

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Sejalan dengan berkembangnya dunia usaha, masalah yang timbul juga semakin banyak dan semakin kompleks. Organisasi menggantungkan diri pada sistem informasi akuntansi untuk mempertahankan kemampuan berkompetisi. Banyak perusahaan menghadapi persaingan yang semakin ketat dalam bidang usaha masing-masing demi mencapai tujuan utamanya, dimana tujuannya yang dimaksud yaitu untuk memperoleh laba yang signifikan. Bagi suatu perusahaan, kegiatan penjualan merupakan salah satu kegiatan yang menentukan keberhasilan dan kegagalan dalam mencapai tujuan perusahaan. Disamping itu, kebijakan penjualan yang tepat akan menentukan kelangsungan hidup perusahaan dan memberikan peluang bagi perusahaan untuk berkembang ke arah yang lebih baik. Oleh karena itu diperlukan adanya suatu sistem dan prosedur yang tepat untuk mengatur dan mengendalikan kegiatan penjualan terutama penjualan secara kredit. (Unika Atma Jaya: 2002)

Dalam melaksanakan kegiatannya, perusahaan pada umumnya sangat memerlukan sistem akuntansi yang efisien dan efektif, khususnya dalam menyajikan informasi yang sesuai dengan kebutuhan manajemen maupun pihak di luar perusahaan yang memerlukannya. Informasi memang menjadi unsur penentu dalam pengambilan keputusan, baik oleh manajemen perusahaan itu sendiri maupun pihak

yang berkepentingan dengan perusahaan. (Nugroho Widjajanto, Sistem Informasi Akuntansi,2001)

Produktivitas sebagai suatu hal yang penting agar tetap kompetitif dan ditingkatkan melalui sistem informasi akuntansi yang lebih baik. Akuntansi sebagai suatu sistem informasi, mengidentifikasi, mengumpulkan, dan mengkomunikasikan informasi ekonomik mengenai suatu badan usaha kepada beragam orang. Informasi adalah data yang berguna yang diolah sehingga dapat dijadikan dasar untuk mengambil keputusan yang tepat. Sistem adalah kumpulan sumber daya yang berhubungan untuk mencapai tujuan tertentu. Sistem Informasi Akuntansi (SIA) adalah susunan berbagai formulir catatan, peralatan, termasuk komputer dan perlengkapannya serta alat komunikasi, tenaga pelaksanaannya, dan laporan yang terkoordinasikan secara erat yang didesain untuk mentransformasikan data keuangan menjadi informasi yang dibutuhkan manajemen. (Nugroho Widjajanto, Sistem Informasi Akuntansi,2001)

Perusahaan biasanya berupaya membuat sebuah inovasi demi berlangsungnya hidup perusahaan itu sendiri. Perusahaan harus mempertahankan keunggulannya, baik dalam bentuk barang yang diproduksi maupun pelayanan jasa yang diberikan. Karena hal ini akan menyebabkan pengaruh besar terhadap tingkat penjualan yang diinginkan. Seperti yang telah diketahui bahwa aktivitas utama perusahaan yaitu penjualan, dimana aktivitas penjualan tersebut untuk memperoleh tingkat pendapatan yang telah direncanakan oleh perusahaan untuk mencapai target laba periode tersebut. (Accounting Information System sixth edition by George H. Bodnar & William S. Hopwood)

Untuk dapat bersaing dengan perusahaan yang lain, maka perusahaan harus mampu membuat suatu keunggulan yang berbeda dengan perusahaan yang lainnya baik dalam produk yang dihasilkan maupun jasa yang diberikan. Keunggulan tersebut dapat berbentuk sumber daya manusianya, bahan baku yang dimiliki, peralatan mesin yang dipakai, dan kualitas benang maupun jahitan yang diberikan. Keunggulan tersebut sangat mutlak harus dimiliki oleh perusahaan, karena jika perusahaan tidak memiliki sedikitpun keunggulan dibandingkan dengan perusahaan yang lain, dipastikan perusahaan itu akan sangat terhambat dalam hal kelangsungan hidup perusahaan itu sendiri maupun dalam hal kesempatan untuk memperluas ruang lingkup usahanya. (Accounting Information System sixth edition by George H. Bodnar & William S. Hopwood)

