

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Dalam konteks globalisasi modern, keterkaitan bangsa Indonesia dengan sesama bangsa di dunia menjadi semakin erat karena berkembang dengan pesatnya sektor industri. Untuk itu, latar belakang penulis melakukan penelitian ini dikarenakan era globalisasi perkembangan dunia yang telah membawa banyak perubahan kemajuan ekonomi bagi seluruh rakyat Indonesia. Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi telah mengubah struktur masyarakat Indonesia dari masyarakat yang bercocok tanam agraris menjadi masyarakat bercocok industri. Hal ini terlihat dari semakin berkembangnya sektor industri (Harinowo, 2005).

Perkembangan kegiatan ekonomi yang terus menurun berpengaruh terhadap perkembangan perusahaan di Indonesia. Untuk dapat terus berkembang, perusahaan harus mampu merancang, merencanakan, dan melaksanakan aktivitasnya dengan baik agar tujuan perusahaan dapat tercapai (Robinson, 1997).

Pada tahun 2000, banyak pandangan yang menganggap terjadi tahap pemulihan ekonomi, tetapi anggapan tersebut tidak tepat karena struktur fundamental ekonomi Indonesia masih lemah, sehingga perkembangan kegiatan ekonomi terus menurun (Assauri, 2004).

Namun, dengan menjamurnya berbagai usaha di sektor industri dalam menawarkan barang dan jasa menyebabkan semakin maraknya persaingan. Persaingan yang ada menuntut para produsen barang dan jasa untuk aktif, kreatif

dan selalu berusaha untuk mengutamakan kepuasan konsumen baik melalui kualitas produk maupun pelayanan yang diberikan. Konsumen yang puas akan loyal terhadap barang dan jasa yang dikonsumsi. Selain itu, perusahaan pun harus selalu waspada terhadap perkembangan dan perubahan keinginan pasar. Untuk dapat terus berkembang, perusahaan harus mampu merancang, merencanakan, dan melaksanakan aktivitasnya dengan baik agar tujuan perusahaan dapat tercapai (Robinson, 1997).

Mendekati tahun 2004, perekonomian global dihadapkan pada paling tidak dua permasalahan struktural, yaitu terjadinya defisit kembar di Amerika Serikat yang membawa dampak sangat penting bagi perkembangan nilai mata uang dunia serta perkembangan pasar minyak yang membawa dampak kepada inflasi global (Harinowo, 2005). Untuk itu apabila sebuah perusahaan masih ingin diakui keberadaannya didalam perekonomian Indonesia maka haruslah dapat memberikan sesuatu kelebihan yang tidak dimiliki oleh pesaing atau perusahaan lainnya kepada konsumen saat ini.

Bagi kebanyakan perusahaan orientasi mereka adalah laba, oleh karena itu perusahaan akan selalu berusaha untuk mencapai laba yang maksimal. Salah satu masalah yang muncul dari adanya persaingan yang ketat adalah bahwa perusahaan gagal untuk merealisasikan tujuannya dalam memperoleh laba yang maksimal. Oleh karena itu untuk memperoleh laba yang maksimal, biaya-biaya yang dikeluarkan harus dimanfaatkan sebaik mungkin agar dapat membantu tercapai tujuan perusahaan yaitu perolehan laba yang maksimal. Selain itu, menurut Belkaoui (1992), berhasil tidaknya suatu perusahaan dalam mengembangkan

perusahaan tergantung pada bagaimana pihak manajemen dalam melaksanakan aktivitas perusahaan.

Pendapatan suatu perusahaan secara normal diperoleh dari kegiatan operasional sehari-hari yaitu kegiatan penjualan barang. Oleh karena itu perencanaan dan pelaksanaan aktivitas penjualan harus dilakukan secara efektif dan efisien agar laba yang dihasilkan meningkat sesuai dengan sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan dalam jangka panjang mampu mencapai laba yang maksimal. Menurut La Midjan (2001), salah satu aktivitas yang perlu mendapat pengawasan dan pengendalian adalah penjualan. Pengelolaan aktivitas penjualan selain itu harus efektif dan efisien, juga harus seiring sejalan dengan fungsi-fungsi penting lain dalam perusahaan agar tercapainya tujuan dapat terlaksana.

Pemeriksaan operasional merupakan salah satu bentuk pengawasan terhadap jalannya operasi perusahaan. Pemeriksaan operasional diharapkan dapat digunakan untuk menilai efektivitas dan efisiensi aktivitas penjualan perusahaan. Efektivitas adalah suatu keadaan yang menunjukkan tingkatan keberhasilan atau kegagalan kegiatan manajemen dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan terlebih dahulu. Efektivitas penjualan dalam suatu perusahaan dapat dilihat dari kemampuan perusahaan dalam mencapai target penjualan, peningkatan kuantitas dan kualitas penjualan, serta kegiatan menyalurkan barang, yang ditunjang oleh kebijaksanaan, strategi dan pengendalian internal penjualan yang diterapkan oleh perusahaan (Campbell, 1993).

