

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Iklm persaingan yang semakin ketat dan kompetitif pada segala sektor bisnis di Indonesia membuat informasi menjadi kebutuhan yang sangat penting bagi perusahaan dalam mempertahankan kelangsungan hidup dan perusahaan harus mampu bersaing di pasar untuk memperluas usahanya demi mencapai tujuan. Informasi tersebut dapat digunakan sebagai sumber untuk pengambilan keputusan serta sebagai alat bantu bagi manajer untuk merumuskan kebijakan yang akan ditempuh, khususnya di bidang penjualan. Maka perusahaan harus menindak lanjuti dengan suatu pengolahan perusahaan yang baik agar tetap bisa bersaing dengan perusahaan pesaing.

Tujuan suatu perusahaan pada umumnya adalah memperoleh laba secara maksimal. Salah satu cara memperoleh laba adalah dengan cara melakukan penjualan secara efektif dan efisien, karena hasil penjualan merupakan penerimaan perusahaan yang utama. Dengan meningkatnya persaingan, kemajuan teknologi, dan perkembangan perekonomian maka informasi menjadi sangat penting demi kemajuan perusahaan. Untuk mewujudkan tujuan perusahaan maka diperlukan kerjasama dan komunikasi yang harmonis antara pimpinan dan karyawan, sehingga tercipta sebuah informasi akuntansi. Informasi digunakan manajemen untuk mengurangi ketidak pastian yang di hadapi oleh perusahaan dan

dapat di harapkan untuk mencegah hal-hal yang tidak diharapkan oleh seperti kebangkrutan dan penyelewengan.

Untuk mendapatkan informasi tersebut, maka di gunakan sistem informasi akuntansi. Menurut Krismiaji (2015:4), “Sistem Informasi Akuntansi adalah sebuah sistem yang memproses data dan transaksi guna menghasilkan informasi yang bermanfaat untuk merencanakan, mengendalikan, dan mengoperasikan bisnis”. Dengan adanya sistem informasi yang baik, perusahaan dapat melakukan proses operasi informasi dengan lebih efektif dan efisien karena adanya penguendalian yang mengendalikan proses-proses tersebut sehingga hasil yang di capai sesuai tujuan perusahaan.

“Sistem informasi akuntansi pada penjualan akan menjelaskan bagaimana seharusnya prosedur dalam melakukan kegiatan penjualan agar tidak manipulasi terhadap penjualan dapat dihindari (Mulyadi, 2016:160)”. Sistem informasi penjualan dapat membantu perusahaan untuk merencanakan, mengkoordinasikan, dan mengendalikan kegiatan operasional perusahaan. Pada umumnya perusahaan menggantungkan diri mereka pada kepada penjualan untuk dapat bertahan hidup. Kondisi ini meningkatkan pendapatan melalui peningkatan volume penjualan.

Dengan berkembangnya aktivitas penjualan kepada pelanggan meningkatkan permasalahan yang semakin kompleks pada sistem informasi yang terjadi di perusahaan, misalnya prosedur yang tidak sesuai dengan alur mekanisme, tidak adanya pelaporan bagi pihak manajemen, arsip dokumen yang kurang baik, dan permasalahan kompleks lainnya. Sehingga untuk menghindari masalah kompleks

tersebut sistem akuntansi penjualan pada perusahaan harus mengandung elemen sistem pengendalian intern.

Sistem pengendalian intern dapat di terapkan manager perusahaan untuk mengawasi kegiatan usaha perusahaan secara tidak langsung. Menurut Sujarweni (2015:69), “Sistem Pengendalian Intern adalah suatu sistem yang di buat untuk memberi jaminan keamanan bagi unsur-unsur yang ada dalam perusahaan. Adapun tujuan perusahaan membuat sistem pengendalian intern adalah untuk menjaga kekayaan organisasi, menjaga keakuratan laporan keuangan perusahaan, menjaga kelancaran operasi perusahaan, menjaga kedisiplinan dipatuhinya kebijakan manajemen, agar semua lapisan yang ada di perusahaan tunduk pada hukum dan aturan yang sudah diterapkan di perusahaan”.

