

## **BAB 1**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Dampak dari globalisasi yang paling menonjol adalah berkembang pesatnya teknologi. Berkembangnya teknologi ini juga menyebabkan persaingan bisnis semakin ketat. Segala kegiatan yang dilakukan manusia hampir selalu berhubungan dengan teknologi. Teknologi digunakan untuk menghasilkan informasi. Menurut Sutanta (2011) informasi merupakan sebuah hasil dari pengolahan data sehingga menjadi bukti yang penting bagi si penerima informasi. Informasi juga dapat dijadikan sebagai dasar untuk pengambilan keputusan oleh si penerima informasi, yang mana dapat dirasakan akibatnya baik secara langsung maupun tidak langsung. Informasi-informasi yang didapat ini nantinya akan digunakan para manajer untuk mengambil keputusan yang berhubungan dengan kelangsungan perusahaan.

Perusahaan merupakan tempat terjadinya kegiatan produksi, baik barang dan jasa, serta tempat berkumpulnya semua faktor produksi. Kegiatan produksi dan distribusi umumnya dilakukan untuk memperoleh laba. Namun ada juga yang tujuannya bukan untuk laba, seperti yayasan sosial, keagamaan, dan lain sebagainya. Salah satu cara memperoleh keuntungan adalah dengan cara melakukan penjualan, baik penjualan secara tunai maupun penjualan secara kredit. Oleh sebab itu perusahaan membutuhkan sistem informasi yang baik atas penjualan untuk mengantisipasi terjadinya penyelewengan, penggelapan dan lain-lain yang dapat merugikan perusahaan.

Pengendalian Internal perusahaan merupakan salah satu fungsi utama dari sistem informasi akuntansi. Sistem tersebut haruslah berkaitan erat dengan pengendalian internal yang diterapkan oleh suatu perusahaan. Sistem informasi akuntansi akan mencatat seluruh aktivitas yang berlangsung pada perusahaan secara otomatis, sehingga pimpinan perusahaan hanya akan memperoleh laporan berupa output dari sistem informasi tersebut, sehingga bermanfaat untuk menilai efisiensi perusahaan, menetapkan kebijakan dalam mengambil suatu keputusan. Pengendalian internal diharuskan dapat menjamin suatu kebijakan yang ada dalam perusahaan bagi manajemen dan sebagai alat untuk mengimplementasikan keputusan dan mengatur aktivitas perusahaan khususnya dalam penjualan. Dan untuk dapat mencapai tujuan utama perusahaan dari kemungkinan mengalami kerugian yang disebabkan oleh kesalahan pemrosesan.

Diana dan Setiawati (2011) mengatakan sistem informasi akuntansi adalah sistem yang bertujuan mengumpulkan dan memproses data serta melaporkan informasi yang berkaitan dengan transaksi keuangan, pengendalian intern penjualan memiliki keterkaitan yang erat dengan sistem sistem informasi akuntansi. Sistem informasi akuntansi penjualan merupakan salah satu sub sistem informasi akuntansi yang menjelaskan bagaimana seharusnya prosedur dalam melakukan kegiatan penjualan. Sehingga tindakan untuk memanipulasi data terhadap penjualan dapat dihindari. Sedangkan pengendalian internal berfungsi mengawasi dan mengkoordinasi setiap aset perusahaan dan dapat menghindarkan perusahaan dari tindakan manipulasi dan penyelewengan terhadap aset perusahaan.

Sistem informasi akuntansi penjualan merupakan salah satu sub sistem informasi akuntansi yang menjelaskan bagaimana seharusnya prosedur dalam melakukan kegiatan penjualan sehingga tindakan manipulasi terhadap penjualan dapat dihindari. Prosedur adalah rangkaian kegiatan administrasi yang biasanya melibatkan beberapa orang suatu bagian atau lebih dan disusun untuk menjamin adanya perlakuan yang seragam terhadap transaksi-transaksi perusahaan yang terjadi. Dalam sistem penjualan akan memberitahukan kepada para pengguna informasi tentang bagaimana kegiatan tersebut dilaksanakan.

