

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.1 Latar Belakang Penelitian

Seiring dengan semakin ketatnya persaingan dalam dunia perdagangan, setiap perusahaan terus berusaha untuk meningkatkan aktivitas penjualannya dan agar tetap dapat mempertahankan kelangsungan hidup perusahaannya (Widjajanto, 2001). Kelangsungan hidup perusahaan sangat bergantung pada kemampuan manajemen perusahaan dalam mengelola setiap aktivitas perusahaan. Dalam mengelola aktivitas-aktivitasnya, perusahaan membutuhkan informasi sebagai media komunikasi dan alat bagi pihak manajemen dalam proses pengambilan keputusan yang tepat. Setiap perusahaan baik swasta ataupun pemerintah membutuhkan informasi yang memadai.

Informasi yang memadai adalah memenuhi syarat-syarat relevan, akurat, tepat waktu, jelas, dan konsisten. Suatu informasi yang memiliki keseluruhan syarat-syarat tersebut akan menghasilkan sistem informasi yang mendukung peningkatan aktivitas penjualan perusahaan (Hall, 2001). Informasi yang dihasilkan dalam aktivitas-aktivitas operasional dicatat oleh perusahaan untuk mendukung kegiatan operasinya sehari-hari. Catatan yang dimiliki oleh perusahaan itu sering dikenal dengan nama dokumen. Informasi mengenai kondisi perusahaan dapat dipenuhi melalui

sistem informasi akuntansi yang terdapat dalam dokumen-dokumen perusahaan (La Midjan, 2001).

Dokumen merupakan bagian dari sistem informasi akuntansi yang sangat berguna untuk mendukung aktivitas penjualan perusahaan. Sebuah dokumen menyediakan bukti dari peristiwa ekonomi yang terjadi (Hall, 2001).

Penggunaan dokumen khususnya dalam aktivitas penjualan menjadi semakin penting karena dapat berfungsi sebagai alat pengumpul informasi yang berhubungan dengan bagian penjualan. Namun hingga saat ini masih banyak perusahaan yang belum menyadari pentingnya penggunaan dokumen yang memadai dalam mendukung aktivitas-aktivitas perusahaan. Dalam aktivitas penjualan, dokumen dapat dijadikan sebagai bahan bukti transaksi baik bagi pihak intern perusahaan maupun bagi pihak ekstern perusahaan dan dokumen dapat juga menjadi alat bantu pengendalian intern sebagai bahan bukti terlulis untuk membantu proses penelusuran kembali atas transaksi-transaksi yang terjadi di dalam perusahaan.

Aktivitas penjualan merupakan salah satu aktivitas yang penting dalam suatu perusahaan, karena merupakan sumber utama pendapatan yang diperoleh perusahaan (Krismiaji, 2002). Aktivitas penjualan merupakan suatu kegiatan yang sifatnya dinamis, sehingga selalu terjadi masalah baru dan berbeda. Bila pengelolaan penjualan kurang baik maka

akan mengakibatkan kerugian pada perusahaan, yang menyebabkan pendapatan perusahaan akan berkurang.

Untuk mendukung aktivitas pengelolaan penjualan yang baik maka diperlukan adanya suatu dokumen yang memadai tentang penjualan yang dapat menyediakan informasi yang mendukung pengelolaan penjualan.

Dokumen yang memadai artinya dokumen yang berisi informasi-informasi yang lengkap, tepat waktu, akurat, relevan, dan dapat dipertanggungjawabkan. Penggunaan dokumen secara tepat dan akurat penting artinya dalam aktivitas penjualan karena dapat dijadikan sebagai acuan dalam penilaian efektivitas dan efisiensi aktivitas penjualan perusahaan (Widjajanto, 2001). Penggunaan dokumen yang memadai juga menunjang dihasilkannya informasi penjualan yang berguna bagi manager dalam pengambilan keputusan yang tepat untuk keberhasilan pengelolaan penjualan.

Dalam pelaksanaan aktivitas penjualan, perusahaan mengharapkan agar penjualan dapat berjalan dengan efektif. Efektivitas didasarkan atas sejauh mana tujuan suatu organisasi dapat dicapai. Efektivitas lebih menitikberatkan pada tingkat keberhasilan organisasi dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan (Arens, Elder, dan Beasley, 2003). Aktivitas penjualan dikatakan efektif bila telah mencapai target sesuai dengan yang diinginkan oleh perusahaan, dan barang yang dijual oleh perusahaan telah

mendapat pengawasan yang memadai guna menghindari adanya kecurangan atau kerusakan (Gillespie, 2001).

