

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang Penelitian**

Perusahaan industri sebagai salah satu unsur yang mendukung perekonomian tentunya mempunyai peranan penting untuk melakukan pengembangan-pengembangan dan peningkatan-peningkatan di dalam menjalankan aktivitas perusahaan.

Dalam menjalankan peranannya dengan baik, terdapat masalah-masalah yang dihadapi. Terutama masalah-masalah yang terjadi dalam perusahaan yaitu masalah dalam aktivitas penjualan tunai yang dilakukan secara memadai. Untuk menghadapi masalah-masalah yang ada, perusahaan harus dapat memanfaatkan sistem informasi akuntansi atas penjualan perusahaan.

Memanfaatkan sistem informasi akuntansi atas aktivitas penjualan perusahaan akan memberikan informasi keuangan yang tepat guna, terpercaya, dan tepat waktu yang diperoleh dari pengelolaan berbagai data transaksi, diharapkan data yang dihasilkan dapat memperbaiki kualitas informasi.

Memanfaatkan sistem informasi juga akan sangat membantu dalam proses pelaksanaan aktivitas penjualan perusahaan untuk mengubah bentuk organisasi, cara perusahaan beroperasi, dan mampu mengubah perusahaan dalam persaingan.

Setiap perusahaan akan berusaha mempertahankan kelangsungan hidupnya dalam menghadapi persaingan-persaingan. Banyak pesaing yang menjatuhkan

harga dan tidak mengutamakan kualitas barang. Tetapi ada juga pesaing yang menggunakan harga yang tinggi dengan mengutamakan kualitas barang.

Dalam menghadapi persaingan tersebut, maka perusahaan harus mampu memperoleh informasi yang akurat mengenai kebutuhan dan keinginan konsumen serta di lingkungan apa konsumen tersebut berada dalam meningkatkan aktivitas penjualan perusahaan. Oleh karena itu, informasi penjualan harus dapat menghasilkan pendapatan bagi perusahaan untuk menunjang aktivitas penjualan perusahaan. Jika aktivitas penjualan perusahaan dilakukan dengan efektif dan efisien maka akan menghasilkan laba yang optimal.

Aktivitas penjualan perusahaan tersebut terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, baik secara kredit maupun secara tunai. Dalam transaksi penjualan tunai, barang atau jasa baru diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli jika perusahaan telah menerima kas dari pembeli. Aktivitas penjualan secara tunai ini ditangani oleh perusahaan melalui sistem penjualan tunai. Oleh karena itu sistem informasi akuntansi penjualan tunai merupakan salah satu persyaratan agar aktivitas perusahaan berjalan dengan baik, sehingga tidak terganggu masalah-masalah di dalam perusahaan. Informasi yang dihasilkan sangat penting sebagai alat untuk pengambilan keputusan dan pengendalian intern dalam penjualan karena aktivitas penjualan tunai berpengaruh dalam kelangsungan hidup perusahaan.

Melihat banyak persaingan yang semakin ketat di kehidupan saat ini, tanpa suatu sistem informasi akuntansi penjualan tunai yang memadai, perusahaan tidak dapat menunjang aktivitas perusahaan. Perusahaan harus memiliki suatu sistem

informasi akuntansi yang memadai agar dapat menunjang dan juga untuk mengatasi masalah-masalah di dalam perusahaan. Apabila sistem informasi akuntansi penjualan telah diterapkan secara memadai, maka perusahaan dapat menciptakan sistem informasi yang mutakhir mengenal pasar, harga, calon pembeli, cara distribusi, syarat dan pembayaran, sehingga dapat menunjang aktivitas penjualan perusahaan.

Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Dalam Menunjang Aktivitas Penjualan Perusahaan”**.

## **1.2. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas dan untuk memberikan gambaran konkrit kepada penulis dalam melakukan penelitian ini, penulis menganggap perlu untuk mengidentifikasi masalah penelitian sebagai berikut:

1. Apakah sistem informasi akuntansi penjualan tunai yang diterapkan perusahaan telah memadai
2. Apakah sistem informasi akuntansi penjualan tunai mempunyai peranan terhadap aktivitas penjualan perusahaan

## **1.3. Maksud Penelitian**

Dalam penelitian ini penulis bermaksud untuk memperoleh data untuk dijadikan sebagai bahan penelitian yang akan dituangkan dalam penulisan skripsi ini.

