

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Dewasa ini persaingan dunia usaha semakin keras sebagai perusahaan dituntut untuk meningkatkan operasi dan pelayanannya dengan baik dan diperlukan kecermatan manajemen dalam menelaah dan menganalisis seluruh aktivitas yang terdapat dalam perusahaan.

Lahirnya perusahaan – perusahaan yang baru menimbulkan ketatnya persaingan dunia usaha, khususnya dalam dunia otomotif. Keadaan ini menyebabkan perusahaan dihadapkan pada permasalahan yang kompleks, terlebih jika perusahaan itu banyak melibatkan sumber daya manusia.

Pada dasarnya pihak yang bertanggung jawab atas tercapainya tujuan perusahaan adalah pimpinan tertinggi perusahaan sedangkan manajemen dibawahnya bertanggung jawab mengusahakan agar semua aktivitas berjalan secara efektif dan efisien untuk perusahaan yang berskala besar dan operasinya kompleks, dimana lingkup dan jenjang pengawasan pimpinan perusahaan dapat terkontrol dan kontinuitas perusahaan dapat dipertahankan, diperlukan suatu sistem informasi akuntansi yang memadai.

Sistem informasi akuntansi merupakan salah satu unsur dari pengendalian internal, Oleh karena itu sistem informasi akuntansi harus dapat menunjang pengendalian internal yang diterapkan oleh perusahaan, sistem informasi akuntansi akan mencatat seluruh aktivitas perusahaan secara otomatis

sehingga pimpinan perusahaan akan memperoleh laporan – laporan yang bermanfaat untuk menilai efisiensi perusahaan, menetapkan kebijakan dan pengambilan keputusan, dan untuk mempertanggungjawabkan dalam memimpin perusahaan.

Salah satu aktivitas perusahaan yang tidak kalah pentingnya adalah penjualan, macam – macam penjualan yang dilakukan oleh PT. Matahari Berlian Motors adalah sebagai berikut:

- Penjualan tunai

Yaitu penjualan yang bersifat *cash and carry*. Pada umumnya terjadi secara kontan dan dapat pula terjadi pembayaran selama satu bulan dianggap kontan.

- Penjualan Kredit

Yaitu penjualan dengan tenggang waktu rata – rata lebih dari satu bulan.

- Penjualan Tender

Yaitu penjualan yang dilaksanakan melalui prosedur tender untuk memenuhi permintaan pihak pembeli yang membuka tender tersebut. Untuk memenangkan, selain harus memenuhi syarat berbagai prosedur yaitu yaitu pemenuhan dokumen tender berupa jaminan tender, juga harus dapat bersaing dengan pihak lain.

- Penjualan Ekspor

Yaitu penjualan yang dilaksanakan kepada pihak pembeli dari luar negeri yang mengimpor barang tersebut. Biasanya penjualan ekspor memanfaatkan prosedur Letter of Credit (L/C).

- Penjualan Konsiyasi

Yaitu penjualan barang secara titipan kepada pembeli, yang sekaligus sebagai penjual. Apabila barang tersebut tidak laku terjual, barang tersebut akan kembali ke penjual.

- Penjualan melalui grosir

Yaitu penjualan yang tidak langsung kepada pembeli tetapi melalui pedagang grosir, yang berfungsi sebagai perantara antara pihak produsen dengan pedagang eceran (retailer).

Dengan begitu PT. Matahari Berlian Motors penjualan merupakan titik sentral bagi perusahaan. Tujuan perusahaan untuk memperoleh laba dari hasil penjualan merupakan unsur terpenting untuk mempertahankan kelangsungan hidup suatu perusahaan. Masalahnya adalah bagaimana agar penjualan dapat berfungsi secara efektif, untuk mengatasinya diperlukan sistem informasi akuntansi yang memadai, sehingga dapat membantu pimpinan perusahaan didalam menjalankan usahanya.

Sistem informasi akuntansi diperlukan untuk menyediakan bukti pencatatan dan pelaporan yang memadai atas seluruh kegiatan penjualan perusahaan, sehingga dapat dijadikan bahan informasi yang berguna bagi kepentingan manajemen didalam pengambilan keputusan.

