

BAB I

PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

Perusahaan distributor merupakan salah satu jenis dari perusahaan dagang. Perusahaan distributor adalah perusahaan yang kegiatan usahanya melakukan pembelian barang untuk dijual kembali tanpa melakukan proses produksi (mengolah atau mengubah bentuk barang) (Alam, 2001:1). Perusahaan ini didirikan dengan sasaran atau tujuan untuk menyediakan dan menyalurkan barang dan jasa yang bermanfaat bagi konsumen. Tujuan menjadi arah bagi seluruh keputusan manajemen dan membentuk kriteria pengukuran kinerja (Robbins dan Coulter, 2004:176). Dan seluruh aktivitas yang ada dalam perusahaan saling berkaitan untuk dapat mencapai tujuan perusahaan tersebut.

Karena kegagalan satu aktivitas akan berdampak pada aktivitas yang lain dan tujuan perusahaan tidak mungkin tercapai, maka manajemen perusahaan dituntut untuk dapat mengelola setiap aktivitas dalam perusahaan berjalan dengan baik. Sedangkan tercapai atau tidaknya tujuan perusahaan akan mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan. Fungsi distribusi berawal dari produk hasil proses produksi yang dilakukan produsen dan berakhir ketika produk yang dihasilkan tersebut didistribusikan atau dijual kepada pihak yang membutuhkannya.

Menurut Robbins dan Coulter (2004:17) salah satu karakteristik organisasi modern atau baru adalah berorientasi konsumen. Distributor yang modern adalah

distributor yang tidak hanya menyediakan barang dan jasa saja pada konsumen, tetapi juga dapat memberikan pelayanan yang baik bagi konsumen sehingga mereka dapat merasa loyal pada perusahaan. Kegiatan penjualan merupakan kegiatan utama dari sebuah perusahaan distributor dan menjadi ujung tombak sumber pendapatan perusahaan. Oleh karena itu, diperlukan suatu sistem informasi akuntansi penjualan untuk proses pengelolaannya, agar kegiatan ini dapat berjalan dengan menggunakan sumber daya yang ada dalam perusahaan lebih efektif dan efisien.

Sistem informasi akuntansi adalah bagian dari infrastruktur suatu perusahaan. Dengan adanya sistem informasi akuntansi dapat menambah nilai bagi organisasi (Romney dan Steinbart, 2006:9). Sistem informasi akuntansi yang baik dan memadai akan membantu manajemen dan pemilik perusahaan dalam memberikan informasi yang akurat untuk membuat keputusan yang tepat, akurat dan cepat (Romney dan Steinbart, 2006:3). Maka dapat menjamin pula pengambilan keputusan yang tepat serta tercapainya tujuan perusahaan.

Untuk mendapatkan informasi yang akurat diperlukan upaya agar sistem informasi akuntansi yang diterapkan dalam perusahaan berjalan dengan baik. Oleh karena itu, sistem informasi akuntansi yang ada perlu dianalisis apakah sudah baik atau belum dan upaya-upaya pengendalian intern perusahaan sudah memadai atau belum.

Diharapkan dengan adanya sistem informasi akuntansi yang dirancang dengan baik dan memadai dapat mendukung efektivitas aktivitas perusahaan dan proses penyediaan informasi yang lebih tepat waktu (Romney dan Steinbart, 2006:10). Di mana pengertian efektivitas menurut Anthony dan Govindarajan

(2005:174) adalah “Hubungan antara *output* yang dihasilkan oleh suatu pusat tanggung jawab dengan tujuannya”.

Bertitik tolak pada hal-hal tersebut, maka penulis merasa tertarik untuk melakukan suatu penelitian terhadap aktivitas penjualan pada sebuah perusahaan distributor *consumers goods*, yang berlokasi di kota Bandung. Maka penulis memberi judul skripsi ini : **“ANALISIS PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS PENJUALAN”**

2. Identifikasi Masalah

Dalam penelitian yang berjudul “Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Menunjang Efektivitas Penjualan” ini, penulis mengidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Bagaimanakah sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan oleh perusahaan?
2. Sejauh manakah penerapan sistem informasi akuntansi penjualan dapat menunjang efektivitas penjualan?

3. Maksud dan Tujuan Penelitian

Berdasarkan masalah yang telah diidentifikasi oleh penulis, maka maksud dan tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan oleh perusahaan.

2. Untuk mengetahui dan menganalisis sejauh mana penerapan sistem informasi akuntansi dapat menunjang efektivitas penjualan.

4. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan dari penelitian yang dapat dikemukakan oleh penulis adalah sebagai berikut :

1. Dengan adanya penelitian ini, penulis memiliki kesempatan untuk dapat membandingkan antara teori mengenai sistem informasi akuntansi penjualan dengan penerapannya dalam dunia praktek. Selain itu, penelitian ini digunakan untuk memenuhi kewajiban dalam penyusunan skripsi, yang merupakan prasyarat tingkat sarjana pada jurusan Akuntansi di Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Maranatha.
2. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi perusahaan yang diteliti untuk memberikan hasil perbandingan antara teori dengan penerapan dan jika memungkinkan dapat membantu perusahaan dalam memberi masukan-masukan untuk perbaikan dan peningkatan efektivitas penjualan.