Banyak perusahaan berdiri dengan tujuan yang berbeda. Ada perusahaan yang bertujuan untuk memperoleh laba dalam menjalankan usahanya, ada juga perusahaan yang berdiri untuk tujuan sosial. Akan tetapi diantaranya kebanyakan perusahaan didirikan untuk tujuan mendapatkan laba yang optimal. Untuk menghadapi persaingan yang sungguh berat ini, biasanya pimpinan perusahaan berusaha memunculkan berbagai ide yang kreatif untuk mengatasi hal tersebut, diantaranya dengan menerapkan suatu sistem informasi akuntansi penjualan yang bertujuan untuk memberikan informasi yang efektif bagi pimpinan perusahaan untuk mengambil sebuah keputusan yang berguna demi kemajuan perusahaannya. (Accounting Information System sixth edition by George H. Bodnar & William S. Hopwood)

Aktivitas yang utama dalam perusahaan yaitu kegiatan penjualan, karena aktivitas tersebut merupakan sumber utama pendapatan bagi perusahaan. Jika aktivitas ini tidak bisa dikelola dengan baik dan terprogram, maka secara langsung

akan merugikan perusahaan secara keseluruhan, dimana sasaran yang telah diprogram akhirnya tidak akan tercapai dan yang paling penting akan menyebabkan pendapatan perusahaan menurun. (Accounting Information System sixth edition by George H. Bodnar & William S. Hopwood)

Sistem informasi akuntansi penjualan mempunyai peranan dalam membantu pihak manajemen untuk memperoleh informasi yang bermanfaat khususnya dalam hal menentukan kebijakan yang dapat menciptakan suatu pengendalian intern yang baik atas aktivitas yang dilakukan perusahaan. Sistem informasi akuntansi penjualan termasuk sistem yang sangat penting yang harus ada di dalam perusahaan, karena hal ini disebabkan aktivitas penjualan merupakan sumber pendapatan perusahaan dan sebagai suatu informasi yang akurat, cepat, relevan, dan dapat dipercaya.

(Accounting Information System sixth edition by George H. Bodnar & William S. Hopwood)

Berdasarkan uraian diatas penulis tertarik untuk menuangkan masalah tersebut dalam bentuk karya tulis dengan judul

”PERANAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT DALAM MENINGKATKAN EFEKTIVITAS PENJUALAN KREDIT”

(Studi kasus pada CV. Adipura)

1.2 Identifikasi Masalah

Dalam lingkungan bisnis yang kompetitif, CV.Adipura harus mampu bersaing dengan para kompetitor untuk mempertahankan pangsa pasarnya. Dimana

CV.Adipura harus lebih memiliki strategi-strategi yang inovatif untuk bisa bersaing dengan para kompetitor, diantaranya dengan menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan yang dapat memberikan informasi yang inovatif untuk membantu perusahaan dalam menjalankan operasi penjualannya.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka peneliti mengidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada CV. Adipura.
2. Bagaimana peranan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dalam meningkatkan efektifitas pengelolaan penjualan kredit pada CV.Adipura.

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Adapun maksud dan tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang diterapkan di CV. Adipura apakah sudah memadai.
2. Untuk mengetahui peranan sistem informasi akuntansi penjualan dalam meningkatkan efektivitas pengelolaan penjualan pada CV.Adipura.

1.4 Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan dari penelitian adalah :

1. Bagi penulis, untuk memperoleh perbandingan antara teori dan pelaksanaan dalam perusahaan yang diteliti.

2. Bagi perusahaan, dapat dijadikan sebagai referensi bagi perusahaan yang bersangkutan dalam menetapkan sistem akuntansi penjualan dan sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan kebijaksanaan perusahaan.
3. Bagi pembaca, sebagai sumber bacaan yang diharapkan dapat bermanfaat bagi dunia ilmu pengetahuan serta bagi mereka yang memerlukannya.

1.5 Rerangka Pemikiran

Keuntungan adalah tujuan utama dari sebuah perusahaan untuk menjaga kelangsungan hidup dalam jangka panjang. Agar keuntungan yang diperoleh perusahaan maksimal, maka pengelolaan sistem penjualan harus dilakukan dengan sebaik-baiknya serta diperlukan suatu sistem informasi akuntansi yang berkualitas demi berjalannya proses penjualan yang telah direncanakan oleh perusahaan.

