaan maka perusahaan harus melaksanakan perencanaan, pengolahan, pencatatan, mengecek ketelitian keandalan data akuntansi dan pemeriksaan dokumen maupun bukti transaksi yang rapi, sistematis, dan mendorong efisiensi.

Dari permasalahan diatas menunjukkan adanya keterkaitan antara sistem informasi akuntansi penjualan terhadap pengendalian internal penjualan. Seperti yang telah diungkapkan oleh **Suzanto (2017)** jika sistem informasi dirancang dengan baik maka sistem pengendalian internal yang melekat akan memberikan jaminan bahwa tujuan pengendalian tercapai.

Berdasarkan latar belakang penelitian diatas penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Sistem Informasi**

Akuntansi Penjualan Tunai Terhadap Pengendalian Internal Penjualan Tunai Pada PT. Fastrata Buana.”

Kehadiran pengendalian internal penjualan dalam pengelolaan sistem informasi akuntansi penjualan diharapkan dapat membantu meminimalkan kemungkinan resiko-resiko yang dapat terjadi sehingga informasi penjualan dapat diandalkan. Antara sistem informasi akuntansi penjualan tunai dan pengendalian internal penjualan tunai memiliki hubungan yang saling menunjang, keduanya harus berjalan bersama dalam sebuah perusahaan.

1.2 Identifikasi Masalah

Dilihat dari uraian latar belakang penelitian diatas, permasalahan yang dapat diidentifikasi dalam penelitian tentang pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan tunai terhadap pengendalian internal penjualan tunai sebagai berikut :

1. Penerapan sistem informasi akuntansi penjualan tunai yang masih belum optimal.
2. Penerapan pengendalian internal penjualan tunai pada PT. Fastrata Buana masih belum optimal.
3. Pemahaman karyawan terhadap IT masih kurang.
4. Sistem akuntansi penjualan yang belum terorganisasi untuk mempermudah pelaksanaan transaksi penjualan yang optimal.
5. Pengawasan alur penjualan yang belum optimal.
6. Pengelompokkan bagian dan tugas yang belum optimal.

1.3 Pembatasan Masalah

Guna untuk menghindari kesalahpahaman sehingga menimbulkan penafsiran yang berbeda-beda yang akan mengakibatkan penyimpangan judul diatas.

Berdasarkan latar belakang diatas serta guna mempermudah masalah yang akan dibahas, maka penulis membatasi permasalahan dalam penelitian ini yaitu : **“Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Terhadap Pengendalian Internal Penjualan Tunai”**.

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan tunai pada PT. Fastrata Buana.
2. Bagaimana pengendalian internal penjualan tunai pada PT. Fastrata Buana.
3. Seberapa besar pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan tunai terhadap pengendalian internal penjualan tunai pada PT. Fastrata Buana.

1.5 Maksud Dan Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan tunai di PT. Fastrata Buana.
2. Untuk mengetahui pengendalian internal penjualan tunai di PT. Fastrata Buana.
3. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan tunai terhadap pengendalian internal penjualan tunai di PT. Fastrata Buana.

1.6 Kegunaan Penelitian

Dari hasil penelitian yang dilakukan, diharapkan dapat berguna untuk:

1.6.1 Kegunaan Operasional (Praktis)

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi sarana untuk pengembangan ilmu ekonomi/akuntansi dan diharapkan dapat memberikan informasi yang bermanfaat khususnya tentang pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap pengendalian internal penjualan.

1.6.2 Kegunaan Pengembangan Ilmu (Teoritis)

Adapun manfaat teoritis dari penelitian ini :

1. Bagi penulis, sebagai tambahan ilmu pengetahuan dan wawasan mengenai sistem informasi akuntansi, khususnya pada penjualan tunai dan pengendalian internal penjualan.
2. Bagi perusahaan, diharapkan laporan ini dapat dijadikan sebagai masukan bagi PT. Fastrata Buana dalam upaya

meningkatkan kualitas khususnya dalam pengendalian internal penjualan.

3. Bagi pihak lain, sebagai bahan referensi bagi peneliti lain yang diharapkan dapat membantu apabila menghadapi permasalahan serupa.