Melalui pemeriksaan operasional, pihak manajemen dapat mengetahui seberapa baik pelaksanaan aktivitas penjualan yang telah dilaksanakan oleh

perusahaan, masalah-masalah yang ada dalam pelaksanaannya serta cara-cara untuk mengatasinya.

Berdasarkan uraian di atas, penulis melakukan penelitian dengan mengambil judul:

“Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam upaya mencapai efektivitas penjualan”.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian, terbukti bahwa aktivitas penjualan merupakan sumber pendapatan bagi perusahaan oleh karena itu aktivitas tersebut harus dapat dikelola dan dikendalikan dengan sangat baik sehingga target penjualan sekaligus tujuan perusahaan dapat tercapai dan perusahaan dapat mampu mengembangkan dirinya, sehingga penulis dapat mengidentifikasi permasalahan yaitu seberapa efektif kah pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan di dalam upaya mencapai efektivitas penjualan.

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud dan tujuan yang ingin dicapai penulis atas penelitian ini adalah untuk menemukan suatu sistem informasi akuntansi penjualan yang paling cocok dengan keadaan perusahaan dan tentunya tidak terlepas dari masalah yang telah diidentifikasi diatas maka tujuan penelitian adalah sebagai berikut :

- a. Mengetahui dan memahami Sistem Informasi Akuntansi Penjualan yang diterapkan oleh perusahaan sudah efektif dan efisien.

- b. Membantu pihak manajemen dalam mengidentifikasi kelemahan-kelemahan dalam aktivitas penjualan yang dapat menghambat tercapainya efektivitas dan efisiensi sehingga laba perusahaan tidak dapat meningkat.
- c. Memberikan saran mengenai pelaksanaan aktivitas penjualan yang efektif dan efisien dengan harapan di masa yang akan datang aktivitas penjualan dapat memberi sumbangsih bagi perkembangan perusahaan secara keseluruhan.

1.4 Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian yang dilakukan penulis diharapkan dapat berguna dan memberikan manfaat sebagai berikut:

1. *Bagi Penulis*

Penelitian ini dapat menambah pengalaman dan pengetahuan terapan atas penempatan teori-teori yang telah dipelajari selama kuliah.

2. *Bagi Perusahaan*

Diharapkan dapat menjadi masukan yang berguna bagi manajer tentang pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap laba perusahaan.

3. *Bagi Pembaca*

Sebagai bahan referensi yang berguna untuk menambah pengetahuan serta dapat memberikan informasi dan gambaran tentang sistem informasi akuntansi penjualan khususnya bagi yang memerlukan.

1.5 Rerangka Pemikiran

Perkembangan perekonomian dewasa ini di era globalisasi sudah semakin pesat. Perkembangan ini tentu saja sangat besar pengaruhnya bagi negara-negara di dunia terutama untuk negara-negara yang sedang berkembang. Hal ini ditandai dengan semakin banyaknya perusahaan-perusahaan baru yang didirikan maupun ekspansi perusahaan-perusahaan yang telah ada. Persaingan semakin ketat dan tidak dapat dihindari terutama bagi perusahaan-perusahaan yang bergerak dalam bidang usaha yang sama.

Ketatnya persaingan merupakan salah satu faktor eksternal yang mempengaruhi operasi perusahaan dalam pencapaian tujuan jangka panjang yaitu memperoleh laba yang maksimal. Faktor lain yang ikut menentukan keberhasilan operasi perusahaan yaitu bagaimana cara perusahaan mengelola faktor-faktor internal yaitu pelaksanaan kegiatan operasi perusahaan sebaik mungkin. Dan sebenarnya faktor internal menjadi lebih penting karena berada dalam kendali perusahaan.

Dalam usaha mencapai tujuan perusahaan pada umumnya, aktivitas bagian penjualan memegang peranan yang penting yaitu sebagai tulang punggung dari seluruh aktivitas perusahaan. Dimana keberhasilan perusahaan tergantung dari kemampuannya untuk menjual barang yang tersedia dalam perusahaan.

Dalam sebuah perusahaan, tingkat efektivitas yang diinginkan adalah ketika hasil yang didapat sesuai dengan target yang telah ditetapkan atau bahkan melebihi target yang telah diterapkan perusahaan. Sedangkan efisien artinya

output dihasilkan dengan menggunakan sumber daya yang seoptimal mungkin. Oleh karena itu penjualan yang baik haruslah efektif dan efisien.

