

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Perkembangan dunia bisnis dari masa ke masa, terasa semakin kompetitif, karena semakin banyaknya perusahaan asing yang berpindah ke peta persaingan bisnis di Indonesia. Persaingan diberbagai bidang yang semakin kompleks mendorong setiap perusahaan untuk berlomba menjual produk yang dihasilkan sesuai dengan kebutuhan dan selera konsumen. Dalam hal ini strategi perusahaan yang tepat merupakankan langkah awal yang penting agar dapat meningkatkan hasil penjualan sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai.

Penjualan merupakan aktivitas utama perusahaan, baik melakukan penjualan barang maupun jasa, karena penjualan merupakan sumber utama pendapatan atau penerimaan perusahaan. Penjualan merupakan tindak lanjut dari pemasaran yang memiliki tujuan yaitu untuk memenuhi kebutuhan masyarakat umum. Oleh karena itu perusahaan memerlukan strategi yang dapat memanfaatkan semua kekuatan dan peluang yang ada, serta menutup kelemahan dan hambatan dalam bisnis yang tengah dihadapi agar dapat mencapai penjualan yang baik.

Efektivitas pengendalian internal penjualan memegang peranan dalam menunjang aktivitas perusahaan dalam melaksanakan kegiatan operasional perusahaan. Seperti halnya pada PT Ex Batam Indonesia yaitu salah satu

perusahaan manufaktur di batam, PT Ex Batam Indonesia, terus berkomitmen untuk terus memperbaiki proses internal kontrol dan akan terus melakukan peninjauan dan pemantauan atas kontrol pengendalian internal khususnya dibagian penjualan, serta prosedurnya untuk memastikan kepatuhan terhadap kebijakan-kebijakan yang telah ditetapkan oleh manajemen, untuk mengendalikan penjualan, perusahaan Ex Batam Indonesia memiliki sistem informasi akuntansi penjualan yang dikoordinasikan oleh bagian sistem informasi akuntansi.

Pada PT Ex Batam Indonesia sistem informasi akuntansi penjualan belum berjalan dengan maksimal hal ini terlihat dari sering terjadinya keterlambatan informasi yang diterima oleh bagian-bagian tertentu pada tahapan selanjutnya. Lamanya informasi yang diterima disebabkan oleh kelalaian pihak-pihak yang dapat mempengaruhi ketepatan waktu terbitnya suatu laporan.

Untuk itu, sistem informasi akuntansi penjualan yang baik diharapkan mampu menciptakan pengendalian intern penjualan yang efektif. Hal tersebut didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Adisti (2013) yang menyatakan bahwa pengendalian intern penjualan yang efektif dipengaruhi oleh sistem informasi akuntansi penjualan yang berjalan dalam sebuah perusahaan, semakin baik sistem informasi penjualan maka pengendalian internal atas penjualan akan semakin efektif.

Pada PT Ex Batam Indonesia lemahnya pengendalian internal penjualan selain terlihat dari sering terjadinya keterlambatan informasi yang diterima pada bagian-bagian tertentu, ditunjukkan pula oleh adanya karyawan yang bekerja tidak sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan, Hal ini dikarenakan kurang

efektifnya pemeriksaan internal (audit intern) yang dilakukan oleh auditor internal. Disinilah peran auditor internal (audit intern) diperlukan, karena keberadaannya ditujukan untuk memperbaiki kinerja perusahaan. Audit internal harus mempunyai kedudukan khusus dalam struktur organisasi perusahaan agar pemeriksaan internal terbebas dan objektif dalam melihat dan menilai berbagai kerja sistem, prosedur dan catatan perusahaan.

Tujuan pemeriksaan intern yaitu membantu organisasi dalam mencapai tujuannya dengan melalui pendekatan yang sistematis, disiplin untuk mengevaluasi dan melakukan perbaikan atas keefektivan manajemen risiko, pengendalian dan proses yang jujur, bersih dan baik (Zaelani dan Agustina, 2017). Adanya audit internal yang baik diharapkan mampu menciptakan efektifitas atas pengendalian intern penjualan dalam perusahaan. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan Novatiani (2011) yang menunjukkan bahwa auditor internal berpengaruh signifikan terhadap pengendalian internal asset tetap.

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, mengingat pentingnya suatu sistem informasi akuntansi dan audit internal terhadap efektivitas pengendalian internal khususnya dibagian penjualan, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **“Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Audit Internal Penjualan terhadap Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan Pada PT Ex Batam Indonesia”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, masalah yang dapat diidentifikasi dalam penelitian ini antara lain :

1. Pada kebanyakan perusahaan manufaktur sistem informasi akuntansi penjualan belum berjalan dengan maksimal.
2. Pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan dan audit internal penjualan masih harus diteliti keefektivannya terhadap pengendalian intern penjualan.

1.3 Batasan Masalah

Agar penelitian ini lebih terarah dan terfokus pada variabel yang diteliti maka penulis membatasi penelitian pada :

1. Sistem informasi akuntansi penjualan, audit internal penjualan dan efektivitas pengendalian intern penjualan.
2. Data yang dipakai dalam penelitian ini adalah hasil dari kuesioner yang dibagikan kepada karyawan yang bekerja sampai dengan desember 2016
3. Penelitian dilakukan di PT Ex Batam Indonesia.

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan masalah-maslah yang penulis identifikasi, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Apakah sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian intern penjualan pada PT Ex Batam Indonesia?

2. Apakah audit internal penjualan berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian intern penjual pada PT Ex Batam Indonesia?
3. Apakah sistem informasi akuntansi penjualan dan audit internal penjualan secara simultan berpengaruh terhadap eektivitas pengendalian intern penjualan pada PT Ex Batam Indonesia?

1.5 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui apakah sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian intern penjualan pada PT Ex Batam Indonesia?
2. Untuk mengetahui apakah audit internal penjualan berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian intern penjual pada PT Ex Batam Indonesia?
3. Untuk mengetahui apakah sistem informasi akuntansi penjualan dan audit internal penjualan secara bersama-sama berpengaruh terhadap eektivitas pengendalian intern penjualan pada PT Ex Batam Indonesia?

1.6 Manfaat Penelitian

1.6.1 Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan pemahaman serta nantinya dapat dijadikan sebagai salah satu bahan referensi pengetahuan, bahan diskusi dan bahan kajian lanjutan bagi pembaca tentang sistem informasi

akuntansi penjualan dan audit internal penjualan terhadap efektivitas pengendalian intern penjualan pada PT Ex Batam Indonesia.

1.6.2 Manfaat Praktis

Adapun Manfaat Praktis dari penelitian ini adalah :

a. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai sistem informasi akuntansi penjualan dan audit internal penjualan serta menjadi bahan masukan bagi perusahaan untuk meningkatkan efektivitas pengendalian intern penjualan.

b. Bagi Masyarakat

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai sumber informasi sehingga dapat memberikan wawasan kepada masyarakat mengenai sistem variabel yang diteliti.

c. Bagi Penulis

Untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam menempuh sidang sarjana Ekonomi Program Studi Akuntansi pada Universitas Putera Batam dan menambah ilmu pengetahuan serta memperluas wawasan mengenai sistem informasi akuntansi penjualan, audit internal penjualan dan pengendalian intern penjualan.