

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Perusahaan-perusahaan yang ada di negara kita, dewasa ini dituntut untuk bergerak secara dinamis dan proaktif, sejalan dengan perubahan-perubahan yang terjadi dikarenakan kemajuan perekonomian. Hal ini diperlukan agar perusahaan dapat bertahan dan terus berkembang didalam menjalankan visi dan misi perusahaan. Dalam mencapai visi dan misi, perusahaan harus memiliki berbagai persiapan antara lain adalah masalah teknologi, kualitas dan kuantitas produk, kualitas sumber daya manusia, dan masalah lainnya, yang dimana setiap bidang masih banyak kekurangan yang ditemukan. Persiapan-persiapan tersebut tidak lain adalah agar dapat memenuhi salah satu tujuan perusahaan yaitu untuk mendapatkan pendapatan dan memperoleh laba sebanyak-banyaknya.

Pendapatan dan laba suatu perusahaan diperoleh dari kegiatan penjualan. Dari penjualan inilah diperoleh pendapatan yang memungkinkan perusahaan dapat terus beroperasi, karena penjualan merupakan kegiatan yang utama bagi perusahaan, maka sebaiknya perencanaan dan pelaksanaan kegiatan ini dilakukan dengan efektif dan efisien. Penjualan yang efektif dan efisien memungkinkan pencapaian laba perusahaan pada tingkat yang optimal.

Penjualan merupakan titik krisis antara keberhasilan dan kegagalan perusahaan. Oleh karenanya aktivitas perusahaan harus mempunyai manajemen yang memadai. Hal ini berlaku pada perusahaan yang akan penulis teliti, yaitu

Perusahaan Perseorangan *Power Speed Racing*. Perusahaan ini merupakan suatu perusahaan yang bergerak di bidang industri dengan memproduksi perlengkapan (*spare part*) kendaraan bermotor, seperti **bagasi motor**, **knalpot**, **ram mesin** dan **behel motor**. Untuk melakukan penjualan barang untuk kemudian disalurkan ke tangan konsumen, perusahaan ini menjual langsung produknya, sehingga perlu memperhatikan jumlah pesanan yang dipesan pelanggan, memilih pelanggan mana yang berhak mendapat kredit, dan waktu pengiriman barang sampai ke tangan pelanggan.

Apabila perusahaan tidak memperhatikan hal di atas, maka aktivitas penjualan perusahaan akan mengalami penurunan, diakibatkan tidak lancarnya arus penjualan barang. Dalam penelitian yang akan penulis lakukan di Perusahaan Perseorangan *Power Speed Racing*, penulis hanya akan membahas mengenai penjualan barang yang berhubungan dengan aktivitas penjualan. Masalah yang timbul dalam aktivitas penjualan pada perusahaan yang penulis teliti adalah sering terjadi adanya pengembalian (*retur*) barang dari pelanggan dan adanya keterlambatan dan kekurangan dalam hal pembayaran dari pelanggan. Untuk mengatasi masalah tersebut, perusahaan memerlukan alat bantu yang dinamakan sistem informasi akuntansi.

Sistem informasi akuntansi yang berhubungan dengan aktivitas penjualan adalah 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 (Azhar Susanto; 2001). Agar akuntansi dapat menghasilkan

berbagai informasi akuntansi yang terstruktur maka perusahaan dapat menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan dan struktur pengendalian intern dalam aktivitas transaksi penjualan.

Sistem informasi akuntansi merupakan salah satu faktor intern yang berperan penting dalam menunjang aktivitas penjualan. Karena sistem informasi akuntansi yang baik akan menghasilkan informasi yang terstruktur, yaitu tepat waktu, relevan dan dapat dipercaya, sehingga secara keseluruhan sistem informasi akuntansi berguna bagi pimpinan dan manajemen perusahaan dalam mengambil keputusan yang cepat dan tepat (Hall; 2001).

Sistem informasi penjualan yang memadai perlu diterapkan dalam perusahaan khususnya perusahaan yang berorientasi laba. Aktivitas penjualan merupakan sumber pendapatan perusahaan. Apabila sasaran penjualan perusahaan tidak tercapai, secara langsung akan merugikan perusahaan yang mengakibatkan, pendapatan akan berkurang. Hal ini dikarenakan kurang dikelolanya aktivitas penjualan. Sistem informasi akuntansi penjualan ini sangat dibutuhkan oleh pimpinan dan manajer perusahaan untuk pengambilan keputusan terutama yang terkait dengan aktivitas penjualan.

