

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Suatu perusahaan distributor didirikan untuk menyediakan barang dan jasa yang dibutuhkan oleh konsumen. Ini berarti, sebuah perusahaan dituntut untuk menyediakan barang dan jasa yang bermanfaat bagi konsumen. Seandainya tujuan ini tidak tercapai, maka akan mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan. Perkembangan suatu perusahaan akan mengakibatkan aktivitas dan seluruh masalah yang dihadapi perusahaan semakin bertambah, oleh karena itu perusahaan harus bisa mengatasi permasalahannya dengan sebaik mungkin.

Seluruh aktivitas yang ada dalam perusahaan merupakan kegiatan yang saling berkaitan antara kegiatan satu dengan yang lainnya. Manajemen perusahaan dituntut untuk berupaya sebaik-baiknya agar pelaksanaan seluruh aktivitas perusahaan dapat berjalan dengan baik, karena kegagalan dalam melaksanakan salah satu aktivitas perusahaan akan mempengaruhi kegiatan lain dalam suatu bagian bahkan mampu mempengaruhi keseluruhan 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. Suatu distribusi umumnya memiliki fungsi yang dapat dimanfaatkan oleh produsen dan *customer*.

Distributor yang baik adalah distributor yang tidak hanya menyediakan produk atau jasa yang diperlukan oleh konsumen, tetapi juga harus mampu

memberikan pelayanan yang terbaik ke konsumen sehingga konsumen sendiri dapat percaya dan loyal terhadap perusahaan. Untuk itu diperlukan fungsi akuntansi penjualan dalam pengelolaannya.

Fungsi penjualan bertanggung jawab melayani kebutuhan barang pelanggan, juga bertanggung jawab untuk menerima surat order dari pembeli, mengedit order dari pelanggan untuk menambahkan informasi yang belum ada pada surat order tersebut (seperti spesifikasi barang, dan rute kiriman), meminta otorisasi kredit, menentukan tanggal pengiriman dan dari gudang mana barang akan dikirim, dan mengisi surat order pengiriman. Fungsi ini juga bertanggung jawab untuk membuat "*back order*" pada saat diketahui tidak tersedianya persediaan untuk memenuhi order dari pelanggan.

Kegiatan penjualan adalah aktivitas utama dari distributor. Untuk mendukung aktivitas ini diperlukan Sistem Informasi Akuntansi yang memadai, karena tanpa kita sadari setiap aktivitas operasional perusahaan membutuhkan informasi akuntansi. Jika sistem akuntansi tidak berjalan dengan baik, maka dapat mengakibatkan kerugian bagi perusahaan. Dengan kata lain sistem informasi akuntansi penjualan harus dilakukan seefektif mungkin untuk mendapatkan laba yang optimal.

Sistem informasi akuntansi yang memadai akan membantu manajemen dan pemilik perusahaan dalam memberikan informasi yang akurat untuk membuat suatu keputusan yang tepat, akurat dan cepat. Dengan demikian maka dapat menjamin pula pengambilan keputusan yang tepat dan juga menjamin kelangsungan hidup perusahaan.

Untuk menciptakan suatu informasi yang tepat, cepat dan akurat, maka diperlukan upaya peningkatan efektivitas suatu sistem pengendalian intern yang dijalankan perusahaan.

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 : **“PERANAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN DALAM MENINGKATKAN EFEKTIVITAS PENJUALAN”**

1.2 Identifikasi Masalah

Pada perusahaan distributor dimana penulis melakukan penelitian, terdapat dua bagian yaitu: bagian penjualan dan bagian *officer*. Berdasarkan hal-hal tersebut, penulis mengidentifikasikan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimanakah sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan oleh perusahaan.
2. Sampai sejauh manakah sistem informasi akuntansi berperan dalam meningkatkan efektivitas penjualan.

