

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Suatu perusahaan didirikan untuk menghasilkan keuntungan bagi pemiliknya. Perusahaan dagang merupakan perusahaan yang kegiatan utamanya adalah penjualan. Penjualan merupakan tulang punggung perusahaan dagang dalam mengembangkan usaha dalam rangka memperoleh lebih banyak keuntungan dan mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Penjualan dianggap sebagai ujung tombak dalam memasarkan produk kepada konsumen dan merupakan suatu kegiatan yang sangat vital, apalagi di saat sekarang ini, semua kendali kekuatan pasar dipegang sepenuhnya oleh konsumen. Perusahaan akan lebih terjamin kelangsungan hidupnya dan dapat terus berkembang untuk meningkatkan omset penjualan, apabila aktivitas penjualan dikelola dengan baik. Salah satunya adalah dengan pencatatan penjualan yang cepat dan tepat dalam upaya pembuatan laporan penjualan untuk kepentingan manajemen.

Perusahaan membutuhkan sistem yang akan berperan dalam pemrosesan dan pengolahan data penjualan, yaitu Sistem Informasi Akuntansi Penjualan. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan tersebut bertujuan untuk mendukung aktivitas bisnis perusahaan dalam mengelola, memproses data transaksi secara efektif dan efisien. Sistem akuntansi yang disusun untuk suatu perusahaan dapat diproses dengan cara manual atau diproses dengan menggunakan mesin-mesin mulai dengan mesin pembukuan yang sederhana sampai dengan komputer. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan sangat berperan dalam meningkatkan omset penjualan dan mencari pangsa pasar yang lebih luas, karena akan membantu manajemen perusahaan dalam menyediakan informasi yang berkaitan dengan semua kegiatan perusahaan.

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan merupakan salah satu sumber yang menyajikan dan memuat tentang kejadian-kejadian finansial perusahaan dan juga informasi yang diperoleh dari pengumpulan dan pengolahan data transaksi. Salah satu sumber informasi adalah laporan yang dihasilkan oleh bagian akuntansi sehingga manajemen dapat mengambil keputusan-keputusan penting dan dari informasi ini manajemen dapat mengadakan pemilihan dari berbagai alternatif, membuat suatu perencanaan serta pengendalian perusahaan. Pengambilan keputusan bukanlah suatu pekerjaan yang mudah, selain itu juga merupakan pekerjaan yang tidak dapat dihindari, pengambilan keputusan khususnya di bidang penjualan memegang peranan penting karena jatuh berdirinya perusahaan sangat bergantung pada aktivitasnya ini. Setiap perusahaan selalu menghadapi keputusan atas suatu aktivitas akan berpengaruh terhadap aktivitas lain dalam perusahaan yang bersangkutan.

Informasi yang disediakan oleh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan berkaitan dengan informasi kas, informasi pembelian, informasi penjualan, dan informasi yang lainnya. Manajer penjualan yang berperan sebagai perencanaan, koordinasi, dan pengendalian kegiatan, sangat memerlukan informasi kegiatan penjualan dan keadaan keuangan perusahaan, seperti informasi piutang dan informasi utang. Pemakai informasi dapat dibagi dalam dua kelompok besar yaitu ekstern dan intern. Pemakai ekstern mencakup pemegang saham, investor, kreditur, pemerintah, pelanggan, pemasok, pesaing, serikat pekerja dan masyarakat secara keseluruhan. Pemakai ekstern menerima dan tergantung pada beragam keluaran dari Sistem Informasi Akuntansi suatu organisasi. Agar dapat menyediakan informasi-informasi tersebut, Sistem Informasi Penjualan harus dilaksanakan berdasarkan pada prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan itu sendiri.

Informasi yang disediakan oleh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan tersebut merupakan suatu hasil pengolahan data dalam bentuk yang lebih berarti dan berguna bagi para penggunanya, karena menggambarkan kejadian nyata yang digunakan dalam mengambil

keputusan. Informasi yang dihasilkan oleh suatu sistem akuntansi dalam sebuah perusahaan digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan, agar pengambilan keputusan yang dilakukan oleh pihak manajemen perusahaan selalu tepat. Pengambilan keputusan selalu mencari informasi yang akurat agar menjadi keputusan yang diambil sebagai keputusan yang terbaik. Perusahaan selaku penyedia informasi dituntut untuk dapat memberikan informasi tentang berbagai hal yang menjelaskan keadaan perusahaan tersebut. Pihak-pihak luar seperti kreditur, calon-calon investor dan kantor pajak sangat membutuhkan informasi yang tersedia untuk kepentingan mereka sendiri. Di samping itu, pihak intern perusahaan yaitu manajemen, juga sangat memerlukan informasi untuk mengawasi, mengetahui, dan mengambil keputusan.

Dalam memberikan informasi bagi perusahaan, Sistem Akuntansi Penjualan harus didukung dengan sistem pengendalian intern yang baik. Dengan pengendalian intern yang baik ini diharapkan data penjualan yang telah diolah akan menjadi informasi penjualan yang benar dan dapat dipercaya sehingga informasi penjualan tersebut dapat dijadikan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan. Dengan begitu, Sistem Informasi Akuntansi Penjualan yang didukung oleh pengendalian intern yang baik, diharapkan akan menghasilkan informasi yang nantinya sangat membantu manajer dalam mengambil kebijakan perusahaan dalam upaya meningkatkan omset penjualan.

Berdasarkan latar belakang penelitian di atas penulis melihat penting adanya peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam hubungannya terhadap Aktivitas Penjualan. Penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dalam rangka penyusunan skripsi yang di beri judul “Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap Aktivitas Penjualan”, dengan mengambil studi kasus pada BTC, yang merupakan salah satu pusat perbelanjaan di Kota Bandung.

1.2. Identifikasi Masalah

Adapun permasalahan dapat diidentifikasi sebagai berikut:

1. Apakah perusahaan-perusahaan dagang di BTC sudah menerapkan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan
2. Bagaimana pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap aktivitas penjualan

1.3. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Tujuan dari penelitian yang dilakukan ini adalah untuk :

1. Mengetahui penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan oleh perusahaan-perusahaan dagang di BTC.
2. Mengetahui pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Aktivitas Penjualan.

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kegunaan sebagai berikut:

1. Bagi Penulis

Hasil penelitian ini akan memberikan gambaran yang jelas mengenai “Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Aktivitas Penjualan” baik secara teori maupun praktik, dan penelitian ini merupakan salah satu syarat mengikuti ujian sidang akhir Sarjana Strata Satu (S-1) di Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Kristen Maranatha.

2. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran dan memberikan masukan kepada pihak manajemen dalam rangka perbaikan dan pengembangan dari praktik-praktik yang dianggap sudah memadai.

3. Bagi Pembaca

Hasil Penelitian ini kiranya dapat memberikan pemahaman dan wawasan yang luas tentang ilmu Sistem Informasi Akuntansi dalam kaitannya dengan Aktivitas Penjualan.