Berdasarkan uraian tersebut diatas, penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul : **"PERANAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS PENJUALAN"**(Studi kasus pada PT. Matahari Berlian Motors di TEGAL).

1.2 Identifikasi Masalah

Masalah yang akan dikemukakan dalam penelitian ini adalah:

1. Apakah sistem informasi akuntansi yang diterapkan perusahaan telah memadai?
2. Sejauh mana peranan sistem informasi akuntansi dalam menunjang efektivitas penjualan?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud dari penelitian ini adalah untuk mencari data – data yang akan dijadikan sebagai bahan penulisan skripsi.

Tujuan Penelitian adalah:

- Untuk mengetahui memadai atau tidaknya penerapan sistem informasi akuntansi pada perusahaan tersebut.
- Untuk mengetahui efektif tidaknya penerapan penjualan pada perusahaan tersebut.

1.4 Kegunaan Penelitian

Penulis mengharapkan penelitian dapat berguna bagi berbagai pihak antara lain:

- Bagi penulis, untuk meningkatkan pengetahuan dan pengalaman serta dapat mengetahui dengan lebih jelas praktik sebenarnya tentang peranan sistem informasi akuntansi dalam menunjang efektivitas penjualan dalam perusahaan, dan untuk memenuhi salah satu syarat dalam menempuh ujian Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi pada Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Maranatha.
- Bagi pihak perusahaan, hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan masukan dan pertimbangan mengenai peranan sistem informasi akuntansi dalam menunjang efektivitas penjualan.
- Bagi pembaca lainnya, diharapkan hasil penelitian ini dapat berguna sebagai bahan pembandingan dan dasar untuk penelitian lainnya, khususnya tentang sistem informasi akuntansi dan penjualan.

1.5 Kerangka Pemikiran dan Hipotesis

Dalam melakukan aktivitasnya, perusahaan senantiasa akan melakukan aktivitas penjualan. Penjualan merupakan faktor yang dominan dalam perusahaan, karena hasil dari penjualan ini akan menentukan kelangsungan hidup perusahaan dalam arti kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba dalam jangka panjang.

Penjualan merupakan aktivitas yang sangat penting bagi perusahaan karena merupakan sumber utama pendapatan perusahaan. Penjualan dapat

diartikan sebagai pengalihan untuk pemindahan hak atas barang dan jasa dari pihak penjual kepada pembeli disertai dengan penyertaan modal dari penerima barang dan jasa, sehingga terjadi saling timbal balik atas penyerahan barang atau jasa tersebut.

Pendapatan dari hasil penjualan merupakan sumber pembiayaan perusahaan, oleh karena itu penjualan harus benar – benar dikelola dan diawasi dengan sebaik mungkin agar terhindar dari penyelewengan. Untuk mencegah terjadinya hal – hal yang tidak diinginkan tersebut, maka pimpinan perusahaan perlu menciptakan suatu sistem informasi akuntansi penjualan yang merupakan bagian dari sistem informasi akuntansi yang harus direncanakan, didesain, dan dilaksanakan didalam perusahaan agar tujuan perusahaan tercapai, khususnya dalam menunjang efektivitas perusahaan.

Sistem informasi akuntansi menurut Chusing yang dikutip oleh La Midjan dan Azhar (2001:11), yaitu :

”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 pemrosesan data.”

Aktivitas penjualan perusahaan merupakan sumber pendapatan perusahaan. Kurangnya pengelolaan aktivitas penjualan dengan baik secara langsung akan merugikan perusahaan, hal ini menyebabkan sasaran penjualan tidak tercapai dan juga pendapatan akan berkurang, selain itu pendapatan dari

hasil penjualan ini merupakan sumber pembiayaan perusahaan oleh karena itu perlu diutamakan.

Sistem informasi akuntansi merupakan alat untuk dapat memberikan informasi kepada manajemen dalam pengambilan keputusan khususnya di bagian penjualan melalui laporan penjualan.