Dalam melakukan aktivitas perusahaannya, PD Tiga Saudara menjual berbagai kebutuhan bahan pokok yang digunakan hampir di semua jenis industri makanan. Hal ini menjadi ruang lebih dalam perkembangan perusahaan. Peran PD Tiga Saudara bagi industri makanan di Bandung termasuk cukup berpengaruh mengingat banyaknya pelanggan yang dimiliki oleh PD Tiga Saudara. Namun hingga saat ini PD Tiga Saudara belum menggunakan dokumen-dokumen yang memadai khususnya dalam aktivitas penjualan, padahal penggunaan dokumen-dokumen yang memadai pada aktivitas penjualan dapat menghasilkan informasi yang berguna untuk meningkatkan aktivitas penjualan.

Berdasarkan uraian diatas maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul **“Peranan Penggunaan Dokumen Dalam Menunjang Aktivitas Penjualan Yang Efektif”**.

## 1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, penulis mengidentifikasi hal-hal sebagai berikut :

1. Bagaimana prosedur aktivitas penjualan yang dilakukan perusahaan ?
2. Bagaimana penggunaan dokumen sebagai salah satu alat bantu dalam aktivitas penjualan ?
3. Sejauh mana peran penggunaan dokumen dalam menunjang aktivitas penjualan yang efektif ?

## 1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini dilakukan penulis untuk mempelajari, memahami dan mengevaluasi peranan penggunaan dokumen dalam menunjang aktivitas penjualan yang efektif.

## 1.4 Kegunaan Penelitian

Penulis mengharapkan penelitian yang dilakukan ini dapat berguna untuk berbagai pihak, yaitu:

1. Bagi penulis

Menambah pengetahuan, wawasan dan pengalaman sehubungan dengan masalah yang diteliti mengenai peranan penggunaan dokumen dalam menunjang aktivitas penjualan yang efektif.

2. Bagi perusahaan

Memberikan masukan yang bermanfaat sehingga membantu perusahaan dapat mengelola dokumen dengan lebih baik dan dapat menunjang aktivitas penjualan yang efektif.

3. Bagi pembaca

Memberikan informasi dan gambaran mengenai peranan penggunaan dokumen dalam menunjang aktivitas penjualan yang efektif, sehingga dapat dijadikan bahan kajian bagi pembaca yang ingin melakukan penelitian dalam masalah yang sama.

### **1.5 Rerangka Pemikiran**

Sistem Informasi Akuntansi merupakan suatu pengolahan data akuntansi yang terdiri dari koordinasi manusia, alat dan metode yang berinteraksi dalam suatu wadah organisasi yang terstruktur untuk menghasilkan informasi akuntansi keuangan dan informasi akuntansi manajemen yang terstruktur (La Midjan, 2001).

Dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan yang baik diharapkan mampu memberikan informasi yang terstruktur dan memperbaiki penyimpangan-penyimpangan yang terjadi dalam aktivitas penjualan perusahaan. Sehingga diharapkan sistem informasi akuntansi penjualan yang memadai dapat meningkatkan aktivitas penjualan (Widjajanto, 2001).

Dalam pengelolaan penjualan sistem informasi akuntansi memegang peranan yang penting dalam perusahaan, yaitu sebagai suatu sistem yang dapat mengatur dan mengkoordinasikan aktivitas penjualan perusahaan tersebut (La Midjan, 2001).

Perusahaan baik dalam skala kecil maupun skala besar dalam melaksanakan aktivitas operasinya tidak terlepas dari kegiatan penjualan. Pengelolaan kegiatan penjualan merupakan salah satu hal yang penting dalam suatu perusahaan, karena menyangkut kelangsungan operasi, efektivitas dan efisiensi perusahaan, serta menentukan besarnya laba yang akan diperoleh. Dalam pengelolaan penjualan tersebut pimpinan perusahaan memerlukan dukungan sistem informasi akuntansi yang direncanakan dan dirancang sedemikian rupa sehingga dapat meningkatkan pendapatan perusahaan (Krismiaji, 2002).

Pada pelaksanaan aktivitas penjualan, peranan dokumen sebagai bagian dari sistem informasi akuntansi perusahaan dalam pengelolaan penjualan adalah untuk membantu kelancaran proses transaksi penjualan, sebagai pendukung efisiensi dan efektivitas operasional, dan sebagai bahan bukti dari aktivitas-aktivitas perusahaan. Dokumen dapat pula berfungsi sebagai alat pengendalian intern perusahaan agar setiap aktivitas yang dilakukan atau transaksi yang terjadi dapat dicatat sehingga dapat dinilai dan dipertanggungjawabkan agar perusahaan terhindar dari penyimpangan-penyimpangan yang dapat terjadi.

