

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Industri kain interior kini sedang mengalami penurunan penjualan, dikarenakan adanya krisis global yang melanda perekonomian dunia. Industri kain interior kini mengalami masa yang sulit 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.

Sistem informasi akuntansi merupakan salah satu bentuk informasi yang diperlukan perusahaan terutama untuk meningkatkan aktivitas penjualan perusahaan. 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 sebagai dasar untuk pengambilan keputusan dalam penjualan yang dilakukan oleh perusahaan dan untuk pimpinan 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.

Sistem informasi penjualan dan aktivitas penjualan merupakan dua hal penting yang digunakan perusahaan untuk mencapai tujuannya. Syarat utama dalam sistem informasi akuntansi penjualan adalah pendelegasian wewenang sehingga tercipta suatu struktur organisasi.

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.

Berdasarkan latar belakang penelitian ini, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul ” **PERANAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT DALAM MENUNJANG AKTIVITAS PENJUALAN PADA PT.SINAR AUSTRAL** ”.

1.2. Identifikasi Masalah

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

1. Apakah sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang diterapkan pada PT.Sinar Austral telah memadai dan sesuai dengan yang ditetapkan.
2. Bagaimana peranan sistem informasi akuntansi penjualan dalam menunjang aktivitas penjualan pada PT.Sinar Austral.

1.3. Tujuan Penelitian

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

1. Mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan kredit di PT.Sinar Austral cukup memadai dan sesuai dengan yang ditetapkan.
2. Mengetahui peranan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dalam menunjang aktivitas 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 mengenai penerapan teori-teori yang diperoleh selama masa kuliah dalam praktek yang sesungguhnya.
 - 2) Memenuhi salah satu syarat untuk menempuh sidang sarjana lengkap Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Kristen Maranatha.
2. Bagi perusahaan dimana penulis melakukan penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan informasi dan pemikiran yang berarti dalam melakukan koreksi dan penilaian akan pentingnya peranan suatu sistem informasi akuntansi penjualan dalam menunjang peningkatan aktivitas penjualan.

3. Bagi pembaca pada umumnya

Semoga 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.

1.5. Kerangka Pemikiran

Industri baik dalam skala kecil maupun besar dalam melakukan operasinya tidak terlepas dari aktivitas penjualan. Aktivitas penjualan merupakan aktivitas utama dari perusahaan dikarenakan aktivitas ini merupakan titik paling utama dalam mencapai tujuan perusahaan yaitu mencapai laba yang maksimal. Aktivitas penjualan bagi perusahaan seperti pada PT.Sinar Austral merupakan tahap yang paling penting dari siklus operasi, maka dari itu diperlukan informasi yang memadai yang dapat menjamin kelancaran operasinya.

Karena pentingnya penjualan bagi perusahaan, maka pimpinan perusahaan harus dapat mengendalikan dan mengawasi aktivitas penjualan di perusahaannya dengan menerapkan sistem informasi akuntansi yang dapat menunjang kelancaran kegiatan penerimaan pendapatan. Dengan semakin berkembangnya perusahaan maka ruang lingkup pengendalian dan pengawasan yang dilakukan oleh pimpinan akan semakin terbatas, sehingga pimpinan tidak dapat lagi mengawasi dan mengendalikan kegiatan operasinya dengan lebih teliti lagi. Bersamaan dengan keadaan yang serupa diperlukan pendelegasian wewenang kepada para bawahan yang disertai dengan pengawasan serta pengendalian yang memadai serta data –

data yang dapat dipercaya untuk dijadikan sebagai dasar bagi pihak manajemen untuk mengambil keputusan. Oleh karena itu diperlukan adanya sistem informasi akuntansi penjualan yang memadai.

Halomoan Ompusungu, 2002, menyimpulkan bahwa perusahaan yang kegiatannya sangat kompleks membutuhkan informasi yang tepat, akurat, dan bermanfaat dalam berbagai tingkat manajemen untuk pengambilan keputusan. Ukuran keefektifan pengendalian intern akan terpenuhi apabila sistem informasi akuntansi yang diterapkan dalam perusahaan telah dilaksanakan dengan baik.

(La Midjan,1995:12) mengemukakan tujuan utama dari pengembangan suatu sistem informasi akuntansi bagi suatu organisasi perusahaan adalah :

1. Untuk meningkatkan Informasi

Yaitu informasi yang tepat guna, terpercaya dan tepat waktu. Dengan kata lain sistem akuntansi harus dengan cepat dan tepat dapat memberikan informasi yang diperlukan.

2. Untuk meningkatkan sistem internal cek atau sistem pengendalian intern.

Yaitu sistem pengendalian intern yang diperlukan agar dapat mengamankan kekayaan perusahaan. Ini berarti bahwa sistem informasi yang disusun harus juga mengandung kegiatan sistem pengendalian intern.

3. Harus dapat menekan biaya – biaya tata usaha

Ini berarti biaya tata usaha untuk menyusun sistem akuntansi harus seefisien mungkin.