Bertitik tolak dari uraian penulis diatas merupakan latar belakang penelitian ini, sehingga menarik minat bagi penulis untuk mempelajari lebih dalam mengenai sistem informasi akuntansi penjualan dengan memilih judul sebagai berikut :

“PERANAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS PENJUALAN PERUSAHAAN.” (Studi kasus pada perusahaan perseorangan *Power Speed Racing* di Bandung).

1.2 Identifikasi Masalah

Penjualan adalah aktivitas yang penting dalam perusahaan. Kurang dikelolanya penjualan akan berpengaruh buruk pada perusahaan karena disamping pendapatan tidak diterima seluruhnya, juga kelancaran aktivitas penerimaan pendapatan juga akan terganggu. Untuk menunjang kelancaran aktivitas penjualan perusahaan, harus diterapkan sistem akuntansi disertai dengan pengendalian intern yang memadai.

Dalam penelitian ini penulis mengidentifikasi masalah yang akan diteliti sebagai berikut:

1. Apakah perusahaan telah menerapkan sistem informasi akuntansi penjualannya secara memadai.
2. Bagaimanakah peranan sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan perusahaan dalam upaya menunjang kelancaran aktivitas penjualan.

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud dan tujuan dari penelitian adalah:

1. Untuk menganalisa peranan sistem informasi akuntansi penjualan dalam menunjang aktivitas penjualan perusahaan.

2. Untuk mengetahui bagaimana peranan sistem informasi akuntansi penjualan perusahaan dalam mengatasi masalah yang ada dengan penggunaan sistem informasi akuntansi yang dipakai perusahaan.

1.4 Kegunaan Penelitian

Sesuai dengan maksud dan tujuan penelitian diatas diharapkan hasil penelitian ini dapat bermanfaat bagi:

1. Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi masukan kepada manajemen perusahaan melalui saran-saran perbaikan yang diberikan sebagai bahan pertimbangan dalam memperbaiki kelemahan-kelemahan dan dapat memecahkan masalah-masalah di perusahaan.

2. Penulis

Untuk menambah pengetahuan dan pengalaman mengenai sistem informasi akuntansi penjualan yang ditetapkan perusahaan dan untuk mengetahui pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan dalam meningkatkan penjualan perusahaan.

3. Pihak Lain

Diharapkan dapat memberikan informasi yang berguna sebagai bahan masukan dalam mengadakan perbaikan mengenai kelemahan-kelemahan yang berkaitan dengan sistem informasi akuntansi penjualan dan sebagai referensi untuk dilakukannya penelitian yang lebih lanjut.

1.5 Rerangka Penelitian

Aktivitas penjualan merupakan salah satu aktivitas yang penting dalam suatu perusahaan, karena merupakan sumber utama pendapatan yang diperoleh perusahaan dan merupakan segala kegiatan yang ditunjukkan untuk memasarkan suatu produk, dengan cara menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain.

Tujuan dari adanya aktivitas penjualan adalah meningkatkan volume penjualan dan untuk memperoleh laba yang maksimal. Menurut Azhar Susanto (2001), aktivitas penjualan memerlukan sistem informasi akuntansi penjualan hal ini disebabkan oleh:

1. Kurangnya dikelola aktivitas penjualan dengan baik, secara langsung akan merugikan perusahaan yang disebabkan karena sasaran penjualan tidak tercapai dan pendapatan berkurang.
2. Pendapatan dari hasil penjualan merupakan sumber pembiayaan perusahaan sehingga perlu diamankan.
3. Akibat adanya penjualan akan merubah posisi harta dan menyangkut :
 - a. Timbulnya piutang apabila penjualan secara kredit dan masuknya uang kontan apabila penjualan tunai.
 - b. Kuantitas barang yang berkurang di gudang karena penjualan.

