

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Secara umum, baik perusahaan besar maupun perusahaan kecil membutuhkan sistem informasi yang memadai untuk menunjang kegiatan operasinya. Sistem informasi berguna bagi perusahaan untuk mengetahui gambaran perusahaan secara umum sekaligus bertalian erat dengan pengendalian intern perusahaan. Dalam mengelola kedua hal tersebut perusahaan perlu melakukan pengawasan ekstra dan hati-hati agar semua kegiatan operasi dapat berjalan efektif, tidak terkecuali aktivitas penjualan. Bagi perusahaan PD. Jaya Mahatama, penjualan merupakan aktivitas utama dalam kegiatan operasinya. Perusahaan ini bergerak dalam pendistribusian *tissue*, barang-barang konsumsi dan barang *non*-konsumsi lain. Karena penjualan merupakan aktivitas yang penting, maka aktivitas penjualan sering mendapat sorotan dari pihak perusahaan. Bagian-bagian yang mendukung dalam kegiatan penjualan terbagi dalam pemisahan tugas yang memadai dan diharapkan berjalan secara efektif. Namun masih terdapat kekurangan-kekurangan dalam kegiatan penjualan. Adapun masalah yang masih terjadi dalam aktivitas penjualan disebabkan karena kesalahan pencatatan order penjualan dan kesalahan bagian gudang dalam pengambilan barang pesanan.

Kendala lain yang masih terjadi dalam aktivitas penjualan saat ini adalah masalah pengiriman barang. Sampai saat ini, perusahaan memasok barang-barang

untuk didistribusikan pada hotel, restoran, kantin, pasar, dan toko-toko. Bagian gudang bertugas untuk mengatur jadwal pengiriman barang. Namun estimasi waktu pengiriman masih meleset. Ditambah pula faktor eksternal lain seperti keadaan jalan yang macet, sehingga menghambat pengiriman barang sampai ke tangan klien. Dalam menyiapkan persediaan barang dagangan, perusahaan sering mengalami kekurangan stok. Kekurangan stok ini sering dialami perusahaan terutama saat perusahaan mendapat klien baru.

Menyadari akan pentingnya Sistem Informasi Penjualan maka penulis mencoba menganalisa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan atas peranannya terhadap efektivitas penjualan kredit bagi suatu perusahaan, untuk itu penulis bermaksud mengadakan penelitian pengelolaan penjualan kredit suatu perusahaan yang bergerak sebagai distributor *tissue* dan makanan, dimana hasil penelitian tersebut dituangkan dalam skripsi yang berjudul :

“ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN ATAS PERANANNYA TERHADAP EFEKTIVITAS PENJUALAN KREDIT”

1.2 Identifikasi Masalah

Analisa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dimaksud untuk mengetahui prosedur dan alur dokumen yang terjadi dalam kegiatan penjualan, terutama penjualan kredit. Dengan mengetahui secara keseluruhan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam perusahaan, diharapkan perusahaan dapat menentukan apakah Sistem Informasi tersebut mempunyai peran dalam efektivitas

penjualan, terutama penjualan kredit. Berkaitan dengan hal tersebut di atas maka identifikasi masalah adalah sebagai berikut :

- a. Apakah Sistem Informasi Akuntansi Penjualan yang dilakukan perusahaan sudah memadai.
- b. Bagaimana peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam efektivitas penjualan kredit.

1.3 Tujuan Penelitian

Sehubungan dengan masalah-masalah yang telah diidentifikasi di atas, penulis mengadakan penelitian dengan tujuan sebagai berikut:

- a. Meneliti Sistem Informasi Akuntansi Penjualan yang dilakukan perusahaan.
- b. Mengetahui peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap efektivitas penjualan kredit.

1.4 Manfaat Penelitian

Penulis mengharapkan agar penelitian ini berguna, baik bagi perusahaan yang diteliti, bagi pihak-pihak yang memerlukan, maupun bagi penulis sendiri.