Adapun maksud penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk menganalisa sistem informasi akuntansi penjualan tunai yang dimiliki perusahaan.
2. Untuk menganalisa sistem informasi akuntansi penjualan tunai agar dapat menunjang aktivitas penjualan perusahaan.

#### **1.4. Kegunaan Penelitian**

Berdasarkan tujuan dari penelitian di atas, maka diharapkan hasil penelitian yang penulis lakukan dapat berguna bagi:

1. *Penulis*

Dalam rangka menambah pengetahuan dan pengalaman mengenai sistem informasi akuntansi penjualan khususnya melalui penerapan ilmu pengetahuan dan teori yang diperoleh.

2. *Bidang akuntansi*

Sebagai bukti empiris mengenai peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam menunjang kelancaran proses produksi.

3. *Perusahaan tempat penulis mengadakan penelitian*

Diharapkan dapat memberikan manfaat atau masukkan yang berguna bagi perusahaan terutama yang berkaitan dengan system informasi akuntansi penjualan tunai.

4. *Masyarakat, khususnya di lingkungan pendidikan*

Sebagai pemberi informasi dan gambaran mengenai system informasi akuntansi penjualan tunai bagi pihak yang memerlukannya sebagai referensi atau bahan perbandingan, khususnya bagi mahasiswa Universitas Kristen Maranatha untuk memperluas wawasan dan pengetahuannya.

### 1.5. Rerangka Pemikiran

Perusahaan dalam melakukan kegiatan operasinya tidak pernah terlepas dari kegiatan penjualan tunai. Penjualan tunai menyebabkan terjadinya pengalihan atau pemindahan hak dan keputusan suatu barang atau jasa dari pihak penjualan kepada pembeli yang disertai dengan penyerahan imbalan. Pengelolaan kegiatan penjualan tunai merupakan salah satu bagian yang penting dalam suatu perusahaan karena menyangkut besarnya laba yang akan diperoleh. Oleh karena itu penjualan tunai harus efektif. Dalam pengelolaan penjualan tunai tersebut pimpinan perusahaan memerlukan dukungan sistem informasi akuntansi yang direncanakan dan dirancang sedemikian rupa sehingga dapat meningkatkan pendapatan perusahaan. (Hartadi, 1999).

Mengingat begitu pentingnya aktivitas penjualan, maka sistem informasi akuntansi penjualan memegang peranan yang sangat penting. Dengan sistem informasi akuntansi penjualan data penjualan dikumpulkan dan diproses menjadi informasi penjualan yang dapat digunakan manajemen dalam mengambil keputusan yang berkaitan dengan aktivitas penjualan. (Hall, 2001)

Aktivitas penjualan di perusahaan memerlukan sistem informasi akuntansi penjualan karena:

1. 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.
2. Pendapatan dari hasil penjualan merupakan sumber pembiayaan perusahaan oleh karenanya perlu diamankan.
3. Akibat adanya penjualan akan merubah posisi harta dan menyangkut:
  1. Timbulnya piutang kalau penjualan secara kredit atau masuknya uang kontan kalau penjualan secara tunai.
  2. Kualitas barang yang berkurang di gudang karena penjualan.

Sistem informasi akuntansi penjualan tunai disusun untuk dapat membantu pimpinan dalam mengumpulkan segala jenis data yang terkait dengan penjualan tunai untuk kemudian diproses menjadi suatu informasi pada umumnya berupa laporan yang membuat data kuantitatif. Jika sistem pengumpulan, pencatatan, pengolahan, dan pelaporan tersebut memadai, maka informasi yang digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan oleh pimpinan dalam menunjang aktivitas penjualan tunai perusahaan.

Dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan tunai yang baik akan membantu manajemen dalam menjalankan operasi perusahaan pada tingkat efektif dan efisien.

