

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Dalam era globalisasi ini, ilmu pengetahuan dan teknologi berkembang dengan pesat, begitu pula dengan dunia industri di Indonesia. Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi tersebut secara langsung maupun tidak langsung telah mempengaruhi dan mendukung pembangunan di segala bidang. Salah satu bidang pembangunan yang sedang giat-giatnya dilaksanakan adalah pembangunan di bidang ekonomi yang pada akhirnya menyebabkan tingkat pertumbuhan ekonomi yang cukup tinggi.

Pesatnya pertumbuhan ekonomi di Indonesia ditandai dengan berdirinya perusahaan-perusahaan besar maupun kecil. Perusahaan-perusahaan yang didirikan tersebut memiliki pola kegiatan dan jenis bermacam-macam tapi pada dasarnya memiliki tujuan yang sama yaitu untuk memperoleh laba yang optimal. Menjamurnya berbagai usaha di sektor industri dalam menawarkan barang dan jasa yang dihasilkan menyebabkan makin maraknya persaingan sehingga dampaknya menuntut para produsen barang dan jasa untuk mampu secara aktif dan kreatif berusaha memenuhi kebutuhan konsumennya, baik dari segi mutu, nilai maupun kepuasan konsumennya, serta dituntut untuk dapat bertahan dalam lingkungan persaingan dunia.

Untuk dapat bertahan dalam persaingan global tersebut, para pelaku usaha manapun dituntut untuk dapat melakukan kegiatan usahanya secara efektif dan efisien guna meningkatkan daya saingnya. Produsen dalam menjalankan operasi perusahaan hendaknya memperhatikan perkembangan secara terus menerus untuk mendapatkan informasi yang akurat tentang kebutuhan dan keinginan konsumennya. Selain itu diharapkan pula produsen mampu melihat dengan jeli kemungkinan adanya kesempatan-kesempatan baru yang timbul sebagai akibat belum terpenuhinya kebutuhan-kebutuhan lain dari konsumen.

Kepuasan konsumen atas produk yang dihasilkan oleh produsen akan menimbulkan suatu citra positif terhadap produk perusahaan, baik berupa barang maupun jasa sehingga secara tidak langsung akan menumbuhkan kepercayaan konsumen bahwa produk yang dihasilkan mempunyai nilai lebih sebagai pemenuhan kebutuhan. Oleh karena itu, perusahaan harus dapat menjalankan aktivitas sehari-harinya secara efisien dan efektif agar dalam jangka pendek mampu meningkatkan laba dengan sumber daya yang dimiliki dan dalam jangka panjang dapat mencapai apa yang menjadi tujuan perusahaan serta mampu mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan.

Dalam memperoleh laba inilah aktivitas penjualan memegang peranan yang sangat penting karena dari penjualan suatu perusahaan dapat terus beroperasi. Karena penjualan merupakan urat nadi dalam perusahaan dan sebagai aktivitas utama dalam suatu perusahaan sebaiknya aktivitas ini dilakukan dengan efektif dan efisien baik dalam perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian

internnya agar perusahaan dapat mencapai laba yang optimal sesuai harapan perusahaan dan konsumen mendapatkan kepuasan.

Pihak intern perusahaan dalam hal ini manajemen, harus mampu bekerja secara efisien dan efektif dari sisi aktivitas penjualannya, serta dituntut untuk dapat menangani dan mengendalikan aktivitas penjualan dengan baik sejalan dengan semakin berkembangnya perusahaan dan persaingan dalam dunia usaha. Tersedianya prosedur penjualan yang baik pada perusahaan akhirnya akan meningkatkan perolehan pendapatan perusahaan.

Pengelolaan penjualan yang baik akan mendukung tercapainya tujuan perusahaan, sebaliknya pengelolaan penjualan yang buruk akan mengancam kelangsungan hidup perusahaan dan menurunkan perolehan pendapatan perusahaan. Oleh karena itu aktivitas penjualan harus dikelola sebaik mungkin oleh manajemen tanpa mengabaikan fungsi-fungsi penting lainnya. Adanya Sistem Informasi Akuntansi dalam aktivitas penjualan dimaksudkan dalam upaya untuk mendeteksi, mencegah dan setidaknya meminimalkan ketidakefisienan dan ketidakefektifan yang mungkin terjadi dalam pengelolaan kegiatan perusahaan guna membantu manajemen dalam mencapai tujuan perusahaan yang telah ditetapkan.

Adanya Sistem Informasi Akuntansi dalam penjualan diperlukan agar dapat memberikan kebenaran dalam pemrosesan transaksi penjualan, sehingga aktivitas penjualan akan berjalan sebagaimana mestinya, dengan adanya Sistem Informasi Akuntansi yang baik maka akan tercipta pengendalian intern yang baik dan efektifitas dan efisiensi akan tercapai.

