

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan dunia usaha pada saat ini sangat ditentukan oleh kemampuan perusahaan dalam menyikapi persaingan di dunia usaha yang pada akhirnya akan menimbulkan masalah-masalah yang semakin banyak dan kompleks. Kelangsungan hidup perusahaan sangat ditentukan oleh kemampuannya untuk bersaing di pasar. Persaingan yang ketat dan tajam membuat usaha mereka dalam pencapaian tujuan, yaitu pencapaian laba yang optimal harus dilakukan secara efektif dan efisien untuk dapat mempertinggi daya saing dengan membuat perencanaan yang matang, karena dengan adanya perencanaan yang matang dapat meningkatkan aktivitas perusahaan.

Kemampuan bersaing memerlukan strategi yang dapat memanfaatkan semua kekuatan dan peluang yang ada serta menutup kelemahan dan menetralsasi hambatan strategis dalam dinamika bisnis yang dihadapi. Semua itu dapat dilakukan apabila manajemen mampu melakukan pengambilan keputusan yang didasarkan pada masukan-masukan yang objektif.

Setiap jenis perusahaan, yaitu perusahaan dagang, industri, jasa dan keuangan yang berbentuk badan hukum perseorangan, firma, CV, PT, yayasan, baik yang dimiliki swasta maupun negara, menggunakan sistem informasi akuntansi untuk mengolah data keuangan untuk menghasilkan informasi akuntansi penjualan.

Alasan perlunya sistem informasi akuntansi penjualan dalam sebuah perusahaan yaitu :

1. Aktivitas penjualan merupakan sumber pendapatan perusahaan. Kurangnya pengelolaan aktivitas penjualan yang tidak baik, secara langsung akan merugikan perusahaan sehingga menyebabkan selain sasaran penjualan tidak tercapai, pendapatan juga akan berkurang.
2. Pendapatan dari hasil penjualan merupakan sumber pembiayaan perusahaan, oleh karenanya perlu diamankan.
3. Akibat adanya penjualan akan merubah posisi harta yang menyangkut berkurangnya kuantitas barang di gudang karena penjualan.

Perusahaan dagang termasuk perusahaan yang menggunakan sistem informasi akuntansi untuk mengolah data keuangan untuk menghasilkan informasi akuntansi penjualan. Hal ini akan menyebabkan timbulnya aktivitas-aktivitas dalam perusahaan dagang, salah satunya yaitu aktivitas penjualan. Aktivitas penjualan ini mendukung terwujudnya tujuan perusahaan dagang dalam memperoleh laba yang optimal.

Akuntansi itu sendiri sebagai suatu sistem informasi, mencakup kegiatan mengidentifikasi, menghimpun, mengumpulkan, mencatat, menganalisis, dan mengkomunikasikan informasi ekonomi mengenai suatu organisasi ke berbagai pihak.

Di samping itu perusahaan perlu mendapatkan konsumen yang kontinyu dan pendapatan yang cukup memuaskan agar usaha untuk mendapatkan konsumen lebih terarah dan terjamin keberhasilannya, karena itu perusahaan perlu

melakukan strategi penjualan. Untuk menentukan strategi penjualan diperlukan informasi yang diperoleh antara lain dengan melakukan analisa penjualan agar informasi tersebut benar dan dapat dipercaya dalam arti sesuai dengan kenyataannya, yaitu penjualan dokumen berharga sesuai dengan hasil penjualan produk dan penerimaan hasil penjualan yang baik

Dari uraian di atas, jelaslah bahwa yang menjadi pokok persoalan adalah bagaimana cara mengelola, mengawasi aktivitas penjualan dalam suatu perusahaan atau dengan kata lain, sejauh mana peranan dari sistem informasi akuntansi penjualan yang baik sebagai alat bagi manajemen perusahaan dalam menunjang kelancaran suatu aktivitas penjualan.

Memahami arti pentingnya sistem informasi akuntansi dalam operasi perusahaan, penulis tertarik untuk menyusun skripsi dalam bidang sistem informasi akuntansi yang memusatkan perhatian pada sistem penjualan dengan judul : “Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Menunjang Kelancaran Aktivitas Penjualan”.