Akuntansi sebagai sistem informasi, identifikasi, pengumpulan, dan pengkomunikasian yang dapat memberikan kemudahan kepada para pemakainya untuk dapat dijadikan sebagai tolak ukur dalam menjalankan suatu perusahaan yang sedang dipimpinnya.

Rerangka pemikiran ini menggunakan hipotesis sebagai tolak ukur dan pegangan agar tidak terjadi pembahasan diluar lingkup dari tujuan skripsi ini.

Menurut Rinduan Tobink dan Nirwana Talanky (2004;2) sistem akuntansi diidentifikasi sebagai berikut:

”Sistem akuntansi adalah prinsip, metode, dan sistem yang bertalian dengan kejadian, klasifikasi, pencatatan dan pelaporan transaksi suatu badan usaha”.

Dari pengertian diatas dapat dijelaskan bahwa sistem akuntansi adalah metode dan pencatatan yang digunakan untuk mengidentifikasi, mengumpulkan, menganalisis,

mengklasifikasi, mencatat, melaporkan transaksi perusahaan, dan untuk pertanggungjawaban yang berhubungan dengan harta dan utang.

Sedangkan menurut Mulyadi (2001;3):

”Sistem akuntansi adalah organisasi formulir, catatan dan laporan yang dikoordinasikan sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan”.

Sistem akuntansi yang akan diterapkan oleh perusahaan harus memenuhi tiga tujuan utama yaitu :

1. Cepat dan tepat, berarti sistem akuntansi harus mampu menyediakan data yang diperlukan tepat waktu, tepat guna, dan dapat memenuhi kebutuhan perusahaan.
2. Aman, berarti sistem akuntansi yang disusun harus mengandung unsur-unsur pengendalian internal agar dapat mengamankan harta milik perusahaan.
3. Efisiensi, berarti sistem akuntansi harus seefisien mungkin, sehingga penyusunan sistem akuntansi dapat memperoleh hasil yang maksimal.

Berdasarkan tiga tujuan utama diatas, maka perusahaan harus lebih selektif dalam mengadopsi sistem akuntansi yang akan dipakainya untuk memberikan hasil yang optimal dalam menjalankan operasi penjualannya sehingga dapat meningkatkan efektivitas penjualan perusahaan.

1.6 Metodologi Penelitian

Metode yang digunakan dalam penyusunan ini adalah metode empiris atau dengan istilah lain penelitian nomothetic, penelitian etik. Atau lebih populer sebagai penelitian kuantitatif. Dalam penelitian metode empiris kuantitatif ini, kegiatan penelitian dilakukan menggunakan logika berfikir deduktif hipotetik logik. Jadi dimulai dari penggunaan teori, merumuskan hipotesis, kemudian melakukan penelitian dalam rangka menguji hipotetis. Dengan penelitian nomotetik dimana instrument dalam bentuk angket atau kuisioner. (inherent.brawijaya.ac.id)

Teknik pengumpulan data untuk penelitian dilakukan dengan cara :

1. Studi Lapangan (*Field Research*)

Teknik ini untuk mendapatkan data primer dengan peninjauan langsung pada lokasi perusahaan dengan maksud untuk mendapatkan data atau informasi yang dibutuhkan, yaitu dengan cara sebagai berikut :

1) Wawancara

Yaitu suatu cara untuk memperoleh informasi dengan cara tanya jawab langsung dengan pimpinan maupun karyawan yang bersangkutan dengan bidang penyusunan skripsi ini.

2) Observasi

Yaitu suatu cara untuk memperoleh informasi dengan cara pengamatan terhadap objek yang diteliti.

3) Kuesioner

Yaitu suatu cara untuk memperoleh informasi dengan mengajukan pertanyaan tertulis kepada pejabat yang berwenang mengenai pokok permasalahan dalam skripsi.

2. Studi Kepustakaan (*Library Research*)

Teknik ini dilakukan untuk mendapatkan data sekunder dengan cara membaca, mempelajari literatur, catatan dari perkuliahan, dan sumber-sumber lain yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian

Data yang diambil dalam penyusunan skripsi ini diperoleh dari CV.Adipura. waktu penelitian dimulai sejak bulan april 2009.