

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Dewasa ini Indonesia sedang dalam masa pembangunan. Oleh sebab itu banyak jenis-jenis usaha yang bergerak di bidang jasa, perdagangan, maupun industri, yang tumbuh dan berkembang baik perusahaan negara maupun perusahaan swasta.

Sejalan dengan berkembangnya dunia usaha maka masalah-masalah yang timbul juga akan semakin banyak dan kompleks. Di samping itu, Indonesia sekarang sedang dilanda krisis ekonomi yang berkepanjangan yang menyebabkan kondisi perekonomian menjadi tidak menentu. Bahkan situasi politik dan keamanan yang tidak terjamin menyebabkan para investor tidak mau menanamkan modalnya di Indonesia, hal tersebut sangat mempengaruhi perusahaan. Selain itu juga perusahaan-perusahaan menghadapi persaingan yang semakin banyak dan ketat dalam usaha mereka mencapai tujuan, yaitu pada umumnya adalah untuk mendapatkan laba.

Salah satu contohnya adalah semakin sempitnya daerah pemasaran karena persaingan dari produk-produk baru yang sejenis, yang menyebabkan produk-produk yang telah lama beredar tidak begitu disukai lagi, dan juga karena sekarang ini bahan baku kebanyakan harus dibeli dengan harga kontan sedangkan dalam penjualannya dengan kredit. Hal ini menyebabkan posisi perusahaan makin sulit, maka perusahaan harus terus berupaya membuat inovasi baru agar kelangsungan hidup perusahaan dapat dipertahankan, serta mencari jalan keluarnya

yaitu dengan menaikkan harga, memperpendek jangka waktu dan memberlakukan denda bunga yang berlaku apabila lewat dari jangka waktu kredit.

Selain masalah-masalah yang datangnya dari pihak ekstern, ada juga masalah-masalah yang datangnya dari pihak intern, yaitu masalah-masalah yang terjadi dalam perusahaan, misalnya masalah penetapan harga jual produk, daerah pemasaran untuk penjualan produk, strategi pemasarannya, cara-cara meningkatkan penjualan produk, seleksi calon langganan, dan sebagainya. Semuanya ini berhubungan dengan seluruh kegiatan dalam perusahaan untuk menghadapi masalah-masalah intern perusahaan ini. Maka diperlukan adanya suatu aktivitas yang dapat menghasilkan informasi mengenai masalah masalah tersebut agar dapat terselesaikan. Informasi merupakan suatu input yang sangat berguna sekali dalam menyelesaikan masalah-masalah yang terjadi.

Adapun dalam perusahaan yang menjadi aktivitas utama yang penting adalah penjualan, karena merupakan sumber utama pendapatan perusahaan. Selain itu aktiva penjualan merupakan suatu kegiatan yang sifatnya dinamis, dan disertai dengan kondisi yang berubah-ubah sehingga selalu terjadi masalah baru dan berbeda-beda. Bila pengelolaan penjualan kurang baik maka akan mengakibatkan kerugian pada perusahaan sebab sasaran penjualan tidak tercapai, pendapatan perusahaan juga akan jadi berkurang.

Untuk mengatasi masalah ini maka diperlukan adanya suatu sistem yang menyediakan informasi tentang penjualan, yaitu sistem informasi akuntansi penjualan. Sistem informasi akuntansi penjualan ini sangat diperlukan oleh pimpinan dan manager perusahaan untuk pengambilan keputusan, khususnya

sehubungan dengan aktivitas penjualan. Dengan kata lain, berjalannya aktivitas penjualan dipengaruhi oleh sistem informasi akuntansi penjualan, sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan menunjang dihasilkannya informasi penjualan yang berguna bagi *manager* dalam mengambil keputusan yang tepat untuk keberhasilan pengelolaan penjualan yang dihasilkan oleh sistem akuntansi penjualan. Maka sistem akuntansi penjualan yang diterapkan dalam perusahaan harus memadai sehingga sistem tersebut dapat menghasilkan informasi yang dapat meningkatkan efektivitas pengelolaan penjualan yang dilaksanakan oleh manager dalam pengambilan keputusan. Karena pentingnya informasi penjualan yang dihasilkan oleh sistem informasi akuntansi penjualan, maka sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan dalam perusahaan harus memadai sehingga sistem tersebut dapat menghasilkan efektivitas pengelolaan penjualan yang dilaksanakan oleh manager dalam pengambilan keputusan.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul :

“Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Rangka Meningkatkan Pendapatan.”

1.2 Identifikasi Masalah

Penulis mengidentifikasikan masalah penelitian ini sebagai berikut :

- 1) Apakah sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan perusahaan telah cukup memadai.