Alasan perlunya sistem informasi akuntansi disusun dalam suatu perusahaan menurut La Midjan (2001:170) adalah:

- **Aktifitas penjualan merupakan sumber pendapatan perusahaan, kurangnya pengelolaan aktivitas penjualan dengan baik, secara langsung akan merugikan perusahaan, yang disebabkan sasaran penjualan tidak tercapai dan pendapatan juga akan berkurang.**
- **Pendapatan dari hasil penjualan merupakan sumber pembiayaan perusahaan oleh karena itu perlu diutamakan.**
- **Akibat adanya penjualan akan merubah posisi harta dan menyangkut:**
 - **timbulnya piutang kalau penjualan secara kredit atau masuknya uang kontan kalau secara tunai**
 - **Kuantitas barang yang akan berkurang di gudang karena penjualan.**

Jadi dari uraian diatas dapat dijelaskan bahwa sistem informasi akuntansi perlu disusun didalam suatu perusahaan, karena aktivitas penjualan merupakan

sumber pendapatan perusahaan yang akan menyebabkan perubahan posisi harta perusahaan sehingga perlu diutamakan.

Untuk mencegah terjadinya kecurangan, pencurian, dan kesalahan-kesalahan lain yang akan menyebabkan kerugian perusahaan, perusahaan perlu menciptakan sistem informasi akuntansi yang benar sehingga semua dapat terkontrol dengan baik, sehingga dapat meningkatkan efektivitas penjualan itu sendiri.

Adanya sistem informasi akuntansi yang memadai, dalam hal ini jelas terlihat bahwa sistem informasi akuntansi yang memadai sangat dibutuhkan karena sistem informasi akuntansi tersebut akan sangat membantu pimpinan perusahaan dalam melakukan pengendalian terhadap pelaksanaan aktivitas perusahaan.

Berdasarkan uraian diatas, penulis mengemukakan hipotesis sebagai berikut:

”Sistem informasi akuntansi yang diterapkan secara memadai dapat berperan penting dalam menunjang efektivitas penjualan”.

1.6 Metoda Penelitian

Dalam melakukan penelitian ini penulis melakukan metode deskriptif dengan pendekatan studi kasus, yaitu metode yang berusaha untuk memberikan gambaran secara sistematis dan akurat mengenai fakta, sifat, dan hubungan antar fenomena yang diteliti pada suatu perusahaan. Gambaran yang sistematis dan

akurat diperoleh dengan mengumpulkan, mengklasifikasikan, dan menganalisis data sehingga dapat ditarik suatu kesimpulan.

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi:

- Penelitian lapangan (Field Research)

Penelitian lapangan dilakukan dengan mendatangi langsung perusahaan untuk memperoleh data primer mengenai masalah yang akan diteliti:

- Observasi, yaitu mengadakan pengamatan secara langsung terhadap perusahaan yang akan diteliti.
- Wawancara, yaitu mengadakan dialog/wawancara secara langsung dengan pimpinan dan karyawan perusahaan yang bersangkutan mengenai hal – hal yang berhubungan dengan bidang yang diteliti dalam penyusunan skripsi ini.
- Daftar pertanyaan (kuesioner), yaitu melakukan tanya jawab dalam bentuk tertulis dengan pejabat perusahaan yang dianggap berwenang untuk memberikan keterangan yang diperlukan guna melengkapi data dalam penyusunan skripsi ini.

- Penelitian Kepustakaan (Library Research)

Penelitian kepustakaan dilakukan dengan tujuan untuk mendapatkan data sekunder yang akan digunakan sebagai landasan perbandingan data sekunder ini dapat diperoleh dengan membaca, mempelajari literatur – literatur, catatan – catatan

kuliah, dan sumber – sumber lain yang relevan dengan masalah yang diteliti.

1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian

Dalam penyusunan skripsi ini penulis melakukan penelitian pada PT. Matahari Berlian Motors yang berkedudukan di jalan Kapt. Sudibyo no.201 Tegal (Jateng). Waktu Penelitian dilakukan dari bulan september 2008 sampai selesai.