Berdasarkan kerangka pemikiran di atas, maka dapat dibuat suatu hipotesis yaitu “Apabila Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Dijalankan Dengan Baik Dapat Menunjang Penjualan Perusahaan”.

## **1.6. Metoda Penelitian**

Dalam penelitian ini, penulis dalam menyusun skripsi ini dengan menggunakan metoda statistik, yaitu dengan menggunakan metoda regresi untuk mencari apakah sistem informasi akuntansi penjualan berperan dalam aktivitas penjualan perusahaan.

### **1.6.1. Metoda Pengumpulan Data**

Dalam menyusun skripsi ini, penulis mengumpulkan data dan informasi dari teori maupun praktek yang sesuai dan mendukung penelitian skripsi ini, yaitu:

#### **1. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*)**

Yaitu penelitian dengan mempelajari literature-literatur, *text book*, dan buku referensi yang berhubungan dengan topik pembahasan dalam skripsi ini.

#### **2. Riset Lapangan (*Field Research*)**

Pada riset lapangan, penulis mendatangi perusahaan yang menjadi objek penelitian untuk mendapatkan informasi. Informasi tersebut diperoleh dengan cara:

##### **a. Pengamatan (*Observation*)**

Mengamati secara langsung proses yang dilaksanakan oleh perusahaan terutama yang berhubungan dengan objek yang akan diteliti.

b. Wawancara (*Interview*)

Pengumpulan data dengan mengadakan tanya jawab dengan manager, pejabat perusahaan, serta karyawan yang berhubungan langsung dalam kegiatan penjualan.

c. Kuesioner (*Questioner*)

Pengumpulan data yang dilakukan dengan mengajukan beberapa pertanyaan yang berhubungan dengan masalah yang diteliti, kemudian hasilnya diuji dengan menggunakan criteria yang telah ditetapkan.

### 1.6.2. Sampel dan Populasi

Data yang digunakan adalah data primer, yaitu dengan membagikan kuesioner kepada para karyawan di bagian penjualan, mulai dari kepala bagian marketing sampai dengan sales yang bertugas untuk melakukan penjualan barang. Jumlah populasi pada perusahaan sebanyak 50 orang pegawai, dan sampel yang digunakan sebanyak 44 orang pegawai dari perhitungan sampel. Metoda pengambilan sampel adalah metoda *simple random sampling*, yaitu dengan mengambil secara acak.

### 1.6.3. Pengolahan dan Pengujian Data

Data yang diperoleh melalui kuesioner akan diolah dan diuji dengan menggunakan:



a. *Regression test* (uji regresi)

Uji regresi akan dilakukan untuk menguji hipotesa penulis, yaitu apakah ada pengaruh antara sistem informasi akuntansi penjualan tunai PT. APOLLO AGUNG CHEMICAL INDUSTRY dengan aktivitas penjualan perusahaan.

b. *t-test* (uji t)

Uji t dilakukan untuk mengetahui apakah peranan sistem informasi akuntansi penjualan tunai PT. APOLLO AGUNG CHEMICAL INDUSTRY terhadap aktivitas penjualan perusahaan.

### 1.7. Lokasi dan Waktu Penelitian

Dalam memperoleh data untuk penulisan skripsi ini, penulis melakukan penelitian secara langsung pada PT. APOLLO AGUNG CHEMICAL INDUSTRY yang berlokasi di Jl. Dayeuh Kolot No.195. Penelitian ini berlangsung waktu dari bulan September 2006 sampai selesai.

Alasan penulis untuk memilih PT. APOLLO AGUNG CHEMICAL sebagai objek penelitian karena perusahaan ini telah beroperasi cukup lama dan semakin berkembang. Selain itu perusahaan ini memberikan pelayanan purna jual yang lebih baik sehingga dapat bersaing dengan perusahaan lainnya. Layanan purna jual yang diberikan perusahaan adalah dengan membantu pihak konsumen dalam menghasilkan campuran warna untuk kain yang dibutuhkan pihak konsumen.