Latar belakang inilah yang mendorong penulis untuk melakukan penelitian Sistem Informasi Akuntansi penjualan, dimana hasil penelitian akan dituangkan dalam skripsi yang berjudul: **“Peranan Sistem Informasi Akuntansi Dalam Menunjang Efisiensi dan Efektifitas Penjualan”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Dalam penelitian ini dapat diidentifikasi masalah yang akan diteliti, yaitu:

1. Apakah Sistem Informasi Akuntansi penjualan yang diterapkan oleh perusahaan telah memadai?
2. Bagaimana peran Sistem Informasi Akuntansi dalam menunjang efisiensi dan efektifitas penjualan?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian yang dilakukan peneliti adalah:

1. Memperoleh gambaran nyata dari perusahaan mengenai Sistem Informasi Akuntansi yang terdapat di dalam perusahaan.
2. Untuk mengetahui peranan Sistem Informasi Akuntansi dalam menunjang efisiensi dan efektifitas.

1.4 Kegunaan Penelitian

Melalui penelitian ini penulis berharap dapat memberikan manfaat bagi penulis, perusahaan, serta pihak-pihak lain yang berkepentingan.

1. Bagi Penulis, untuk menambah pengetahuan, pengalaman, serta dapat membandingkan antara fakta yang ada dengan teori-teori yang dipelajari di kuliah, serta untuk memenuhi salah satu syarat dalam menempuh Sidang Sarjana Lengkap (S1) Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Kristen Maranatha Bandung.
2. Bagi Perusahaan, untuk menjadi bahan masukan dan perbaikan guna menunjang kemajuan khususnya dalam Sistem Informasi Akuntansi penjualan.
3. Pihak Lain, Diharapkan dengan adanya penelitian ini dapat menambah referensi bagi pihak-pihak lain yang tertarik untuk mengetahui lebih jauh mengenai Sistem Informasi Akuntansi penjualan terutama untuk pengendalian internal penjualan.

1.5 Kerangka Pemikiran dan Hipotesis

Makin pesatnya perkembangan perekonomian dunia pada saat ini ditandai dengan makin banyaknya perusahaan-perusahaan baru yang didirikan dan ekspansi dari perusahaan-perusahaan yang telah ada, baik perusahaan dagang maupun perusahaan jasa yang mengakibatkan persaingan ketat. Perusahaan dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya jika biaya yang telah dikeluarkan dapat ditutupi oleh pendapatan yang diterima dari penjualan. Bagi perusahaan yang tidak mampu bersaing akan mengalami kesulitan dalam hal menetapkan kedudukannya di pasar yang ada.

Aktivitas penjualan adalah salah satu aktivitas utama perusahaan dan merupakan fungsi yang sangat penting dalam suatu perusahaan karena dari penjualan inilah perusahaan akan memperoleh pendapatan; pendapatan dikurangi biaya- biaya diperoleh laba yang akan digunakan untuk mempertahankan usaha selanjutnya, bahkan untuk perkembangan usaha. Oleh karena itu fungsi penjualan harus diawasi oleh manajemen dengan menerapkan Sistem Informasi Akuntansi yang baik dan handal.

Adanya suatu kemungkinan terjadinya kecurangan dan kesalahan, seperti kesalahan dalam pencatatan maupun perhitungan transaksi menyebabkan pelaksanaan aktivitas penjualan tidak berjalan secara efektif. Selain itu keadaan ini juga akan mempengaruhi penyajian nilai jual dalam laporan keuangan karena laporan keuangan dibuat berdasarkan dokumen-dokumen yang ada dalam perusahaan.

Untuk mengurangi kemungkinan seperti diatas, manajemen dapat menggunakan Sistem Informasi Akuntansi penjualan sebagai alat bantu. Sistem Informasi Akuntansi penjualan terdiri dari seperangkat kebijakan dan prosedur yang disusun dengan tujuan agar kegiatan perusahaan berjalan menurut apa yang telah digariskan.

Oleh karena itu, segala aktivitas penjualan dalam perusahaan diusahakan agar selalu dilaksanakan sesuai dengan kebijakan dan prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan dan tetap memperhatikan prinsip-prinsip efisiensi dan efektifitas. Sebab setiap penyimpangan dari kebijakan dan prosedur tersebut akan

membawa dampak negatif terhadap tujuan utama perusahaan untuk memperoleh laba yang optimal.

Sistem Informasi Akuntansi yang memadai diperlukan guna mencegah, mendeteksi dan mengoreksi kesalahan maupun penyelewengan yang mungkin terjadi sehingga dapat memberikan perlindungan atas aktiva atau harta perusahaan.

Prosedur Sistem Informasi Akuntansi terdiri dari kebijakan dan prosedur yang diciptakan manajemen untuk mendapatkan kepastian yang layak bahwa tujuan perusahaan akan tercapai. Secara umum Sistem Informasi Akuntansi penjualan mencakup prosedur yang berkaitan dengan:

1. Otorisasi yang tepat atas transaksi dan kegiatan.
2. Pemisahan tugas yang memadai untuk mengurangi kemungkinan kesempatan seseorang untuk dapat melakukan dan menutupi kekeliruan atau penyelewengan dalam melaksanakan tugasnya sehari-hari.
3. Perencanaan dan penggunaan dokumen dan catatan yang memadai untuk membantu pencatatan transaksi dari peristiwa secara benar.

