

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pada era sekarang ini, Perusahaan dituntut untuk dapat lebih efektif dan efisien dalam menggunakan sumber daya yang dimiliki. Dalam rangka mencapai hal tersebut, Perusahaan memerlukan suatu informasi yang tersusun rapi dengan arah yang jelas. Suatu sistem tersebut muncul karena adanya informasi dimana informasi itu terdiri dari berbagai macam aspek dalam perusahaan. Dalam perusahaan sangat perlu ada sistem informasi yang jelas sehingga segala macam kebutuhan perusahaan akan terpenuhi dengan cepat. Apabila sistem informasi dalam Perusahaan berjalan dengan baik, maka Perusahaan mampu bersaing dengan kompetitor usahanya.

Menurut Mulyadi (2014), Sistem informasi terdiri dari berbagai aspek, ada yang dalam aspek teknis (teknologi informasi), dalam aspek manajemen (sistem informasi manajemen), dan dalam aspek akuntansi (sistem informasi akuntansi). Dari ketiga aspek tersebut semuanya memegang peranan penting dalam perusahaan, apalagi seperti sekarang yang serba canggih. Dari ketiga aspek diatas peneliti sangat tertarik untuk meneliti sistem informasi akuntansi perusahaan karena dalam sistem informasi akuntansi mencakup banyak hal penting terutama masalah keuangan dan penjualan, maka dengan adanya suatu sistem informasi akuntansi akan memudahkan perusahaan dalam mengoperasikan keuangannya (Rahayu: 2014).

Selain punya sistem informasi yang baik tiap perusahaan harus memiliki suatu sistem pengendalian internal untuk mempermudah suatu unit usaha tersebut. Dengan adanya pengendalian internal yang baik, manajer dapat optimis bahwa informasi yang ada dalam laporan yang diterima dapat terjamin kebenarannya. Novatiani (2003) mengatakan sistem pengendalian intern terhadap penjualan dimaksudkan untuk dapat memperkecil atau bila mungkin menghilangkan tindakan penyelewengan, pemborosan, kecurangan yang mungkin terjadi didalam aktivitas penjualan tersebut. Dengan pengendalian yang tepat, akan terjamin keamanan atas harta perusahaan dan dengan prosedur pengendalian maka kesalahan, kecurangan, serta penyimpangan dapat terdeteksi dengan mudah.

Kedua faktor di atas memiliki andil dalam aktifitas penjualan, penjualan merupakan suatu instrumen yang sangat penting dalam menunjang kelangsungan sebuah perusahaan untuk memperoleh laba yang nantinya akan menjadi tolok ukur keberhasilan suatu usaha. Dalam penjualan juga wajib diberikan target-target penjualan, dimana target tersebut sebagai langkah untuk menuju pada tujuan perusahaan. Kesuksesan suatu usaha dinilai dari tercapainya target penjualan yang telah ditentukan dimana laba tersebut dapat digunakan untuk membiayai kegiatan operasional perusahaan. Sari (2017) menyatakan bahawa efektivitas penjualan dapat diukur dengan membandingkan target penjualan dengan realisasi penjualan. Penjualan perusahaan dapat disebut efektif apabila target

penjualan yang ditetapkan manajemen perusahaan dapat direalisasikan dengan optimal.

Dalam sebuah Perusahaan, sangat diperlukan suatu sistem informasi yang baik serta didukung pengendalian yang baik pula. Namun seringkali Perusahaan kurang memperhatikan aspek sistem informasi akuntansinya yang masih manual dan kurang *up to date*. Hal ini memunculkan resiko kesalahan yang ada dalam Perusahaan tersebut. Darudianto (2011) melakukan penelitian tentang pengembangan sistem informasi akuntansi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan sistem informasi akuntansi sesuai dengan prosedur akan mempermudah kinerja Perusahaan. Sistem informasi akuntansi yang masih manual atau kurang *up to date* akan memunculkan resiko kesalahan baik dalam prosedur maupun kesalahan pencatatan (*human error*). Perlu pembaharuan sistem informasi yang lebih modern sehingga resiko kesalahan dapat diatasi bahkan bisa dijadikan suatu bentuk pengendalian internal Perusahaan yang baik.

Ismail (2012) melakukan penelitian tentang sistem informasi akuntansi penjualan punya peranan dalam penjualan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa efektivitas pengendalian internal penjualan dipengaruhi oleh penerapan sistem informasi akuntansi penjualan sebesar 0,599 atau 59,9% sedangkan sisa sebesar 40,1% dipengaruhi oleh faktor lain. Dari contoh penelitian tersebut kita dapat menarik kesimpulan bahwa, sistem informasi akuntansi penjualan mempunyai pengaruh terhadap

efektifitas penjualan, dimana sistem informasi merupakan bentuk proteksi perusahaan dari ancaman negatif yang mungkin terjadi dalam perusahaan.

Efektifitas target penjualan dapat menunjang operasional perusahaan dan tidak lepas dari faktor-faktor yang telah disebut di atas. Dari latar belakang masalah di atas, peneliti melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal Penjualan Terhadap Efektifitas Target Penjualan”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana pengaruh sistem informasi akuntansi terhadap efektifitas target penjualan pada perusahaan dagang di Kabupaten Ponorogo?
2. Bagaimana pengaruh pengendalian internal penjualan terhadap efektifitas target penjualan pada perusahaan dagang di Kabupaten Ponorogo?
3. Bagaimana pengaruh sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal penjualan secara bersama-sama (parsial) terhadap efektifitas target penjualan pada perusahaan dagang di Kabupaten Ponorogo?

1.3 Tujuan Penelitian

Sesuai rumusan masalah diatas, adapun tujuan dilakukannya penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh sistem informasi akuntansi terhadap efektivitas target penjualan pada perusahaan dagang di Kabupaten Ponorogo.
2. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh pengendalian internal penjualan terhadap efektivitas target penjualan pada perusahaan dagang di Kabupaten Ponorogo.
3. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal penjualan secara bersama-sama (parsial) terhadap efektivitas target penjualan pada perusahaan dagang di Kabupaten Ponorogo.

1.4 Manfaat Penelitian

Dalam suatu penelitian pasti terdapat manfaat di dalamnya, dengan adanya penelitian ini diharapkan bermanfaat bagi :

1. Peneliti
 - a. Untuk menambah wawasan dan pengetahuan tentang pengaruh sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal penjualan dalam menunjang efektivitas target penjualan.
 - b. Sebagai sarana perbandingan antara teori yang telah di pelajari dengan keadaan yang sesungguhnya pada praktik di lapangan.

2. Perusahaan yang di teliti

- a. Bagi perusahaan penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai bahan pertimbangan dalam penggunaan sistem informasi akuntansi dan pengambilan keputusan pengendalian internal penjualan yang tepat untuk terwujudnya efektivitas dalam mencapai target penjualan.
- b. Bagi organisasi lainnya diharapkan dapat menjadikan penelitian ini sebagai bahan referensi dalam mempertimbangkan perencanaan strategi dalam penggunaan sistem informasi akuntansi dan pengambilan keputusan pengendalian internal penjualan untuk mencapai efektifitas target penjualan.

3. Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi sebagai bahan referensi dimasa yang akan datang untuk pengkajian teori-teori yang berkaitan dengan penelitian ini.