Salah satu PT. yang sedang berkembang saat ini adalah PT. Bina Putra Lestari yang terletak di Klampis Madya Utara I / 46G, Ruko Klampis Megah Blok H-23 Surabaya. Perusahaan ini bergerak di bidang Perdagangan Besar Farmasi (PBF). Obat merupakan salah satu benda yang paling umum dikonsumsi dalam kehidupan sehari-hari oleh manusia. Obat tidak hanya digunakan untuk mengobati tetapi juga untuk menjaga dan mencegah manusia terjangkit dari penyakit. Dengan sangat bermanfaatnya obat bagi manusia, maka akan semakin banyak pengguna dan semakin banyak penjualan dari perusahaan tersebut.

Adapun permasalahan yang di hadapi PT. Bina Putra Lestari adalah sistem informasi penjualan yang belum diterapkan dan dilaksanakan dengan baik. Hal tersebut terjadi karena adanya penumpukan fungsi-fungsi yang terkait pada bagian

gudang yang merangkap sebagai pengurus pengiriman barang, sehingga tidak melakukan pengurangan barang pada kartu stok manual bagian gudang dan mengakibatkan selisih antara jumlah barang pada kartu stok dengan jumlah barang tersedia serta selisih dengan stok *software*. Serta tidak adanya surat pesanan dari pelanggan, hanya melalui order telepon saja. Hal tersebut dapat mengakibatkan penyalahgunaan penjualan obat dan tidak diakuinya penjualan tersebut oleh pelanggan.

Berdasarkan latar belakang dan permasalahan yang akan diangkat tersebut maka dalam penelitian penulis mengambil judul “**Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Dalam Upaya Meningkatkan Sistem Pengendalian Intern Pada PT. Bina Putra Lestari**”.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Menurut latar belakang yang telah dikemukakan, maka permasalahan yang akan dibahas dapat dirumuskan “Bagaimana Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Dalam Upaya Meningkatkan Sistem Pengendalian Intern Pada PT. Bina Putra Lestari?”.

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan perumusan masalah yang telah diuraikan, maka tujuan penulisan ini adalah untuk dapat mengetahui apakah sudah ada pemisahan fungsi yang jelas terhadap fungsi-fungsi yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan yang dilaksanakan dan mengetahui seberapa jauh sistem akuntansi penjualan tersebut dapat meningkatkan pengendalian intern sehingga dapat diketahui apakah perlu

mengevaluasi prosedur penjualan atau tidak dan untuk menganalisis sistem penjualan tunai pada perusahaan.

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

Melalui penelitian ini penulis berharap dapat memberikan manfaat bagi penulis sendiri, perusahaan tempat penulis mengadakan penelitian, dan pihak-pihak lain yang berkepentingan.

1. Bagi Peneliti

Penelitian merupakan penerapan dari teori yang diperoleh dari bangku kuliah dengan praktek lapangan serta untuk menambah wawasan.

2. Bagi Perusahaan

Perusahaan dapat memperoleh bahan masukan dan perbaikan untuk menunjang kemajuan, khususnya dalam pengendalian penjualan tunai.

3. Bagi Pembaca

Dapat dipergunakan untuk menambah referensi serta sumbangan pemikiran guna memperluas pengetahuan tentang penerapan pengendalian intern dalam sistem dan prosedur penjualan tunai.

#### **1.5 Sistematika Penulisan**

Untuk membuat skripsi ini lebih sistematis, maka penulis merinci runtutan hal-hal yang dibahas sebagaimana tersusun dan dijelaskan sebagai berikut :

## **BAB I : PENDAHULUAN**

Bab ini menggambarkan secara umum mengenai latar belakang, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

## **BAB II : TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini berisikan tinjauan pustaka yang menjelaskan teori-teori yang berkaitan dengan teori-teori yang mendukung prnyusunan skripsi yaitu terdiri dari penelitan terdahulu, landasan teori, kerangka konseptual, hipotesis serta model analisis.

## **BAB III : METODE PENELITIAN**

Bab ini menjelaskan tentang kerangka konsep brfikir, pendekatan peneliti, ruang lingkup penelitian, jenis dan sumber data, prosedur pengumpulan data dan teknik analisis data.

## **BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Dalam bab ini penulis menguraikan Deskripsi objek penelitian, hasil analisis, interpretasi.

## **BAB V : SIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini menjelaskan tentang kesimpulan berdasarkan analisis serta penelitian yang dilakukan dan mengemukakan saran untuk pengembangan dan perbaikan yang menjadi objek penelitian.