- 2) Bagaimana pengelolaan penjualan yang dilakukan oleh perusahaan.
- 3) Bagaimana peranan sistem informasi akuntansi penjualan dalam meningkatkan pendapatan pada perusahaan.

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud dari penelitian yang dilakukan adalah untuk mengetahui bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan dalam kaitannya dengan peningkatan pendapatan di perusahaan.

Adapun tujuan penelitian yang dilakukan penulis, berkaitan dengan masalah yang telah diuraikan diatas adalah :

- 1) Mengetahui bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi penjualan didalam perusahaan .
- 2) Mengetahui peranan sistem informasi akuntansi penjualan dalam meningkatkan pendapatan bagi manajemen pada perusahaan.

1.4 Kegunaan Penelitian

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan oleh penulis diharapkan dapat berguna untuk :

1. Bagi Penulis :

Untuk memperoleh suatu gambaran yang jelas yang selama ini diperoleh dari teori–teori yang dipelajari di perkuliahan dan praktik yang sesungguhnya dalam perusahaan yang diteliti, serta untuk melatih penulis di dalam memecahkan

kasus–kasus secara ilmiah dengan penerapan ilmu pengetahuan yang telah diperoleh.

2. Bagi perusahaan :

Penelitian ini dapat menambah informasi bagi manajer tentang pentingnya sistem informasi akuntansi penjualan sebagai alat bantu manajemen dalam meningkatkan penepatan sehingga dapat dijadikan dasar sebagai umpan balik (*feedback*) dan masukan (*feedforward*) dalam menilai efektivitas penjualan, dan merupakan sumbangan pemikiran (masukan) dan saran yang akan membantu perusahaan menyadari kelemahan–kelemahan praktis yang ada sehingga dapat mengembangkan dan menyempurnakan sistem informasi akuntansi penjualan dalam menunjang efektivitas pengendalian intern penjualan.

3. Bagi pembaca :

Penelitian ini dapat memberikan informasi dan gambaran kepada para pembaca skripsi mengenai peranan sistem informasi akuntansi penjualan dalam meningkatkan pendapatan sehingga dapat digunakan sebagai referensi penelitian lebih lanjut dalam bidang ini dan merupakan bahan bacaan bagi pihak yang memerlukan khususnya tentang sistem informasi akuntansi penjualan.

1.5 Kerangka Pemikiran dan Hipotesis

Perusahaan baik dalam skala kecil maupun skala besar dalam melaksanakan aktivitas operasinya tidak terlepas dari kegiatan penjualan. Pengelolaan kegiatan penjualan merupakan salah satu hal yang penting dalam suatu perusahaan, karena

menyangkut kelangsungan operasi, efektivitas dan efisiensi perusahaan, serta menentukan besarnya laba yang akan diperoleh. Dalam pengelolaan penjualan tersebut pimpinan perusahaan memerlukan dukungan sistem informasi akuntansi yang direncanakan dan dirancang sedemikian rupa sehingga dapat meningkatkan pendapatan perusahaan.

Aktivitas penjualan merupakan salah satu aktivitas yang penting dalam suatu perusahaan, karena merupakan aktivitas utama dan sumber utama dari pendapatan yang diperoleh perusahaan. Aktivitas penjualan ini sangat penting bagi perusahaan guna mempertahankan kredibilitasnya, maka diperlukan adanya suatu sistem yang baik dan memadai untuk mengelolanya, agar aktivitas penjualan ini dapat berjalan dengan baik dan lancar serta hasil penjualan yang dicapai sesuai dengan yang diharapkan.

Sistem informasi akuntansi penjualan disusun untuk membantu manajer dalam mengumpulkan segala data mengenai penjualan, kemudian diolah menjadi suatu informasi yang biasanya berbentuk laporan yang memuat data kuantitatif. Jika sistem pengumpulan dan pengolahan data tersebut memadai, maka dapat diharapkan informasi yang dihasilkan dapat digunakan sebagai dasar untuk pengambilan keputusan oleh manajer. Begitu pula sebaliknya, bilamana sistem pengumpulan dan pengolahan data tidak memadai maka tidak dapat diharapkan akan menghasilkan informasi yang berguna bagi manajer dan bahkan dapat berakibat kerugian bagi pemakai informasi tersebut karena data yang kurang tepat akan mengakibatkan salah dalam mengambil suatu keputusan.