Aktivitas penjualan harus dapat dilaksanakan dan dikendalikan dengan sebaik mungkin agar tujuan yang ditetapkan oleh perusahaan dapat tercapai.

Untuk menunjang pelaksanaan dan pengendalian terhadap aktivitas penjualan maka diperlukan sistem akuntansi penjualan yang memadai dan diterapkan secara konsisten terhadap perusahaan.

Seperti yang dikutip oleh Josua Tarigan (2004), Ernst & Young sebagai salah satu konsultan yang terkemuka, memberikan *awareness* kepada organisasi-organisasi yang ada di dunia ini agar mempunyai kesadaran dalam hal pengendalian. Hal ini diungkapkan oleh Ernst & Young berdasarkan penelitian yang dilakukan pada tahun 2002. Penelitian yang melibatkan 450 CIO (*Chief Information Officer*) dan direktur di bidang teknologi informasi informasi dari 16 negara ini menyimpulkan perlunya perusahaan-perusahaan di dunia ini memiliki *awareness* terhadap ancaman dan resiko yang muncul dalam lingkungan organisasi.

Dengan diterapkannya sistem informasi akuntansi penjualan yang memadai pada perusahaan diharapkan dapat menekan penyimpangan–penyimpangan yang terjadi pada aktivitas penjualan. Sehingga dengan sistem informasi akuntansi penjualan yang memadai juga diharapkan dapat meningkatkan aktivitas penjualan.

Berdasarkan kerangka pemikiran diatas, maka penulis dapat menyimpulkan suatu hipotesis, yaitu: ”Jika sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang diterapkan pada perusahaan dilakukan secara memadai, maka akan meningkatkan aktivitas penjualan”.

1.6. Metoda Penelitian

Dalam penelitian ini penulis menggunakan pendekatan metode penelitian deskriptif analitis, yaitu penelitian yang bertujuan menggambarkan, menganalisa dan menarik kesimpulan secara sistematis tentang keadaan objek yang diteliti berdasarkan penemuan yang berhasil diperoleh selama penelitian.

1.6.1. Metoda Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Penelitian Lapangan (*Field research*)

Yaitu penelitian yang dilakukan secara langsung di tempat perusahaan dengan melakukan wawancara dengan pihak yang berwenang dalam memberikan data dan melakukan pengamatan yang dibutuhkan penulis. Penelitian lapangan ini dilakukan untuk memperoleh data primer dengan cara:

- a. Observasi, yaitu suatu teknik pengumpulan data dengan cara mengamati atau meninjau secara langsung kegiatan-kegiatan di lapangan yang berhubungan dengan objek penelitian.
- b. Wawancara, yaitu suatu teknik pengumpulan data dengan cara tanya jawab secara langsung dengan bagian yang berwenang, yang berhubungan dengan operasional kegiatan perusahaan untuk memperoleh data mengenai pelaksanaan sistem informasi akuntansi dengan maksud untuk memperoleh landasan teori yang relevan dengan masalah yang akan dibahas dan sebagai pembanding dalam pembahasan penjualan dan bagian

akuntansi untuk mendapatkan data yang berhubungan dengan aktivitas penjualan.

c. Daftar Pertanyaan atau kuesioner

Daftar pertanyaan yaitu dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan secara tertulis mengenai hal-hal yang berhubungan dengan perusahaan, terutama dengan masalah yang sedang diteliti oleh penulis. Daftar pertanyaan ini dibuat berdasarkan kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan yang berhubungan dengan data yang diperlukan oleh penulis, kemudian diisi oleh karyawan perusahaan yang bersangkutan.

d. Analisa Dokumen

Penulis mempelajari dokumen, formulir, dan catatan-catatan mengenai sistem dan prosedur yang digunakan dalam aktivitas penjualan kredit.

2. Penelitian kepustakaan (*Library research*)

Penelitian ini dimaksudkan untuk memperoleh data sekunder yaitu dengan membaca buku-buku yang telah ditulis oleh para ahli dan para penulis lainnya, literatur-literatur, dan catatan kuliah yang berhubungan dengan topik pembahasan.

1.6.2. Metoda Pengolahan Data

Dalam menjawab tujuan pertama dan kedua dalam penelitian ini maka penulis menggunakan dua macam pengolahan data yaitu:

- 1) Metode deskriptif analitis yaitu dengan membandingkan sistem informasi yang ada pada perusahaan dengan teori-teori yang ada yang bertujuan untuk

menguji apakah sistem informasi akuntansi penjualan yang digunakan oleh perusahaan telah memadai.

- 2) Metode kuantitatif dengan menggunakan *Regression analysis* (analisa regresi) dan *t test* (uji t) yang bertujuan untuk mengetahui apakah peranan sistem informasi akuntansi penjualan terhadap aktivitas penjualan yang terjadi di perusahaan.

1.7. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan pada PT.Sinar Austral yang bertempat di jalan Cibaligo No. 48 Leuwi Gajah .Cimahi. Penelitian ini dilakukan pada bulan April 2009 sampai dengan selesai.