

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Indonesia merupakan salah satu negara yang sedang mengalami pertumbuhan ekonomi. Dalam perekonomian, perusahaan sebagai suatu organisasi bisnis memegang peranan penting dalam sistem ekonomi negara. Sehingga dalam dunia usaha dewasa ini muncul banyak sekali perusahaan, baik perusahaan besar maupun perusahaan kecil. Perusahaan kecil akan berusaha untuk terus tumbuh dan berkembang menjadi perusahaan yang besar, sedangkan perusahaan yang besar berusaha untuk dapat bertahan, bahkan berusaha untuk lebih berkembang. (Hidayat, 2006)

Pertumbuhan dalam perekonomian sekarang ini terjadi di berbagai bidang, baik dalam bidang perdagangan maupun dalam bidang industri. Tak terkecuali bagi CV. Rahmat sebagai salah satu distributor PT. Semen Padang. Sebagai perusahaan yang berbentuk perusahaan dagang, sekarang ini CV. Rahmat telah tumbuh dan berkembang menjadi perusahaan yang besar karena telah memiliki beberapa cabang di beberapa daerah di Sumatera.

Dalam melakukan kegiatan penjualannya untuk menjadi perusahaan berkembang, sistem penjualan yang dijalankan oleh CV. Rahmat adalah sistem penjualan tunai dan kredit. Dalam menjalankan kegiatan penjualannya, CV. Rahmat

menerapkan sistem yang tepat dan dapat menunjang kelancaran jalannya kegiatan penjualan dan juga untuk meningkatkan efektivitas penjualan perusahaan yang salah satunya adalah dengan menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan yang ada di dalam perusahaan.

Sistem informasi akuntansi sangat dibutuhkan oleh perusahaan yang menerapkan sistem penjualannya, baik secara tunai maupun kredit. Di dalam CV. Rahmat, sistem penjualan yang ada terutama sistem penjualan kredit sangat membutuhkan perhatian yang khusus dibandingkan sistem penjualan secara tunai, karena sistem informasi akuntansi dalam sistem penjualan kredit lebih rumit dan harus dibentuk secara memadai untuk mengatasi berbagai kesulitan yang akan timbul dalam penjualan secara kredit.

Sistem informasi akuntansi penjualan dapat memperlancar dan membantu perusahaan dalam menjalankan kegiatan penjualannya dan dapat sekaligus digunakan sebagai pengendalian terhadap kegiatan-kegiatan penjualan yang ada. Dengan adanya penerapan sistem informasi akuntansi dalam penjualan kredit diharapkan efektivitas yang ada pun dapat meningkat. (La Midjan, 1994)

Efektivitas adalah suatu keadaan yang menunjukkan tingkat keberhasilan atau kegagalan kegiatan manajemen dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan terlebih dahulu oleh perusahaan. Efektivitas dalam penjualan merupakan suatu cara yang dilakukan oleh perusahaan agar pencapaian tujuan perusahaan dalam memperoleh laba tepat pada sasaran. (Mardiasmo, 2002)

Penjualan kredit yang efektif dalam perusahaan dapat dilihat dari ketepatan dalam memberikan tingkat harga dan juga pembeli yang tepat dalam memberikan batas maksimum kredit yang diperkirakan. Perusahaan bisnis bisa dikatakan efektif jika perusahaan tersebut telah mencapai tujuan perusahaan. (Kommarudin,1994)

Sistem informasi akuntansi penjualan kredit dalam perusahaan tidak terlepas dari kegiatan yang dijalankan oleh perusahaan itu sendiri. Dengan mempelajari sistem informasi akuntansi yang sekarang digunakan dalam perusahaan, maka pihak perusahaan memiliki kesempatan untuk menentukan apakah sistem yang sekarang digunakan masih memenuhi kebutuhan pemakai informasi, memerlukan perbaikan kecil, memerlukan perbaikan besar, atau harus diganti. Dengan mendesain sistem informasi akuntansi yang akan digunakan dalam perusahaan, baru pihak perusahaan dapat menentukan bagaimana sistem informasi akuntansi tersebut dapat mempengaruhi penjualan kredit dalam meningkatkan efektivitas penjualannya.

Dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan dalam perusahaan diharapkan dapat mampu meningkatkan efektivitas penjualan kredit yang ada di dalam perusahaan karena sistem informasi akuntansi penjualan dapat memperlancar, memberikan prosedur dan kebijakan yang harus dijalankan perusahaan terhadap kegiatan penjualan kredit yang ditetapkan oleh perusahaan. Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang akan dituangkan dalam judul **“Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Meningkatkan Efektivitas Penjualan Perusahaan”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah diuraikan di atas, maka penulis mengidentifikasi masalah sebagai berikut:

- a. Bagaimana pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang diterapkan oleh CV. Rahmat?
- b. Bagaimana peranan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dalam meningkatkan efektifitas penjualan perusahaan?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah:

- a. Untuk dapat mengetahui, apakah CV. Rahmat telah menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang dapat membantu perusahaan untuk mempertahankan kehidupan perusahaan.
- b. Memberikan gambaran tentang pentingnya peranan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dalam meningkatkan efektifitas penjualan perusahaan.

1.4 Kegunaan Penelitian

Penulis mengharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat dan pengetahuan yang berguna bagi:

1. Bagi penulis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan berupa informasi yang akan menambah wawasan penulis mengenai masalah-masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini.

