

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Industri kain kini mengalami penurunan penjualan karena selain adanya krisis global banyak juga bermunculan para pesaing yang tangguh, sehingga untuk dapat bertahan dan menghadapi masalah tersebut maka industri kain harus dapat mencapai tujuan perusahaannya dengan baik. Salah satu tujuan yang harus dicapai adalah meningkatnya volume penjualan yang akan meningkatkan aktivitas penjualan, agar peningkatan aktivitas penjualan dapat terjadi maka diperlukan suatu sistem informasi yang memadai yaitu sistem informasi akuntansi. (<http://bisniskeuangan.kompas.com/read/2010/01/01/13375113/Banjir.Impor..Penjualan.Tekstil.Domestik.Membre>)

Sistem informasi akuntansi yang baik adalah sistem yang dapat memberikan informasi yang terstruktur, yaitu tepat waktu, dapat dipercaya dan relevan. Sistem informasi akuntansi penjualan sangat berguna bagi pihak manajemen untuk pengambilan keputusan dalam penjualan yang dilakukan oleh perusahaan. Sistem informasi dapat digunakan sebagai alat pengendalian intern dalam aktivitas perusahaan, sehingga jika terjadi penyimpangan, antara lain seperti kecurangan maupun pemborosan yang dapat mengakibatkan kerugian perusahaan dapat segera diambil tindakan untuk perbaikannya dan dapat menekan dampak yang ditimbulkan dari adanya penyimpangan tersebut. (http://id.wikipedia.org/wiki/Sistem_informasi_akuntansi)

Sistem informasi penjualan dan aktivitas penjualan merupakan dua hal penting yang digunakan perusahaan untuk mencapai tujuannya.

Sistem informasi akuntansi penjualan yang memadai perlu diterapkan dalam perusahaan untuk menunjang aktivitas penjualan dan sebagai acuan bagi pihak

manajemen untuk mengurangi penyimpangan, antara lain seperti kecurangan dan pemborosan yang terjadi pada aktivitas penjualan. (<http://blog.re.or.id/tujuan-pengembangan-sistem-informasi-akuntansi.htm>)

Berdasarkan latar belakang penelitian ini, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul ” **PERANAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN DALAM MENINGKATKAN EFEKTIVITAS PENJUALAN PADA PD.CENTRAL** ”.

1.2 Identifikasi Masalah

Masalah - masalah yang akan dibahas dalam melakukan penelitian ini, antara lain

1. Bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada PD.CENTRAL sesuai dengan yang ditetapkan.
2. Seberapa besar peranan sistem informasi akuntansi penjualan dalam meningkatkan efektivitas penjualan pada PD.CENTRAL.

1.3 Tujuan Penelitian

Dengan adanya latar belakang dan permasalahan yang telah disampaikan sebelumnya, maka penelitian diadakan dengan tujuan :

1. Mengetahui penerapan sistem informasi akuntansi penjualan di PD.CENTRAL sesuai dengan yang ditetapkan
2. Mengetahui besarnya peranan sistem informasi akuntansi penjualan PD.CENTRAL dalam meningkatkan efektivitas penjualan

1.4 Kegunaan Penelitian

Penulis berharap agar penelitian ini dapat memberikan manfaat kepada pihak – pihak antara lain:

1. Bagi penulis sendiri
 - 1) Menambah pengetahuan dan memperluas wawasan dalam penerapan teori-teori yang diperoleh selama masa kuliah dalam praktek yang sesungguhnya.

2) Untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan sarjana akuntansi S-1 di Universitas Kristen Maranatha.

2. Bagi perusahaan

Memberikan sumbangan pemikiran bagi perusahaan yang diteliti, khususnya mengenai permasalahan Sistem Informasi Akuntansi yang diterapkan oleh perusahaan, dan menjadi pertimbangan manajemen baik suatu perbaikan dalam rangka mengoptimalkan hasil proses pengambilan keputusan.

3. Bagi pihak lain

Diharapkan agar hasil penelitian ini dapat dipergunakan untuk menambah pengetahuan para pembaca, dan juga sebagai perbandingan bagi mereka yang melakukan penelitian mengenai peranan sistem informasi akuntansi penjualan dalam menunjang peningkatan aktivitas penjualan.