

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada era globalisasi waktu ini, perkembangan perekonomian begitu pesat. Perkembangan tersebut ditandai oleh perusahaan mulai berkembang dari skala kecil ke menengah dan besar. Perkembangan perekonomian itu tentunya harus dibarengi dengan pemanfaatan sistem informasi guna membantu keberlangsungan hidup perusahaan secara efektif dan efisien.

Sistem informasi menjadi pilar yang sangat penting dalam laju pertumbuhan suatu perusahaan. Sistem informasi dapat membawa perusahaan dalam menjalankan operasionalnya secara efektif dan efisien. Keberadaan sistem informasi, akan memudahkan perusahaan dalam pencatatan, pembagian tugas, transparansi dan tentunya kelancaran dalam pemanfaatan ruang dan waktu. Hal ini akan membantu perusahaan dalam pengoperasian kegiatan usahanya.

Salah satu sistem informasi yang dikembangkan perusahaan yakni SIA. SIA merupakan elemen krusial dalam perusahaan, karena dapat membantu perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasionalnya, terutama menyediakan informasi akuntansi yang bermanfaat bagi pihak dalam maupun luar perusahaan dalam pengambilan kebijakan. Banyak perusahaan masih belum menyadari pentingnya manfaat dari SIA ini. Adanya SIA membantu menganalisis praktik kecurangan serta meminimalisir terjadinya kecurangan tersebut. Selain itu, sistem ini juga mampu membantu perusahaan untuk

mengaudit informasi yang ada, dan memudahkan proses kegiatan usaha berjalan secara efektif dan efisien.

Salah satu komponen dari SIA adalah SIA penjualan. SIA penjualan yakni salah satu bagian penting dalam sebuah perusahaan. SIA penjualan membantu perusahaan dalam pengoperasian, dan penyaluran metode serta arah pembuatan, pengoprasian, penyampaian, pemberian informasi yang berkaitan dengan penjualan. Sistem ini menunjang performa seluruh komponen dalam penjualan menjadi lebih mudah, tertata, terkontrol dan juga lebih memudahkan penyampaian informasi. Sistem ini juga akan memudahkan bagi perusahaan untuk memperoleh informasi berkaitan dengan pengambilan keputusan terlebih dalam penjualan. Salah satunya ialah SIA penjualan tunai. SIA penjualan tunai menjelaskan penjualan yang dilakukan oleh pembeli yang datang langsung ke perusahaan dan melakukan pembayaran secara tunai.

SIA penjualan tunai jika dilakukan dengan optimal akan memaksimalkan pengendalian internal dalam perusahaan. Pengendalian internal merupakan komponen dan kesatuan struktur organisasi, tugas wewenang setiap struktur, metode, sarana dan prasarana yang diorganisasikan dalam satu kesatuan. Pengendalian internal diharapkan mampu memberikan perlindungan terhadap aset, transparansi dalam setiap kebijakan, kredibilitas akuntansi, dan kemampuan dalam menjalankan keputusan-keputusan perusahaan. Hal ini juga membantu dalam efisiensi dan efektivitas segala kebijakan yang disampaikan manajemen.

Sistem informasi penjualan juga dibutuhkan dalam CV. Karmelindo. CV. Karmelindo yakni perusahaan yang menghasilkan serta menerbitkan buku-buku, khususnya CV. Karmelindo beroperasi dalam penerbitan buku rohani katolik dan barang rohani. Penjualan ke seluruh Indonesia serta tidak menutup kemungkinan ke manca negara. Penjualan yang dilangsungkan juga melalui berbagai media seperti toko, *reseller*, media digital (toko *online*), dan lain sebagainya. Permasalahan yang timbul yaitu sering terjadinya selisih barang ketika dilakukan *stock opname* dan terjadi perangkapan fungsi yaitu bagian Kasir dengan bagian gudang sehingga dapat merugikan usaha CV. Karmelindo.

Berdasarkan pemaparan latar belakang tersebut, maka penulis berkeinginan mengambil judul penelitian “**Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai untuk Meningkatkan Pengendalian Internal (Studi pada CV. Karmelindo)**”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, rumusan masalah sebagai berikut: Bagaimana menganalisis SIA penjualan tunai untuk meningkatkan pengendalian internal pada CV. Karmelindo?.

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Tujuan studi ini untuk menganalisis SIA penjualan tunai untuk meningkatkan pengendalian internal pada CV. Karmelindo.

2. Manfaat Penelitian

a. Bagi Penulis

Studi ini dapat mengembangkan wawasan serta pengetahuan penulis berkaitan SIA penjualan tunai pada CV. Karmelindo.

b. Bagi Perusahaan

Hasil studi ini dapat dimanfaatkan untuk bahan kajian, informasi serta referensi dan menjadi nilai tambah sebagai bahan evaluasi serta menyokong perusahaan dalam pengambilan kebijakan berkaitan dengan sistem informasi penjualan tunai di waktu yang akan datang.

c. Bagi Universitas

Memberikan kontribusi penambahan ilmu pengetahuan, terutama dalam lingkup akuntansi serta menjadi bahan referensi di perpustakaan Universitas Katolik Widya Karya Malang, secara khusus mengenai SIA penjualan tunai di perusahaan.

d. Bagi Pihak Lain

Hasil studi ini dapat dimanfaatkan sebagai referensi penelitian mendatang mengenai SIA penjualan tunai.