1.2 Identifikasi Masalah

Penjualan merupakan salah satu unsur yang paling aktif dalam operasi perusahaan yang menuntut adanya pengelolaan yang optimal, karena memberikan pengaruh yang sangat besar dalam memberikan *feedback* pada perusahaan itu sendiri.

Sistem penjualan yang tidak dijalankan dengan baik dapat berakibat fatal bagi operasi suatu perusahaan. Berdasarkan uraian di atas, maka penulis akan mengidentifikasi masalah sebagai berikut :

1. Apakah sistem informasi akuntansi penjualan yang dilakukan CV SAN-YE Yapinus Abadi sudah memadai?
2. Bagaimana peranan sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan oleh perusahaan terhadap kelancaran aktivitas penjualan?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai oleh penulis dalam pembuatan skripsi mengenai sistem informasi akuntansi penjualan terhadap kelancaran aktivitas penjualan pada CV SAN-YE Yapinus Abadi adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui dan menilai apakah sistem informasi akuntansi penjualan telah dilakukan perusahaan secara memadai.
2. Untuk mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan telah berperan dalam menunjang kelancaran aktivitas penjualan.

1.4. Kegunaan Penelitian

Kegunaan yang diharapkan dari hasil penelitian adalah sebagai berikut:

1. Sebagai salah satu upaya dalam meningkatkan penalaran penulis dengan mengamati praktek sistem informasi terutama dalam hal penjualan yang diterapkan secara umum dalam satu perusahaan.

2. Sebagai bahan masukan dan bahan perbandingan bagi perusahaan untuk meningkatkan kelancaran aktivitas dari pelaksanaan sistem informasi yang dijalankan perusahaan.
3. Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai sumber informasi dan perbaikan bagi perusahaan guna menyusun kebijakan tentang prosedur penjualan yang akan diterapkan guna mencapai tujuan perusahaan di masa yang akan datang sehingga perusahaan dapat berjalan dengan baik dan efektif.

Sesuai dengan maksud dan tujuan penelitian yang telah diuraikan di atas maka hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi :

1. Penulis

Untuk lebih memahami penerapan sistem informasi akuntansi yang sebenarnya diterapkan pada perusahaan dengan membandingkan teori yang diperoleh pada saat perkuliahan dengan praktek yang sesungguhnya.

2. Perusahaan

Diharapkan dapat memberi informasi yang berguna sebagai bahan masukan dan bahan pertimbangan atas penerapan sistem informasi akuntansi yang ditetapkan oleh perusahaan.

3. Pihak lain yang berkepentingan

Diharapkan hasil penelitian ini akan menambah wawasan dan pengetahuan yang maksimal sebagai bahan masukan atau referensi dalam usaha untuk membantu pembaca memahami sesuatu yang bermanfaat dalam melakukan penelitian.

1.5 Rerangka Pemikiran

Perusahaan mempunyai tujuan utama untuk menghasilkan laba yang optimal. Dalam menghasilkan laba, setiap perusahaan selalu berusaha untuk meningkatkan penjualan produknya. Penjualan produk berhubungan langsung dengan sistem informasi akuntansi.

Sistem informasi akuntansi merupakan bagian yang penting dalam pengoperasian suatu perusahaan bagi perusahaan manufaktur maupun perusahaan dagang. Pembuatan atau pengaturan suatu sistem informasi akuntansi berpengaruh pada tingkat penerimaan pendapatan didasari hasil penjualan bagi perusahaan yang dapat dipakai perusahaan untuk membiayai kegiatan perusahaan. Oleh karena itu pimpinan harus benar-benar mengawasi dan mengendalikan kegiatan penjualan dengan menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan yang memadai sehingga kelancaran aktivitas penjualan dapat tercapai.

Suatu sistem informasi akuntansi penjualan perlu disusun di dalam perusahaan karena aktivitas penjualan merupakan sumber pendapatan perusahaan yang akan berpengaruh terhadap kondisi harta perusahaan tersebut. Untuk mengatasi hal tersebut perlu disusun suatu sistem informasi akuntansi penjualan yang memadai.