Efektif merupakan tingkat dimana perusahaan dapat mencapai tujuan-tujuan yang telah ditetapkannya. Penjualan dapat dikatakan efektif apabila telah mencapai target seperti yang ditetapkan oleh perusahaan. Efektivitas dari aktivitas penjualan dapat tercapai apabila barang yang dijual telah sesuai dengan kualitas, kuantitas dan ketepatan waktu pengadaan barang sesuai dengan kebutuhan konsumen. Barang yang tidak memenuhi kualitas, kuantitas dan ketepatan waktu pengadaan barang yang telah ditetapkan dapat menyebabkan terhambatnya penjualan, sehingga perusahaan kehilangan kesempatan dalam meraih laba (Arens dan Loebbecke, 2003).

Untuk memenuhi tujuan dari penjualan yang efektif maka salah satu alat yang dapat dipakai untuk menghasilkan informasi yang berguna dalam meningkatkan aktivitas penjualan adalah dengan menggunakan dokumen. Dalam hal ini secara spesifik dokumen yang dimaksud adalah dokumen yang dihasilkan dalam aktivitas penjualan seperti faktur penjualan, kwitansi, surat jalan untuk mengantar pesanan barang, dan lain-lain. Dokumen ini dapat menghasilkan informasi berupa keterangan-keterangan atas setiap kejadian atau aktivitas penjualan yang dilakukan, yang berguna bagi para pengambil keputusan untuk meningkatkan aktivitas penjualan.

Penggunaan dokumen yang memadai penting artinya dalam aktivitas penjualan karena melibatkan banyak bagian dalam perusahaan. Setiap bagian dalam perusahaan harus dapat bekerja dengan efisien dan efektif serta mampu mempertanggungjawabkan tindakannya. Koordinasi yang baik diperlukan sehingga aktivitas yang dilaksanakan berjalan dengan efektif dan efisien.

Salah satu cara yang dapat dilakukan agar koordinasi antar bagian dapat dilakukan dengan baik adalah dengan penggunaan dokumen sebagai media komunikasi yang memungkinkan setiap bagian dalam perusahaan dapat berhubungan secara formal agar tindakan yang dilakukan oleh masing-masing bagian dapat dipertanggungjawabkan dan berjalan dengan baik, sehingga pada akhirnya akan berpengaruh pada peningkatan aktivitas penjualan perusahaan.

## **1.6 Metoda Penelitian**

Penelitian ini menggunakan metoda penelitian deskriptif analisis, yaitu suatu metoda yang berusaha mengumpulkan, menyajikan serta menganalisis data, sehingga dapat memberikan gambaran yang cukup jelas atas objek yang diteliti. Metoda ini bertujuan menggambarkan keadaan perusahaan berdasarkan fakta yang tampak pada situasi yang diselidiki, kemudian data-data yang telah diperoleh tersebut disusun, diolah dan dianalisis serta diinterpretasikan (Emory & Cooper, 2000).

Teknik pengumpulan data yang digunakan sebagai berikut :

1. Studi Lapangan (*Field Study*).

Penelitian dilakukan secara langsung atas kegiatan yang dilakukan perusahaan, sehingga penulis memperoleh data primer yang dibutuhkan.

Prosedur pengumpulan data dilakukan dengan cara :

- a. Wawancara, yaitu mengadakan tanya jawab langsung dengan pihak-pihak yang terkait dari perusahaan mengenai topik penelitian ini.
- b. Pengamatan, yaitu pengamatan secara langsung dan pencatatan secara sistematis terhadap objek penelitian agar diperoleh data-data yang objektif.

2. Studi Kepustakaan (*Literature Study*).

Yaitu penelitian yang dilakukan dengan mempelajari buku-buku, catatan-catatan kuliah yang yang terkait dengan topik yang diteliti dalam skripsi ini. Dimana data yang diperoleh merupakan data sekunder.

## **1.7 Lokasi Penelitian**

Penulis melakukan penelitian di PD Tiga Saudara yang berlokasi di kawasan Perdagangan Pagarsih. Waktu penelitian adalah dari bulan September 2006. Hingga saat ini PD Tiga Saudara belum menggunakan dokumen-dokumen yang memadai khususnya dalam aktivitas penjualan. Kegiatan penjualan yang dilakukan oleh perusahaan juga belum sepenuhnya efektif, karena terdapat perbedaan yang signifikan antara jumlah target penjualan yang telah ditetapkan perusahaan dengan penjualan aktual. Penulis ingin menganalisa penggunaan dokumen penjualan yang telah diterapkan perusahaan dalam upaya untuk menunjang aktivitas penjualan yang efektif.