Yamaha sebagai salah satu *brand* perusahaan besar yang bergerak di bidang kendaraan yang sangat terkenal di masyarakat, khususnya di Indonesia. Seiring dengan perkembangan jaman alat transportasi menjadi salah satu kebutuhan manusia yang modern dan menginginkan segala sesuatu serba cepat serba instan karena merasa tidak ingin ketinggalan dengan yang lainnya. Perusahaan Yamaha ini didirikan dengan tujuan untuk meningkatkan volume penjualan, mempertinggi daya saing dan meminimalkan biaya produksi untuk mencapai laba maksimal. PT. Yamaha Indonesia Motor Manufacturing adalah sebuah perusahaan yang memproduksi sepeda motor, perusahaan ini didirikan pada tanggal 6 Juli 1974. Pabrik motor Yamaha mulai beroperasi di Indonesia sekitar tahun 1969, sebagai suatu usaha perakitan *body* dan mesin. Yamaha adalah produsen sepeda motor kenamaan baik di Indonesia maupun dunia. Produk sepeda motor dari perusahaan ini telah sukses diciptakan dan dikembangkan oleh Geichi Kawakami. Yamaha Motor *Company* telah menjadi cikal bakal awal kesuksesan dari nama Yamaha hingga saat ini.

PT. Yamaha SIP Semeru adalah salah satu perusahaan yang berkecimpung dalam bidang alat transportasi khususnya sepeda motor. Kegiatan promosi yang telah dilakukan PT. Yamaha SIP Semeru meliputi mengikuti beberapa event pameran yang ada di kota Lumajang dan berbagai bentuk promosi baik berupa spanduk atau baliho dan juga menjadi sponsorship acara-acara tertentu. Selain transaksi penjualan sepeda motor dan spare part motor, PT. Yamaha SIP Semeru juga melayani service sepeda motor. Banyak kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh PT. Yamaha SIP Semeru, akan tetapi dalam pelaksanaan kegiatan pemasaran tersebut belum dapat dikatakan optimal, masih banyak kendala serta masalah yang dihadapi dalam melaksanakan pemasaran tersebut. Salah satu faktornya ialah para pesaing yang ada di lumajang. Hal ini menuntut PT. Yamaha SIP Semeru untuk terus bersaing dan tetap berinovasi didunia pemasaran.

Alasan peneliti memilih dealer PT. Surya Inti Putra Semeru Lumajang sebagai objek penelitian dikarenakan pada perusahaan tersebut penggunaan sistem informasi khususnya dalam penggunaan *flowchart* pada perusahaan tersebut belum diterapkan sepenuhnya, maka dari itu peneliti mencoba untuk mengembangkan dan berupaya menerapkan kembali *flowchart* yang ada pada perusahaan tersebut agar sistem informasi akuntansi pada perusahaan dapat berjalan maksimal khususnya pada efektivitas pengendalian internal. Seperti penelitian terdahulu, menurut Sari (2016) yang berjudul “Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Menunjang Efektivitas Pelaksanaan Pengendalian Intern Penjualan (studi Kasus Pada Yamaha Mataram Sakti Semarang)” berdasarkan hasil dan pembahasan, PT. Yamaha Mataram Sakti Semarang pengendalian internal diperlukan dalam upaya

untuk mengamankan harta perusahaan dari praktek kecurangan, meningkatkan efisiensi dan efektivitas kegiatan operasi perusahaan, keandalan dalam data akuntansi. SIA penjualan yang diterapkan PT. Yamaha Mataram Sakti Semarang dapat menunjang efektivitas pelaksanaan pengendalian internal penjualan perusahaan. Hal tersebut tercermin dari SIA penjualan yang dimiliki mampu meningkatkan efektivitas pengendalian internal dengan menghasilkan informasi yang akurat, relevan, dan tepat waktu sehingga dapat bermanfaat bagi manajemen sebagai dasar pengambilan keputusan. Sehingga berdasarkan research gap yang telah diuraikan, maka peneliti mengambil judul “*Peran Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal (Studi Kasus Dealer PT. Surya Inti Putra Semeru Lumajang)*”.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Bagaimana peran sistem informasi akuntansi penjualan dalam menunjang efektivitas pengendalian internal pada Dealer PT. Surya Inti Putra Semeru Lumajang?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Untuk mengetahui peran sistem informasi akuntansi penjualan dalam menunjang efektivitas pengendalian internal pada Dealer PT. Surya Inti Putra Semeru Lumajang.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

### **1. Bagi penulis**

Diharapkan dengan adanya penelitian ini penulis dapat lebih memahami dan mengaplikasikan serta mendapatkan relevansi atau kecocokan antara ilmu yang

didapat dengan kenyataan yang sebenarnya serta memberikan gambaran praktis dan teori khususnya dalam pemasaran.

2. Bagi Perusahaan

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan saran ataupun masukan kepada pimpinan dalam melakukan efektivitas pengendalian internal sehingga dapat menimbulkan hasil yang signifikan dalam penjualan.

3. Bagi Akademisi

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat dijadikan referensi untuk kajian-kajian penelitian kedepannya.