Sistem informasi akuntansi merupakan suatu bentuk informasi dalam perusahaan yang berkaitan dengan pencatatan serta merupakan proses pengolahan data. Sistem informasi akuntansi itu harus dengan cepat dan tepat memberikan informasi keuangan yang diperoleh dari pengolahan berbagai data.

Sistem informasi akuntansi penjualan diperlukan dalam suatu perusahaan untuk mendukung kinerja organisasi bisnis agar dapat berjalan secara efisien, karena suatu sistem informasi akuntansi dibuat untuk meminimalkan biaya yang keluar.

Salah satu bagian dari sistem informasi akuntansi penjualan yang menunjang terciptanya suatu sistem yang memadai adalah dengan pemberlakuan dan pelaksanaan prosedur yang baik. Prosedur yang baik akan menghasilkan informasi yang akurat, cepat, dan dapat dipercaya serta dapat dikomunikasikan dengan baik sampai kepada tingkat manajer yang bersangkutan sehingga akan menunjang kelancaran penjualan.

Berdasarkan uraian di atas, penulis mencoba menyajikan hipotesis sebagai berikut : “jika sistem informasi akuntansi penjualan memadai, maka aktivitas penjualan akan berjalan dengan lancar.”

1.6 Metodologi Penelitian

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode deskriptif dengan menggunakan pendekatan studi kasus, yaitu suatu jenis penelitian yang merupakan penelitian yang rinci mengenai suatu objek tertentu selama kurun waktu tertentu dengan cukup mendalam dan menyeluruh termasuk lingkungan dan kondisi masa lalunya dengan meneliti kenyataan yang ada dalam perusahaan, kemudian data-data yang diperoleh diolah, dianalisis, dan diproses lebih lanjut dengan menggunakan alat-alat bantu berupa dasar-dasar teori yang telah dipelajari

sebelumnya, sehingga dapat memperjelas gambaran mengenai objek yang diteliti dan menarik kesimpulan mengenai masalah yang diteliti.

1.6.1 Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data yang diperlukan dalam penulisan skripsi ini penulis menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut :

a. Penelitian Lapangan (*Field Research*)

Tujuan dari penelitian lapangan adalah untuk mendapatkan data primer tentang objek yang akan diteliti. Adapun teknik yang digunakan dalam penelitian lapangan ini adalah sebagai berikut :

1. Wawancara (*interview*), yaitu melakukan tanya jawab secara langsung dengan personil yang berwenang memberikan dan menjelaskan data yang penulis butuhkan.
2. Pengamatan (*Observation*), yaitu teknik pengumpulan data dengan mengamati secara langsung pada objek yang diteliti sehingga yakin akan keobjektifan data yang diberikan baik yang bersifat umum maupun khusus.
3. Daftar pertanyaan (*questionnaire*), yaitu suatu lembar yang berisi pertanyaan-pertanyaan yang telah disiapkan oleh penulis untuk disampaikan kepada pihak-pihak yang dianggap menguasai masalah yang berhubungan dengan penelitian tersebut. Dalam penulisan skripsi ini, kuesioner yang digunakan sifatnya tertutup, artinya jawaban atau pertanyaan-pertanyaan kuesioner diarahkan oleh penulis. Jadi responden

hanya tinggal memilih jawaban yang telah disediakan yang dianggap tepat.

b. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*)

Penelitian ini bertujuan untuk memperoleh data sekunder yang berguna sebagai landasan teoritis dalam menganalisis inti permasalahan, dengan cara mempelajari teori dan literatur-literatur, baik melalui buku, majalah, dan jurnal maupun melalui bahan-bahan yang penulis peroleh selama perkuliahan, yang berhubungan dengan penulisan skripsi ini.