2. Bagi perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran yang bermanfaat bagi perusahaan, agar di masa yang akan datang perusahaan dapat melaksanakan kegiatan operasional perusahaan secara efektif.

3. Bagi pihak lain

Hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu dan memberikan masukan bagi pihak lain yang memiliki kebutuhan dan ketertarikan terhadap masalah peningkatan efektivitas penjualan kredit perusahaan.

1.5 Rerangka Pemikiran

Menurut Bodnar dan Hopwood (2001), penjualan merupakan salah satu aktivitas utama dalam perusahaan, karena hal ini menyangkut kelangsungan operasi dan efektivitas perusahaan serta besarnya laba yang akan diperoleh perusahaan. Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (1991), penjualan adalah transaksi bisnis yang menyebabkan terjadinya pemindahan hak dan kepentingan atas suatu barang atau jasa dari pihak penjual kepada pembeli yang disertai dengan penyerahan imbalan dari pihak penerima barang atau jasa dari pihak tersebut kepada pihak penjual.

Dalam pengelolaan penjualan secara kredit, perusahaan membutuhkan dukungan sistem informasi akuntansi yang dirancang sedemikian rupa sehingga dapat menghasilkan informasi yang tepat waktu, relevan, dan dapat dipercaya.

Menurut Cushing (1997), “Sistem informasi akuntansi merupakan seperangkat sumber manusia dan modal dalam organisasi, yang berkewajiban untuk menyajikan informasi keuangan dan juga informasi yang diperoleh dari pengumpulan dan memproses data”.

Sistem informasi akuntansi yang berhubungan dengan kegiatan penjualan yaitu sistem informasi akuntansi penjualan. Sistem informasi akuntansi penjualan harus dapat menciptakan sistem informasi akuntansi yang mutakhir mengenai pasar, harga, calon pembeli, cara distribusi, syarat penyerahan, dan syarat pembayaran.

Menurut La Midjan (1994), tujuan penyusunan sistem informasi akuntansi dalam perusahaan disebabkan karena:

- a. Aktivitas penjualan merupakan sumber pendapatan perusahaan,. Kurang dikelolanya aktivitas penjualan dengan baik, secara langsung akan merugikan perusahaan disebabkan selain sasaran penjualan tidak tercapai, juga pendapatan akan berkurang.
- b. Pendapatan dari hasil penjualan merupakan sumber pembiayaan perusahaan oleh karenanya perlu diamankan.
- c. Akibat adanya penjualan akan merubah posisi harta dan menyangkut:

- Timbulnya piutang kalau penjualan secara kredit atau masuknya uang kontan kalau penjualan secara tunai.
- Kuantitas barang yang akan berkurang di gudang karena penjualan.

Sistem informasi akuntansi disusun untuk dapat membantu pimpinan atau manajer dalam mengumpulkan segala jenis data yang terkait dengan penjualan kredit untuk kemudian diproses menjadi suatu sistem informasi yang pada umumnya berupa laporan yang memuat data kuantitatif. Jika sistem pengumpulan, pencatatan, pengelolaan, dan pelaporan tersebut memadai, maka informasi yang dihasilkan diharapkan benar, dapat dipercaya dan serta dapat digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan oleh pimpinan dalam menunjang efektivitas penjualan perusahaan

1.6 Metoda Penelitian

Metoda penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metoda deskriptif analitis. Menurut Sugiyono (2003), metoda deskriptif analitis adalah suatu metoda penelitian yang dilakukan dengan mengumpulkan data, keterangan, dan informasi lainnya yang kompeten dan relevan dengan masalah yang akan dibahas dalam skripsi ini. Data yang dikumpulkan, kemudian diolah, disusun, dan selanjutnya dianalisis. Dari hasil analisis tersebut akan diperoleh suatu simpulan.

Teknik pengumpulan data yang dipergunakan adalah penelitian dengan cara:

a. Wawancara

Mengadakan wawancara langsung dengan pihak perusahaan untuk mengetahui kondisi dan rencana perusahaan serta hal-hal lain yang berhubungan masalah penelitian.

b. Studi kepustakaan

Mempelajari buku-buku referensi untuk mendapatkan data sekunder bagi penulisan kerangka pemikiran dan tinjauan pustaka yang berkaitan dengan masalah penelitian.

c. Mengumpulkan berbagai data yang berkaitan dengan penelitian.

1.6 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada CV. Rahmat yang merupakan salah satu distributor Semen Padang yang berlokasi di Jalan Mawar No. 14 Perumnas 1 Indarung Padang-Sumatera Barat. Alasan penulis memilih CV. Rahmat sebagai bahan penelitian, karena CV. Rahmat merupakan salah satu distributor semen terbesar yang memiliki daerah pemasaran yang luas hingga mencapai di luar Provinsi Sumatera Barat sehingga tujuan dan target penjualan dari perusahaan dapat tercapai.

Dalam upaya meningkatkan sumbangannya terhadap pertumbuhan ekonomi nasional, CV. Rahmat menetapkan langkah-langkah strategis untuk memperkuat posisi pertumbuhan guna mengantisipasi setiap perubahan di masa yang akan datang.

CV. Rahmat sebagai salah satu distributor semen, memiliki posisi strategis mengingat perusahaan tersebut memasarkan produk semen yang banyak diperlukan oleh masyarakat dalam kegiatan pembangunan.