

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Sekarang organisasi dibutuhkan agar kuat serta mahir untuk memanfaatkan asetnya. Untuk mencapai hal ini, Organisasi memerlukan data yang efisien dengan arah yang jelas. Kerangka kerja yang muncul karena data di mana data terdiri dari berbagai perspektif di dalam organisasi. Dalam organisasi sangat dibutuhkan suatu kerangka data yang wajar dengan tujuan agar berbagai keperluan organisasi dapat tercapai secara singkat. Jika kerangka data di Organisasi berlangsung bagus, pada saat itu Organisasi dapat bersaing dengan saingan bisnisnya.

Mulyadi, per 2016: 2) menegaskan bahwa ada banyak komponen sistem informasi, beberapa di antaranya terkait dengan akuntansi (sistem informasi akuntansi), terkait manajemen (teknologi informasi), dan teknis. Karena kompleksitasnya, ketiga komponen ini memainkan peran penting dalam organisasi. Adanya kerangka data pembukuan akan memudahkan organisasi dalam mengelola keuangannya, dengan demikian peneliti sangatlah tertarik untuk mempelajari sistem informasi akuntansi perusahaan dari ketiga perspektif tersebut. Sistem informasi akuntansi meliputi banyak topik penting, khususnya masalah moneter dan transaksional.

Selain memiliki sistem informasi yang layak, setiap organisasi harus memiliki sistem pengendalian internal untuk memudahkan suatu organisasi dalam melakukan pengawasan. Jika pengendalian internal baik, manajemen dapat mengantisipasi untuk dapat memverifikasi keakuratan data dalam laporan yang diterimanya. Novatiani (2003:15) berkata bahwa pengendalian internal dalam perusahaan dagang diharapkan memiliki andil dalam memperkecil resiko atau

memberantas tindakan penyelewengan, pemborosan, fraud, yang mungkin terjadi dalam suatu perusahaan dagang. Dengan kontrol yang tepat, keamanan sumber daya organisasi akan terjamin dan dengan sistem pengendalian internal, tindakan penyelewengan, pemborosan, fraud dan lain - lain yang mungkin akan terjadi dapat terkendali atau terdeteksi secara dini.

Perusahaan harus memiliki kontrol internal yang kuat untuk memantau semua aktivitas keuangannya. Pengendalian internal dapat membantu bisnis dalam melakukan pengendalian secara efisien. Perusahaan terlibat dalam berbagai operasi, aktivitas penjualan menjadi salah satunya. Manajer dan eksekutif perusahaan lainnya dapat secara tepat mengawasi operasi bisnis dengan pengendalian internal yang efektif. Manajer juga dapat yakin dikarenakan informasi dalam laporan yang mereka dapatkan adalah benar dan dapat dipercaya.

Menurut SA Section 39 dari Akuntan Publik, pengendalian internal adalah praktik manajemen yang bertujuan untuk menawarkan jaminan yang wajar mengenai capaian 3 kelompok tujuan, yakni keakuratan pelaporan keuangan, efisiensi dan efektivitas operasi, dan kepatuhan terhadap undang-undang dan undang-undang yang relevan. peraturan. Standar Profesi (SPAP) 2012 (IAI2).

Suatu aktivitas yang dikenal sebagai pengendalian internal melibatkan peninjauan, analisis, dan pelaksanaan penelitian tentang kebijakan, praktik, dan metode yang digunakan dalam pelaksanaan aktivitas penjualan aktual untuk mencapai target penjualan yang diinginkan dengan biaya terjangkau serta mendapatkan untung yang diperlukan untuk menghasilkan kembalinya modal yang diinginkan.

Dikutip dalam Elis & Siti (2015):26 dan Tjendera (2005) manajemen Pengendalian internal yang efektif akan memandu pengembangan kebijakan manajemen. Sistem pengendalian internal perusahaan harus dikembangkan dan

dilaksanakan dengan baik oleh tim manajemen, terutama yang berkaitan dengan aktivitas penjualan. Manajemen operasi penjualan yang tidak memadai akan berdampak negatif langsung pada bisnis, termasuk melesetnya target penjualan dan pendapatan yang lebih rendah. Akibatnya, pengendalian internal yang efisien diperlukan untuk operasi penjualan. Sistem informasi akuntansi yang sesuai hendaknya mampu mendukung efektivitas pengendalian penjualan internal. Berkaitan dengan permasalahan diatas, maka akan di lakukan penelitian **“Pengaruh sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal penjualan terhadap efektifitas target penjualan di Indomaret raya wadungasri”**.

Kedua aspek tersebut di atas berdampak pada kegiatan penjualan. Penjualan merupakan alat yang sangat penting dalam membantu operasional organisasi untuk menghasilkan keuntungan yang selanjutnya akan menjadi tolok ukur pencapaian keberhasilan perusahaan. Target penjualan harus ditetapkan, dan target ini harus menjadi langkah menuju pencapaian tujuan organisasi. Pencapaian bisnis ditentukan oleh pencapaian target penjualan yang telah ditentukan sebelumnya di mana manfaat dapat digunakan untuk mendukung biaya kegiatan perusahaan yang lain. Membandingkan target penjualan dengan realisasi penjualan dapat digunakan saat menilai kelangsungan hidup perusahaan, menurut Sari (2017:94). Penjualan pada perusahaan dagang dapat dikatakan berhasil jika manajemen mampu memenuhi tujuan penjualan yang telah ditargetkan.