Adapun harapan penulis ialah :

- a. Bagi Perusahaan

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memperluas wawasan perusahaan tentang Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan atas peranannya terhadap efektivitas penjualan kredit. Selain itu, diharapkan

agar manajemen memperoleh masukan berupa alternative saran yang dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam usahanya untuk menilai efektivitas operasi perusahaan, terutama pada kegiatan penjualan kredit.

b. Bagi Pihak-Pihak yang Memerlukan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai tambahan informasi dan pengetahuan yang bermanfaat mengenai masalah Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terutama atas peranannya terhadap efektivitas penjualan.

c. Bagi Penulis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memperluas wawasan berpikir penulis mengenai Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan memberi gambaran yang lebih jelas dan nyata mengenai penerapan lapangan, khususnya di perusahaan tempat penulis mengadakan penelitian ini. Di samping itu, skripsi ini juga disusun untuk melengkapi syarat mengikuti Sidang Sarjana Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Maranatha.

1.5 Rerangka Pemikiran

Dalam persaingan dalam dunia bisnis yang semakin ketat, perusahaan dituntut untuk memberikan fasilitas, pelayanan, kualitas, dan kepuasan yang lebih baik kepada pelanggan daripada pesaing lainnya agar dapat bertahan dalam area industri tersebut. Persaingan yang semakin ketat menyebabkan perusahaan seringkali tidak mencapai tujuan jangka panjangnya yaitu memperoleh laba yang maksimal. Ketatnya persaingan merupakan salah satu faktor eksternal yang

mempengaruhi operasi perusahaan. Faktor lain yang ikut menentukan keberhasilan operasi perusahaan adalah bagaimana cara perusahaan mengelola faktor-faktor internal yang dimilikinya dengan sebaik mungkin.

Sistem informasi akuntansi berperan penting sebagai penghasil informasi bagi perusahaan. Aktivitas utama yang dilakukan dalam suatu Sistem Informasi adalah mengumpulkan data tentang organisasi dan aktivitasnya, menyimpan dan memelihara data, serta menyiapkan laporan bagi pihak manajemen. Mengingat aktivitas perusahaan selalu melibatkan bagian-bagian dimana masing-masing mempunyai ciri, pola, serta sistem yang berbeda dalam memenuhi aktivitasnya, maka penerapan Sistem Informasi Akuntansi menjadi sangat penting dalam mengendalikan seluruh aktivitas yang terjadi. Definisi *Accounting Information System* menurut Wilkinson, et.al (2007:7) sebagai berikut:

“A unified structure within an entity, such as a business firm, that employs physical resources and other components to transform economic data into accounting information, with the purpose of satisfying the information needs of variety of users.”

Pada dasarnya penyusunan suatu Sistem Informasi Akuntansi adalah untuk memperlancar bisnis yang ada dalam perusahaan melalui penyediaan data yang tepat guna dan tepat waktu. Pada sistem yang tidak terintegrasi, pihak manajemen cenderung tidak menggunakan informasi yang dihasilkan dari beberapa area karena perlu upaya lebih banyak untuk memperoleh informasi. Dalam suatu penelitian yang dilakukan oleh Adithya Yunardi dalam skripsinya yang berjudul **Penerapan Sistem Informasi Terintegrasi Dalam Upaya Mengurangi Risiko**

Yang Berkaitan Dengan Sistem Informasi pada Siklus Pembelian dan Penjualan (2006) menyatakan bahwa : “Sistem informasi yang tidak terintegrasi secara memadai dapat menyebabkan kesalahan pengelolaan informasi. Kesalahan-kesalahan yang terjadi akibat kesalahan pencatatan akibat sistem yang tidak memadai dapat meningkatkan resiko dalam pengelolaan penjualan dan pembelian.” Dengan meningkatnya resiko pengendalian intern dalam penjualan akibat sistem informasi yang tidak terintegrasi, maka dapat disimpulkan juga bahwa aktivitas penjualan dalam entitas tersebut tidak berjalan efektif.

Dalam mencapai tujuan perusahaan pada umumnya, seluruh bagian dalam perusahaan termasuk bagian penjualan, terutama penjualan kredit pada prinsipnya berusaha untuk mencegah dan menghindari ketidakefektifan serta hal-hal lain yang dapat merugikan perusahaan. Penjualan merupakan aktivitas penting dalam bidang perniagaan karena dengan adanya kegiatan penjualan, perusahaan dapat memperoleh laba dan nilai kas yang cukup yang selanjutnya digunakan untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Siklus penjualan berawal dari diterimanya permintaan barang dari konsumen dan berakhir saat barang tersebut berubah menjadi piutang atau uang tunai.