Menurut Krismiaji (2002) Untuk membantu perusahaan menjalankan usahanya, perusahaan memerlukan alat bantu yang dapat memperlancarnya aktivitas penjualan perusahaan. Alat bantu yang dapat digunakan perusahaan berupa sebuah sistem informasi akuntansi. Wilkinson (2000) mengartikan sistem

informasi akuntansi merupakan *Accounting information system in a unified structure within an entity, such as business firm, that employs physical resources and other components to transform economic data into accounting information, with the purpose of satisfying the information needs of a variety of users.*

Berdasarkan kutipan diatas, secara garis besar sistem informasi akuntansi adalah sebuah struktur dalam sebuah entitas seperti perusahaan bisnis, yang merupakan seperangkat sumber manusia dan modal yang mengolah data-data ekonomi menjadi sebuah informasi akuntansi untuk memenuhi kebutuhan pemakainya.

Sistem informasi akuntansi yang berhubungan dengan aktivitas penjualan adalah 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 (La Midjan, 2001).

Menurut Nugroho Widjajanto (2001) dalam sistem informasi akuntansi penjualan yang baik, terdapat berbagai informasi-informasi seperti prakiraan penjualan, analisis penjualan, analisis kemampuan meraih laba, analisis aktivitas petugas penjual dan lain-lain, sehingga akan membantu manajemen dalam menjalankan operasi perusahaan pada tingkat yang efektif dan efisien. Begitu pula pada perusahaan *Power Speed Racing* dengan adanya sistem informasi penjualan yang memadai akan sangat membantu manajemen dalam mengatur penjualan perusahaan, sehingga menjadi efektif dan efisien. Syarat suatu penjualan

dikatakan efektif adalah apabila penjualan yang dilakukan dapat mencapai target penjualan yang diterapkan oleh perusahaan baik dalam unit maupun rupiah.

Efektivitas menurut Panitia Istilah Manajemen Lembaga PPM (1994) adalah suatu besaran atau angka untuk menunjukkan sampai seberapa jauh sasaran (target) tercapai.

Sedangkan penjualan menurut Komarudin (1994) adalah suatu persetujuan yang menetapkan bahwa penjual memindahkan hak miliknya kepada pembeli untuk sejumlah uang yang disebut harga.

Penjualan yang efektif menurut Basu Swasta (1997) adalah penjualan yang:

1. Mencapai volume penjualan tertentu
2. Memperoleh laba tertentu
3. Menunjang pertumbuhan perusahaan.

Berdasarkan uraian diatas, penulis akhirnya dapat menarik suatu hipotesis bahwa: “sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan secara memadai dapat berperan dalam menunjang efektivitas penjualan.”

1.6 Metode Penelitian

Dalam melaksanakan penelitian ini, penulis menggunakan metoda deskriptif analisis dengan pendekatan studi kasus yaitu penelitian dengan menumpulkan data pada suatu perusahaan sebagai objek penelitian dan berdasarkan data yang dikumpulkan tadi bertujuan menganalisa, menggambarkan

dan menarik kesimpulan secara sistematis mengenai penemuan yang diperoleh dari pengumpulan data selama penelitian.

Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan adalah:

1. Studi Lapangan (*Field Study*)

Yaitu penelitian yang dilakukan secara langsung atas kegiatan yang dilakukan perusahaan, sehingga diperoleh data primer yang dibutuhkan penulis.

Prosedur pengumpulan data yang dilakukan adalah:

- a. Observasi, yaitu suatu teknik pengumpulan data dengan cara mengamati atau meninjau secara langsung kegiatan-kegiatan di lapangan yang berhubungan dengan objek yang diteliti.
- b. Wawancara, yaitu suatu teknik pengumpulan data dengan cara tanya jawab secara langsung dengan bagian yang berwenang, yang berhubungan dengan operasional kegiatan perusahaan untuk memperoleh data terkait dengan topik skripsi ini.
- c. Kuesioner, yaitu suatu teknik pengumpulan data dengan cara menyebarkan sejumlah kertas kepada responden yang telah ditentukan berisi pertanyaan disertai dengan pilihan jawaban yang disediakan oleh penulis.

2. Studi Kepustakaan (*Literature Study*)

Yaitu penelitian yang dilakukan dengan mempelajari buku-buku, catatan-catatan kuliah yang berhubungan dengan topik yang dibahas dalam skripsi.

1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penulis melakukan penelitian pada sebuah perusahaan perseorangan *Power Speed Racing*, yang berlokasi di Kawasan Industri Sadang Rahayu Blok E No. 2 Bandung. Waktu penelitian selama penyusunan skripsi ini adalah dari bulan Maret 2007.