Agar tujuan perusahaan dapat tercapai, maka perusahaan harus memiliki aktivitas pengendalian yang memadai seperti yang terdapat di dalam Sistem Informasi Akuntansi penjualan, aktivitas pengendalian ini mulai dari penerimaan pesanan sampai dengan laporan penerimaan kas dibuat. Pengendalian ini diharapkan dapat membantu usaha perusahaan khususnya manajemen dalam mencapai kelengkapan pendapatan yang diterima, dalam arti bahwa pendapatan

yang diterima sesuai dengan jumlah yang seharusnya diterima pada periode akuntansi tertentu.

Jadi jelas dengan diterapkannya Sistem Informasi Akuntansi maka dapat diharapkan selain penyelewengan harta kekayaan perusahaan dan kesalahan data akuntansi dapat diketahui secepat mungkin atau dicegah, sehingga dapat segera mengambil tindakan yang efektif, juga masalah efisiensi dan ditaatinya kebijakan perusahaan dapat tercapai.

Sistem Informasi Akuntansi penjualan dilakukan untuk melihat apakah siklus penjualan telah dikendalikan dengan baik. Oleh karena itu, diperlukan suatu kondisi yang dapat melaporkan bahwa akun penjualan telah diotorisasi dengan layak, bahwa penjualan telah benar-benar terjadi dan dicatat sesuai dengan apa yang terjadi dalam perusahaan, serta dicatat dan dilaporkan dengan akurat.

Berdasarkan uraian diatas, maka dapat diambil sebuah hipotesis sebagai berikut: **“Sistem Informasi Akuntansi yang memadai berperan dalam menunjang efisiensi dan efektifitas penjualan”**.

1.6 Metode Penelitian

Dalam penyusunan skripsi, penulis menggunakan metode Deskriptif Analisis. Metode Deskriptif Analisis adalah metode yang dilakukan dengan cara mengumpulkan fakta-fakta yang dibutuhkan, untuk kemudian diolah menjadi data, disajikan lalu kemudian dilakukan analisis sehingga dapat diperoleh gambaran yang jelas atas objek yang diteliti.

Adapun teknik yang dipergunakan adalah sebagai berikut:

1. Penelitian Lapangan (*Field Research*)

Penelitian ini dilakukan secara langsung ke perusahaan yang menjadi objek penelitian. Penelitian ini bertujuan untuk memperoleh data primer mengenai masalah yang hendak diteliti. Data primer ini diperoleh melalui:

- a. Wawancara dengan staf yang berwenang yang berhubungan dengan topik yang diteliti.
- b. Pengamatan langsung atas aktivitas perusahaan, khususnya yang berhubungan dengan topik yang diteliti.
- c. Pengajuan dan pengisian kuesioner kepada pihak-pihak yang terkait dengan topik yang diteliti.

2. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*)

Penelitian ini bertujuan untuk memperoleh data sekunder, yang dilakukan dengan cara membaca dan mempelajari literatur serta catatan semasa kuliah yang berhubungan dengan masalah yang diteliti sebagai dasar pengetahuan dan pembandingan dan melakukan pembahasan.

Untuk menghitung persentase dari hasil kuesioner dilakukan dengan rumusan sebagai berikut :

$$X = \frac{\text{Jumlah Jawaban Ya}}{\text{Jumlah Seluruh Jawaban Kuesioner}} \times 100 \%$$

Untuk interpretasi hasil hitungan persentase, penulis akan menggunakan criteria yang dikemukakan oleh **Dean J. Champion (1990;302)** yang menyebutkan klasifikasinya sebagai berikut :

1. $0.00 - .25 = \text{No association or low association (weak association)}$
2. $.26 - .5 = \text{Moderately low association (moderately weak association)}$
3. $.51 - .75 = \text{Moderately high association (moderately strong association)}$
4. $.76 - 100 = \text{High association (strong association up to perfect association)}$

Hasil presentase tersebut diklasifikasikan sebagai berikut :

1. Hasil perhitungan = 0%-25% berarti sistem informasi akuntansi “tidak berperan” dalam menunjang efisiensi dan efektivitas penjualan.
2. Hasil perhitungan = 26%-50% berarti sistem informasi akuntansi “kurang berperan” dalam menunjang efisiensi dan efektivitas penjualan.
3. Hasil perhitungan = 51%-75% berarti sistem informasi akuntansi “cukup berperan” dalam menunjang efisiensi dan efektivitas penjualan.
4. Hasil perhitungan = 76%-100% berarti sistem informasi akuntansi “sangat berperan” dalam menunjang efisiensi dan efektivitas penjualan.

Apabila hasil jawaban kuesioner tersebut berada antara 76-100%, maka penulis menarik kesimpulan bahwa sistem informasi akuntansi sangat berperan dalam menunjang efisiensi dan efektivitas penjualan.

1.7 Lokasi Penelitian

Penelitian untuk penyusunan skripsi ini dilakukan pada pada PT. X yang berlokasi di bandung.