1.3 Tujuan Penelitian

Bertitik tolak pada masalah yang ada, maka maksud dan tujuan dari penelitian ini adalah untuk:

1. Mempelajari dan menganalisa sistem informasi akuntansi penjualan yang digunakan oleh perusahaan.

2. Mengukur sejauh mana sistem informasi akuntansi penjualan dapat meningkatkan efektivitas penjualan.

1.4 Kegunaan dan Manfaat Penelitian

Adapun kegunaan dan manfaat penelitian yang dapat penulis kemukakan adalah sebagai berikut :

1. Dengan diadakan penelitian ini, maka penulis mendapat kesempatan untuk membandingkan antara teori tentang sistem informasi akuntansi penjualan terhadap fungsi penjualan dengan penerapan dalam dunia praktek.
2. Memberikan manfaat pada perusahaan yang bersangkutan untuk memberikan hasil perbandingan antara teori dan penerapannya serta jika perlu dipakai dalam mengadakan perbaikan-perbaikan yang diperlukan dalam rangka meningkatkan efektivitas pengendalian intern penjualan perusahaan.
3. Untuk memenuhi kewajiban dalam melakukan penyusunan skripsi, yang merupakan syarat tingkat sarjana pada jurusan Akuntansi di Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Maranatha.

1.5 Rerangka Pemikiran

Suatu perusahaan tentunya mempunyai aktivitas yang sesuai dengan besar atau kecilnya perusahaan tersebut. Pada perusahaan yang organisasinya masih kecil dengan karyawan yang sedikit jumlahnya dan kegiatan operasi perusahaan masih terbatas, pimpinan perusahaan tersebut dapat langsung mengawasi jalannya

perusahaan. Lain halnya apabila semakin besar perusahaan tersebut maka aktivitas perusahaan makin bertambah dan kompleks. Karena pada keadaan seperti ini seorang pemimpin tidak dapat lagi memimpin perusahaan seorang diri. Dengan demikian, maka pimpinan harus mendelegasikan sebagian dari wewenang dan tugasnya kepada para bawahannya. Sehingga kegiatan pimpinan dapat lebih diarahkan pada kegiatan perencanaan, pengendalian dan pengambilan keputusan.

Salah satu bagian terpenting dari perusahaan distribusi adalah bagian penjualan termasuk sistem informasi akuntansi penjualan yang ada dan diterapkan dalam perusahaan tersebut.

Pengertian penjualan menurut Kotler (2006:15) adalah *“The selling concept holds that consumers and businesses, if left alone, will ordinarily not buy enough of the organization’s products. The organization must, therefore, undertake an aggressive and promotion effort.”*

Dengan kata lain penjualan merupakan proses pertukaran dan pemindahan hak atas barang atau jasa antara penjual dan pembeli, baik secara tunai maupun kredit. Namun untuk mencapainya diperlukan kesepakatan antara penjual dan pembeli. Perusahaan sering mengalami berbagai masalah dalam melaksanakan aktivitas penjualan, dan untuk menghindarinya hal yang perlu dilakukan adalah dengan melakukan pengendalian internal.

Fungsi penjualan memegang peranan yang sangat penting. Karena fungsi penjualan ikut bertanggung jawab dalam mengamankan dan menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Karena seperti yang kita ketahui fungsi penjualan menjadi tulang punggung sumber pendapatan perusahaan. Jadi jika

fungsi ini tidak dikelola dengan baik tentu saja akan berpengaruh terhadap kelangsungan hidup perusahaan.

Untuk dapat memenuhi hal tersebut maka diperlukan informasi-informasi akuntansi yang dapat membantu manajemen dalam mengendalikan suatu kegiatan operasi perusahaan. Diharapkan dengan memiliki dan menjalankan sistem informasi akuntansi penjualan yang memadai mampu menyokong operasional perusahaan dalam setiap aktivitasnya.

Pada dasarnya penyusunan sistem informasi akuntansi adalah untuk memperlancar segala proses kegiatan yang ada dalam perusahaan melalui penyediaan yang tepat guna dan tepat waktu, menciptakan pengendalian intern untuk mengamankan harta perusahaan, mengecek keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhi kebijakan manajemen (Mulyadi, 2001:164).

Adapun tujuan diperlukannya sistem informasi akuntansi bagi perusahaan:

1. Untuk meningkatkan sistem pengendalian intern yang diperlukan agar dapat mengamankan harta perusahaan.
2. Untuk meningkatkan informasi yang datanya dapat dipercaya, tepat waktu dan tepat guna.
3. Harus dapat menekan biaya dalam penyelenggaraan catatan akuntansi yang berarti bahwa biaya penyelenggaraan akuntansi harus seefektif dan seefisien mungkin (La Midjan, 2001:19).