1.6.2 Populasi dan Sampel

Populasi adalah keseluruhan objek yang diteliti yang dibatasi oleh kriteria tertentu. Sampel adalah himpunan beberapa objek yang terkumpul karena dilakukan sampling terhadap sebuah populasi. Sampling adalah proses memilih sebagian dari objek yang ada dalam populasi. Alasan penulis mengambil sampel adalah:

1. Adanya keterbatasan biaya, tenaga dan waktu.
2. Kualitas data bisa lebih baik karena proses pengambilan data lebih teliti dengan jumlah data yang relatif sedikit.

Dengan adanya penelitian yang menggunakan data sampel, diharapkan hasilnya dapat menjelaskan karakteristik seluruh elemen populasi. Adapun sampel yang diambil oleh penulis dalam penelitian ini adalah pegawai perusahaan, sedangkan populasi target dalam penelitian ini adalah CV SAN-YE Yapinus Abadi.

1.6.3 Operasionalisasi Variabel

Berdasarkan hipotesis yang telah dikemukakan dalam rerangka pemikiran, yaitu “jika sistem informasi akuntansi penjualan memadai, maka aktivitas penjualan akan berjalan dengan lancar.” maka dapat dioperasionalkan menjadi dua variabel, yaitu :

1. Variabel bebas (*independent variable*)

Variabel bebas adalah variabel yang berfungsi menerangkan keberadaan variabel lain dan mempengaruhi variabel yang lainnya (variabel X). Yang menjadi variabel bebas disini adalah peranan sistem informasi akuntansi penjualan karena fungsinya menerangkan variabel lainnya, kelancaran aktivitas penjualan. Indikator untuk variabel bebas ini adalah unsur-unsur sistem informasi akuntansi penjualan.

2. Variabel terikat (*dependent variable*)

Variabel terikat adalah variabel yang keberadaannya diterangkan oleh variabel lain dan dipengaruhi oleh variabel bebas (variabel Y). Yang menjadi variabel terikat disini adalah kelancaran aktivitas penjualan karena fungsinya diterangkan oleh variabel lain yaitu sistem informasi akuntansi penjualan. Indikator untuk variabel terikat ini terdiri dari unsur-unsur adanya prosedur-prosedur penjualan.

1.6.4 Analisis Data dan Pengujian Hipotesis

Pengujian hipotesis merupakan suatu cara dalam statistik untuk menguji anggapan dasar yang masih bersifat sementara sehingga dapat ditarik suatu kesimpulan statistik mengenai diterima atau ditolaknya hipotesis tadi.

Dalam menganalisis data, digunakan skala pengukuran interval, yaitu skala pengukuran yang menyatakan kategori, peringkat dan jarak konstruk yang diukur. Skala ini menggunakan konsep jarak/interval yang sama karena skala ini tidak menggunakan angka nol sebagai titik awal perhitungan, atas dasar pendapat responden terhadap masalah tertentu, yaitu analisis sistem informasi akuntansi penjualan dalam menunjang kelancaran aktivitas penjualan. Daftar pertanyaan disajikan dalam bentuk pertanyaan yang disusun untuk variabel bebas (*independent variable*) dan variabel terikat (*dependent variable*).

Prosedur yang ditempuh adalah sebagai berikut :

1. Menganalisis fakta-fakta dan hasil kegiatan penelitian, sehingga penulis memperoleh data-data tentang kegiatan objek penelitian yang sebenarnya.
2. Pengujian hipotesis dilakukan melalui perhitungan analisis regresi linier yang menunjukkan berapa besar peranan sistem informasi akuntansi penjualan dalam menunjang kelancaran aktivitas penjualan kemudian diolah dengan menggunakan alat pengukuran SPSS 11.5.

Sebagai penguji atas hipotesis pendukung digunakan metode analisis regresi linier sederhana, dimana analisis regresi ini digunakan untuk menguji hubungan antara sebuah variabel *dependent* dengan satu variabel *independent*.

1.7. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada CV SAN-YE Yapinus Abadi, sebuah perusahaan yang berlokasi di Jl. Taman Kopo Indah II/A6 – 5 Bandung dengan waktu lama penelitian dimulai pada bulan Juli 2006 sampai dengan selesai.