Efektivitas dan efisiensi dapat diperoleh oleh perusahaan melalui perencanaan dan pelaksanaan aktivitas penjualan yang baik. Dengan perencanaan yang baik, perusahaan dapat melakukan penghematan biaya sehingga laba yang diperoleh dapat meningkat. Pada akhirnya penjualan yang efektif dan efisien akan membantu perusahaan dalam mencapai tujuan jangka panjangnya, yaitu memperoleh laba yang maksimal.

Masalah-masalah dalam pengelolaan penjualan yang mencakup masalah yang berkaitan dengan produk, penetapan harga, distribusi, metode penjualan organisasi perencanaan dan pengendalian penjualan harus diatasi dengan efektif dan efisien sesuai dengan pola kebijaksanaan perusahaan.

Dalam dunia bisnis informasi mempunyai peranan penting karena dapat memperlancar aktivitas perusahaan. Selain itu fungsi informasi penting sebagai bahan untuk melakukan suatu pengendalian. Dengan adanya informasi, manajemen perusahaan dapat mengetahui sesuatu yang terjadi dalam perusahaan juga dapat membantu dalam pengambilan keputusan.

Salah satu aktivitas yang perlu mendapat pengawasan adalah penjualan. Penjualan harus mendapat pengawasan yang ketat karena merupakan sumber pendapatan perusahaan untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya.

Widjajanto (2001, 2) mendefinisikan sistem informasi akuntansi sebagai berikut, Sistem informasi akuntansi adalah susunan berbagai formulir, catatan, peralatan termasuk komputer dan perlengkapannya serta alat komunikasi, tenaga

pelaksana dan laporan yang terkoordinasikan secara erat yang didesain untuk mentransformasikan data keuangan menjadi informasi yang dibutuhkan manajemen.

Menurut Bodnar and Hopwood dalam buku *Accounting Information System*, pengertian sistem informasi akuntansi adalah sebagai berikut:

“An Accounting information system is collection of resource, such as people and equipment, designed to transform financial and other data into information. This information is communicated to a wide variety of decision makers”.

(George H. Bodnar, 2001 : hal 1)

Sistem informasi akuntansi memegang peranan penting karena dapat menyajikan informasi tentang data keuangan agar penjualan dapat ditingkatkan sehingga dapat mempertinggi laba yang diinginkan oleh perusahaan.

Berdasarkan definisi di atas pengertian sistem informasi akuntansi dapat diberi arti sebagai suatu kumpulan sumber daya yang terdiri dari koordinasi manusia, alat, dan metode, disusun untuk mengubah data keuangan atau data lainnya ke dalam bentuk informasi.

Berdasarkan uraian di atas penulis mengemukakan suatu hipotesa sebagai berikut:

”Apabila Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dilaksanakan Dengan Baik, Maka Akan Berpengaruh Terhadap Efektivitas Penjualan”.

1.6 Metoda Penelitian

Metoda penelitian yang digunakan adalah metoda empirik yaitu metoda penelitian yang dilakukan untuk menggambarkan, menjelaskan persoalan, dengan

mengumpulkan informasi faktual mengenai hubungan-hubungan yang dihipotesiskan, yang dapat dipakai untuk menentukan apakah suatu gambaran tertentu tentang suatu persoalan adalah benar (Cooper dan Emory, 1997).

Metoda pengumpulan data yang digunakan adalah sebagai berikut:

1. Studi Lapangan

Penelitian ini dilakukan dengan cara meninjau langsung ke lokasi yang sedang diteliti, untuk memperoleh data dan keterangan yang sesuai dengan masalah yang dibahas, dilakukan dengan cara:

- a. Observasi, mengamati dan mengumpulkan data secara langsung pada objek yang diteliti.
- b. Wawancara, yaitu melakukan tanya jawab dengan pimpinan, staf dan karyawan yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.
- c. Kuesioner, yaitu dengan menyebarkan angket yang berisi pertanyaan-pertanyaan kepada responden mengenai masalah yang dibahas.

2. Studi Kepustakaan

Penelitian yang dilakukan dengan mencari dan mempelajari teori-teori yang terdapat di dalam buku-buku, referensi dan catatan-catatan lain yang penulis peroleh selama perkuliahan.

1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian

Dalam rangka penyusunan skripsi ini penulis melakukan penelitian pada sebuah perusahaan yang bergerak di bidang vulkanisir ban yang berlokasi di Jl. Raya Ciamis no. 472 Banjar-Ciamis.

Sedangkan waktu penelitian dimulai dari bulan Februari 2006.

Alasan penulis memilih perusahaan diatas sebagai bahan penelitian adalah perusahaan yang diteliti sedang mengalami masa perkembangan guna peningkatan laba perusahaan sehingga dapat diketahui sampai sejauh mana keefektifan dan keefisienan peranan sistem informasi akuntansi penjualan yang digunakan serta selain itu, perusahaan yang diteliti sangatlah jarang digunakan oleh kebanyakan orang sehingga penulis tertarik untuk melakukan penelitian terhadap perusahaan tersebut.