Sistem dan prosedur yang bersangkutan dengan penjualan antara lain fungsi kredit, fungsi penjualan, fungsi gudang, fungsi pengiriman, fungsi akuntansi, dan fungsi penagihan (Mulyadi, 2001:204).

Sistem dapat dikatakan baik jika semua fungsi dan prosedur di atas dapat berjalan dengan baik dan sesuai dengan fungsinya masing-masing. Tentunya tidak mudah untuk dilaksanakan, karena walaupun tujuan utamanya sama, namun setiap fungsi mempunyai tugas dan tanggung jawab yang berbeda dan tidak dapat disatukan satu sama lain.

Untuk itulah diperlukan sistem informasi akuntansi dalam membantu perusahaan dalam mencapai tujuannya. Sistem informasi akuntansi membantu memberikan informasi-informasi yang dibutuhkan untuk setiap fungsi dan bagian dengan tujuan informasi tersebut dapat memberikan kontribusi dalam perusahaan.

Dari kerangka pemikiran ini, penulis menyimpulkan hipotesis sementara yaitu **“Jika Sistem Informasi Akuntansi Penjualan diterapkan secara memadai, maka akan meningkatkan efektivitas penjualan.”**

1.6 Metodologi Penelitian

Metode penelitian yang dilakukan penulis adalah metode penelitian analitis deskriptif kuantitatif, yaitu suatu metode yang bertujuan untuk menggambarkan keadaan perusahaan berdasarkan fakta yang nyata dan tampak pada situasi yang diamati, dimana data disusun, dijelaskan dan kemudian dianalisa (Sugiyono, 2001:73).

1.6.1 Metode pengumpulan data:

1. Penelitian lapangan (*Field Research*)

Yaitu mengumpulkan data dan informasi yang diperlukan, dengan cara melihat langsung ke lapangan yang menjadi objek penelitian untuk memperoleh data primer dan informasi ada perusahaan yang bersangkutan.

Teknik penelitian lapangan yang digunakan antara lain :

- a. Pengamatan, yaitu pengumpulan data secara langsung terhadap aktivitas perusahaan yang diteliti.
- b. Wawancara, yaitu pengumpulan data dengan mengadakan Tanya jawab dengan pimpinan, pejabat perusahaan, serta karyawan yang terlibat langsung dalam permasalahan yang diteliti.
- c. Daftar Pertanyaan (*Questionare*)

Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan membuat pertanyaan-pertanyaan yang berhubungan dengan objek yang sedang diteliti dan memberikan daftar pertanyaan tersebut kepada pihak-pihak yang berhubungan dengan masalah yang diteliti. Data yang akan ditanyakan ini adalah prosedur kebijakan penjualan dan pelaksanaan pengendalian penjualan. Responden yang terpilih untuk mengisi kuesioner adalah pihak-pihak intern perusahaan yang berkaitan dengan penelitian ini.

2. Penelitian kepustakaan (*Library Research*)

Yaitu pengumpulan data dengan mencari, membaca, menelaah dan membandingkan beberapa literature, dan buku-buku referensi yang berkaitan erat dengan objek yang diteliti.

1.6.2 Teknik Pengolahan Data

1. Analisis Data Kualitatif

Setelah data diperoleh dan dikumpulkan, selanjutnya dianalisis berdasarkan metode yang telah ditetapkan dengan tujuan untuk mengetahui hubungan antara sistem informasi akuntansi penjualan dengan efektivitas penjualan.

2. Analisis Data Kuantitatif

Dari kuesioner yang disajikan dengan kemungkinan jawabannya ditetapkan terlebih dahulu, selanjutnya dari data yang berupa kualitatif diberikan bobot. Selanjutnya data berubah menjadi data kuantitatif. Untuk mengetahui seberapa besar peranan variabel X dan variabel Y akan digunakan regresi linier.

1.7 Lokasi Penelitian dan Waktu Penelitian

Dalam sub bab ini penulis ingin memberikan uraian singkat mengenai tempat kedudukan perusahaan distributor perusahaan yang penulis teliti. Adapun perusahaan yang penulis pilih adalah sebuah perusahaan distributor *consumers goods* P.T. Arta Boga Cemerlang yang berlokasi di kotamadya Bandung tepatnya

di jalan Soekarno Hatta 531. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Agustus 2008 sampai Oktober 2008.