Penerapan sistem informasi akuntansi yang memadai dalam suatu perusahaan memungkinkan pimpinan dan manajer perusahaan dapat memperoleh informasi yang benar dan dapat dipercaya. Informasi-informasi yang dikumpulkan oleh sistem akuntansi penjualan disusun dalam bentuk laporan-laporan khusus sesuai dengan kebutuhan manajer dan pimpinan perusahaan dalam menunjang efektivitas pengelolaan penjualan di dalam perusahaannya. Dari laporan tersebut dapat diketahui apa yang terjadi dalam perusahaan, bagaimana perkembangannya, dan kemungkinan terjadinya penyimpangan dari rencana yang telah ditetapkan. Berdasarkan informasi yang disajikan dalam bentuk laporan tersebut, pimpinan perusahaan dapat mengambil keputusan yang diperlukan dengan tepat sehubungan dengan peningkatan kegiatan penjualannya.

Sistem informasi akuntansi penjualan merupakan suatu sistem akuntansi yang dirancang sedemikian rupa untuk dapat menghasilkan informasi bagi manajer dan pimpinan perusahaan di dalam mengelola dan melaksanakan kegiatan penjualannya.

Alasan perlunya sistem informasi akuntansi penjualan disusun dalam suatu perusahaan menurut **La Midjan** (1995;175) dalam bukunya yang berjudul **Sistem Informasi Akuntansi I**, Edisi Kesembilan, Lembaga Informatika Akuntansi, Bandung adalah :

1. Aktivitas penjualan merupakan sumber pendapatan perusahaan. Kurangnya dikelola 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 :

- 3.1 Timbulnya piutang kalau penjualan secara kredit atau masuknya uang kontan kalau penjualan secara tunai.
- 3.2 Kuantitas barang yang akan berkurang di gudang karena penjualan.

Kegiatan penjualan yang terjadi di dalam suatu perusahaan di mulai dengan adanya penerimaan pesanan penjualan dari langganan, pengiriman barang kepada langganan, termasuk kegiatan pencatatan pesanan (*order*) yang diterima dan pencatatan tidak dikelola dengan baik, maka akan timbul dampak yang secara langsung akan merugikan dan menghambat kegiatan penjualan yang terjadi dalam perusahaan.

Penilaian terhadap efektivitas pengelolaan penjualan adalah sampai sejauh mana sasaran penjualan, yang ditetapkan oleh pimpinan perusahaan dalam mengelola peusahaannya, dapat mendorong kegiatan penjualan secara optimal.

Berdasarkan uraian kerangka pemikiran di atas, maka penulis merumuskan hipotesis sebagai berikut:

“Apabila Sistem informasi akuntansi penjualan dijalankan dengan benar maka dapat berperan untuk meningkatkan pendapatan.”

1.6 Metode Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan dengan menggunakan metode deskriptif analitis dengan pendekatan studi kasus yaitu suatu metode yang berusaha mengumpulkan, menyajikan, serta menganalisis data sehingga dapat memberikan gambaran yang cukup jelas atas objek yang diteliti untuk membuat kesimpulan dan rekomendasi dengan membandingkan data yang ada dengan kriteria atau teori yang relevan.

Teknik penelitian yang digunakan penulis untuk mengumpulkan data adalah :

1. Penelitian Lapangan (*Field Research*)

Penelitian lapangan adalah penelitian yang dilakukan dengan melihat langsung peristiwa yang tampak dan terjadi di lapangan dengan maksud untuk memperoleh data primer dan informasi yang diperlukan dengan cara sebagai berikut:

- Observasi, yaitu mengadakan pengamatan secara langsung terhadap objek atau perusahaan yang akan diteliti.
- Wawancara langsung (*Interview*), yaitu mengadakan dialog/wawancara secara langsung/pembicaraan secara langsung dengan pimpinan, staf, dan karyawan perusahaan yang bersangkutan mengenai hal-hal yang berhubungan dengan bidang yang sedang diteliti di dalam penyusunan skripsi ini.
- Kuesioner (*Quizioner*), yaitu meminta pihak manajemen yang bersangkutan dengan objek yang diteliti untuk mengisi kuesioner, yang berguna untuk melengkapi data dalam penyusunan skripsi ini.

1. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*)

Penelitian kepustakaan adalah suatu penelitian yang dilaksanakan dengan mempelajari dan menelaah teori-teori dari buku-buku referensi, literatur, majalah, jurnal, buku-buku penunjang lainnya, yang diperoleh penulis selama perkuliahan di Universitas Widyatama yang berkaitan dengan masalah yang sedang diteliti dalam skripsi ini. Penelitian ini dilakukan untuk pengumpulan data pendukung yang merupakan landasan teori dari penyusunan skripsi.

1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian

Obyek yang dijadikan lokasi penelitian untuk mendapat data utama adalah **BENGKEL TEKNIK UNIVERSAL** di Bandung, sebuah perusahaan yang bergerak di bidang industri alat-alat listrik. Penelitian ini berlangsung mulai bulan Maret 2003 sampai dengan bulan Mei 2003.