Dalam penelitian lain yang dilakukan oleh Christina (2005) dalam judul **Pemeriksaan Operasional Atas Aktivitas Penjualan dalam Usaha Mencapai Efektivitas Penjualan** disimpulkan bahwa : “Dalam mencapai target penjualan, perusahaan perlu penetapan target yang lebih cermat. Ada baiknya juga perusahaan dalam menetapkan target penjualan memperhatikan keadaan ekonomi, keadaan pasar, potensi penjualan, dan sebagainya agar target penjualan yang

ditetapkan lebih realistis dan pemeriksaan atas aktivitas penjualan dapat dilakukan dengan data yang lebih akurat.”

Dari dua penelitian di atas, dapat disimpulkan bahwa Sistem Informasi yang terintegrasi dapat mengurangi resiko dalam pengendalian intern pada siklus penjualan. Ditambah dengan penetapan target yang lebih realistis dapat meningkatkan efektivitas penjualan.

Sistem informasi yang tidak diterapkan secara memadai akan berdampak pada keseluruhan aktivitas operasi perusahaan tersebut bahkan membawa dampak buruk pada tingkat efektivitas aktivitas operasi perusahaan, tidak terkecuali aktivitas penjualan kredit.

Berdasarkan uraian yang dijelaskan di atas, maka dapat diperoleh hipotesis sementara antara lain : jika Sistem Informasi Akuntansi Penjualan perusahaan diterapkan secara memadai, maka berperan dalam meningkatkan efektivitas penjualan kredit.

1.6 Metodologi Penelitian

Dalam melakukan penelitian ini, penulis menggunakan pendekatan yaitu dengan menggunakan uji regresi linier sederhana. Metode regresi linier sederhana merupakan metode penelitian mengenai data yang terjadi karena pengaruh sebuah variable dan melibatkan dua variable utama yang sewajarnya mencari suatu cara bagaimana variable itu berhubungan. Data-data yang diperlukan dalam penelitian ini adalah :

1. Data primer

Data primer merupakan data yang diperoleh melalui studi lapangan yang berhubungan dengan analisa Sistem Informasi Akuntansi atas perannya terhadap efektivitas penjualan kredit.

2. Data sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh melalui literature dan dimaksud untuk mendukung kekuatan dan kebenaran data primer, yang penulis peroleh dari buku ekonomi, bahan ajar selama penulis menjalani pendidikan di bangku kuliah maupun sumber lain.

Teknik pengumpulan data yang digunakan oleh penulis untuk memperoleh data dalam penelitian adalah sebagai berikut :

1. Penelitian Lapangan

Penelitian lapangan merupakan penelitian yang dilakukan untuk memperoleh data primer dengan cara meninjau langsung objek yang diteliti. Adapun cara yang digunakan adalah sebagai berikut :

- a. Observasi

Merupakan suatu cara pengumpulan data dengan mengamati secara langsung objek yang diteliti.

- b. Wawancara

Merupakan suatu cara pengumpulan data dengan melakukan tanya jawab langsung kepada pihak-pihak yang terkait dengan masalah yang diteliti.

c. Kuesioner

Merupakan suatu cara pengumpulan data dengan cara memberikan daftar pertanyaan yang diisi oleh penulis maupun pihak perusahaan dimana kuesioner ini berfungsi sebagai dasar bukti pelaksanaan program pemeriksaan.

d. Dokumentasi

Merupakan suatu cara pengumpulan data dengan mengumpulkan data dan mempelajari catatan atau dokumen perusahaan yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

2. Studi Kepustakaan

Studi kepustakaan merupakan suatu penelitian yang dilakukan untuk memperoleh data sekunder dengan cara membaca dan mempelajari berbagai sumber pustaka yang berkaitan dengan masalah yang diteliti. Data sekunder ini digunakan sebagai landasan teori yang diperoleh dari penelitian.

1.7 Lokasi dan Tempat

Penelitian dilakukan pada PD. Jaya Mahatama yang berlokasi di Jalan Kopo Mas Regensi B9. Penelitian dilakukan mulai bulan Agustus sampai dengan selesai.