

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada era perdagangan bebas saat ini dimana roda perputaran ekonomi bergerak dengan cepat, persaingan antar perusahaan akan semakin ketat. Agar dapat bertahan dalam persaingan tersebut perusahaan harus mampu menerapkan strategi yang tepat dan mengoptimalkan sumber daya yang dimilikinya. Tidak dapat dipungkiri bahwa segala sumber daya yang dimiliki perusahaan harus selalu terstruktur dan terprogram dengan baik agar kegiatan pokok perusahaan dapat terlaksana dengan baik.

Sistem merupakan suatu jaringan prosedur yang dibuat menurut pola yang terpadu untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan. Oleh karena itu salah satu perangkat yang dikembangkan manajemen untuk memenuhi kebutuhan akan pengelolaan sumber daya ini, yang bisa dihasilkan melalui data dan informasi keuangan, salah satunya adalah sistem informasi akuntansi.

Sistem informasi akuntansi penjualan merupakan bagian dari sistem informasi akuntansi yang dapat menghasilkan informasi mutakhir mengenai pasar, harga, calon pembeli, cara distribusi, syarat pembayaran dan syarat penyerahan. Transaksi-transaksi yang terjadi beserta pencatatannya juga dijadikan basis aktivitas penjualan perusahaan melalui ketaatan akan prosedur yang akan menjaga lingkaran perusahaan. Contohnya prosedur otorisasi yang harus dilakukan sebelum pencairan uang kas. Pencatatan terhadap kejadian-kejadian juga menyediakan informasi mengenai akuntabilitas untuk kebutuhan internal maupun eksternal perusahaan.

Diharapkan dengan penerapan sistem informasi akuntansi penjualan yang memadai akan membantu aktivitas penjualan perusahaan itu sendiri. Sehingga tidak terjadinya kecurangan-kecurangan yang akan merugikan perusahaan seperti adanya penjualan fiktif atau pembayaran penjualan yang tidak di masukkan ke dalam kas.

Akan tetapi sebaik apapun sistem informasi akuntansi yang diterapkan untuk membantu aktivitas penjualan perusahaan, tidak akan berjalan dengan sempurna apabila tidak di dukung oleh sumber daya manusia yang unggul dan kompeten.

Umumnya setiap perusahaan baik itu perusahaan berskala besar, menengah maupun kecil selalu berusaha menciptakan hubungan bisnis yang sehat. Hal tersebut merupakan tuntutan bagi setiap perusahaan dalam setiap perkembangan bisnis yang sedang dihadapi sekarang ini. Persaingan di berbagai bidang semakin kompleks mendorong setiap perusahaan untuk berlomba menjual produk yang dihasilkan sesuai dengan kebutuhan dan selera konsumen. Dalam hal ini strategi perusahaan yang tepat merupakan langkah awal yang penting agar dapat meningkatkan hasil penjualan, sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai.

Sistem informasi akuntansi penjualan merupakan bagian yang penting dalam pengoperasian suatu perusahaan, baik perusahaan manufaktur maupun perusahaan dagang. Pembuatan atau pengaturan suatu sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh pada tingkat penerimaan pendapatan didasari hasil penjualan bagi perusahaan yang dapat dipakai perusahaan untuk membiayai kegiatan perusahaan, oleh karena itu pimpinan harus benar-benar mengawasi dan mengendalikan kegiatan penjualan dengan menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan yang memadai sehingga aktivitas penjualan dapat dicapai sesuai dengan prosedur perusahaan.

Salah satu kegiatan perusahaan yang penting adalah kegiatan penjualan, kegiatan ini dilaksanakan secara tunai. Kegiatan ini membutuhkan suatu sistem yang mampu memberikan informasi secara cepat dan akurat. Fenomena yang sering terjadi ketidaktepatan informasi penjualan sehingga dapat mempengaruhi aktivitas penjualan tersebut. Karena itu, jika sistem penjualan yang dihasilkan tidak akurat dan terdapat kesalahan-kesalahan maka laporan penjualan yang disusun juga tidak akurat.

Berdasarkan hal tersebut diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut mengenai: **“Analisis sistem informasi akuntansi penjualan barang dagang terhadap aktivitas penjualan”**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian diatas, dapat diidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Apakah Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Barang Dagang yang diterapkan di dalam perusahaan sudah memadai
2. Bagaimana peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Barang Dagang terhadap aktivitas penjualan

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Berdasarkan masalah yang telah diidentifikasi, maksud dan tujuan ini yaitu untuk mendapatkan dan mengumpulkan data dan informasi sebagai bahan yang diperlukan dalam penulisan laporan tugas akhir.

Tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan di dalam perusahaan
2. Untuk mengetahui peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap aktivitas penjualan di dalam perusahaan.

1.4 Kegunaan Penelitian

Hasil dari penulisan skripsi ini diharapkan nantinya dapat bermanfaat bagi banyak pihak, diantaranya :

a. Bagi Praktisi Bisnis

Membantu pimpinan dalam mengelola dan mengembangkan perusahaan secara efektif, efisien dan informatif sesuai dengan perkembangan dan kemajuan teknologi untuk mencapai tujuan perusahaan yang telah ditetapkan.

b. Bagi Akademisi

Dapat dijadikan sebagai bahan referensi bagi mereka yang mengadakan penelitian untuk dikembangkan lebih lanjut dengan masalah atau kasus yang berbeda.