Informasi sistem yang solid didukung oleh kontrol yang efektif sangat penting untuk bisnis apa pun. Meski begitu, sistem yang kurang update dan manual dari sistem informasi akuntansi organisasi perdagangan sering diabaikan. Hal ini menimbulkan bahaya kesalahan yang ada di dalam Perusahaan dangang itu sendiri. Kajian peningkatan sistem informasi akuntansi dipimpin oleh Darudianto (2011). Temuan kajian memperlihatkan bahwasanya menggunakan

sistem informasi akuntansi sesuai dengan praktik lebih modern dan lebih canggih dapat menguntungkan perusahaan perdagangan. Sistem informasi akuntansi yang masih manual atau tidak terkini akan menimbulkan bahaya kesalahan prosedur dan kesalahan pencatatan. Sistem informasi akuntansi yang lebih *up-to-date* perlu dilakukan pembaharuan atau penyegaran untuk mengurangi resiko kesalahan dan menjadikannya lebih efektif sebagai pengendalian internal perusahaan.

Penelitian sistem informasi akuntansi penjualan dilakukan oleh Ismail pada tahun (2012:21) Ini sangat penting untuk operasi organisasi perdagangan. Hasil temuan mengungkapkan bahwasanya implementasi sistem informasi akuntansi penjualan berdampak pada pengaruh pengendalian intern terhadap penjualan dengan nilai sebesar 0,599 atau 59,9%, sedangkan variabel lain berdampak pada sisanya sebesar 40,1%. Menyelidiki model ini telah membawa kita pada kesimpulan bahwa pengendalian internal penjualan dipengaruhi oleh sistem informasi akuntansi penjualan, yang berfungsi sebagai garis pertahanan perusahaan dagang terhadap potensi bahaya. Kontrol penjualan internal, yang dapat memberlakukan peraturan pada operasi bisnis perdagangan, terkait erat dengan unsur-unsur tersebut di atas.

1.2 Rumusan Masalah

Berikut ini adalah rincian masalah dalam tinjauan ini, sebagaimana diuraikan dalam uraian berikut :

1. Apakah sistem informasi akuntansi berdampak pada seberapa baik perusahaan perdagangan di Indomaret Raya Wadungasri mencapai efektivitas target penjualannya ?
2. Apakah pengendalian internal penjualan pada perusahaan dagang di Indomaret Raya Wadungasri berpengaruh terhadap efektivitas target penjualannya ?

3. Apakah sistem informasi akuntansi dan pengendalian penjualan internal berdampak terhadap target penjualan pada perusahaan dagang di Indomaret Raya Wadungasri secara bersamaan (simultan)?

1.3 Tujuan Penelitian

Sebagaimana uraian dan kesulitan yang dikemukakan tersebut, sehingga tujuan dari penelitian ini yaitu :

1. Untuk memastikan bagaimana kapasitas perusahaan perdagangan Indomaret Raya Wadungasri untuk mencapai target penjualannya dipengaruhi oleh sistem informasi akuntansinya.
2. Untuk memastikan apakah pengendalian internal penjualan pada perusahaan dagang di Indomaret Raya Wadungasri mempengaruhi efektivitas target penjualan.
3. Untuk mengetahui secara simultan pengaruh pengendalian penjualan internal dan sistem informasi akuntansi terhadap efisiensi target penjualan pada perusahaan dagang di Indomaret Raya Wadungasri (secara simultan).

1.4 Manfaat Penelitian

Pasti ada manfaat dari sebuah penelitian, dan hasil dari penelitian ini di antaranya:

1. Manfaat Akademis
 - a. Mendapatkan ilmu dan pemahaman baru tentang bagaimana sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal penjualan berpengaruh pada suatu organisasi untuk mencapai efektivitas target penjualannya.
 - b. Untuk membandingkan teori yang telah ada.
2. Manfaat Praktis
 - a. Untuk organisasi, study ini diantisipasi untuk menawarkan keuntungan sebagai bahan untuk diperhitungkan ketika menggunakan sistem informasi

akuntansi dan ketika membuat penilaian yang masuk akal pada pengendalian penjualan internal untuk pencapaian efektivitas dalam memenuhi target penjualan.

- b. Tujuan dari penelitian ini yaitu guna menginformasikan kepada perusahaan lain saat mereka merencanakan penggunaan strategis pengambilan keputusan pengendalian penjualan internal dan sistem informasi akuntansi untuk memenuhi target penjualan secara efektif.

3. Manfaat Kemajuan Ilmiah

Berharap penelitian ini suatu saat dapat digunakan sebagai sumber teori pada subjek tersebut.