BAB I
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Dalam perkembangan usaha yang semakin pesat serta semakin tingginya persaingan antara perusahaan satu dengaan lainnya dalam merebut pasar konsumen, ini tidak lain bertujuan untuk mendapatkan laba guna meningkatkan efektifitas penjualan setiap perusahaan.

Sejalan dengan berkembangnya dunia usaha pula, masalah yang timbul juga akan semakin banyak dan kompleks. Selain itu perusahaan-perusahaan akan menghadapi persaingan yang semakin banyak dan ketat dalam usaha mereka mencapai tujuan utamanya, yaitu untuk mendapatkan laba. Salah satu contohnya adalah semakin sempitnya daerah pemasaran karena persaingan antara perusahaan sejenis yang menyebabkan semakin kerasnya persaingan pemasaran saat ini. Perusahaan harus terus berupaya membuat inovasi agar kelangsungan hidup perusahaan dapat dipertahankan.

Setiap organisasi mempunyai latar belakang pendirian yang berbeda-beda satu sama lain, ada yang menitikberatkan pada laba, dan ada pula yang menitikberatkan pada tujuan sosial.

Tujuan utama perusahaan dalam perekonomian adalah memperoleh laba yang optimal sesuai dengan pertumbuhan perusahaan dalam jangka panjang

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

Untuk mengatasi masalah ini diperlukan adanya suatu sistem yang menyediakan informasi penjualan, yaitu sistem akuntansi penjualan, sistem

akuntansi penjualan sangat diperlukan oleh pimpinan dan manajer perusahaan untuk pengambilan keputusan, khususnya mengenai aktivitas penjualan, sehingga dapat disimpulkan bahwa sistem akuntansi penjualan menunjang dihasilkannya informasi yang berguna bagi manajer dalam mengambil keputusan yang tepat untuk keberhasilan pengelolaan penjualan perusahaan.

Karena pentingnya informasi penjualan yang dihasilkan oleh sistem akuntansi penjualan, sistem akuntansi penjualan yang diterapkan dalam perusahaan harus memadai, sehingga sistem tersebut dapat menghasilkan informasi yang dapat meningkatkan aktivitas pengelolaan yang dilaksanakan oleh manajemen dalam pengambilan keputusan.

Berdasarkan uraian di atas judul skripsi yang penulis pilih adalah:

"PERANAN SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN DALAM MENINGKATKAN EFEKTIVITAS PENGELOLAAN PENJUALAN"

1.2 Identifikasi Masalah

Sehubungan dengan uraian yang telah disebutkan di atas, maka yang menjadi pokok permasalahan dapat diidentifikasikan sebagai berikut:

1. Apakah sistem akuntansi penjualan pada PT. "X" telah dilaksanakan dengan memadai?
2. Apakah pengelolaan penjualan pada PT. "X" telah dilaksanakan dengan efektif?
3. Bagaimana sistem akuntansi penjualan berperan dalam meningkatkan efektivitas pengelolaan penjualan pada PT. "X" ?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud penulis melakukan penelitian ini adalah untuk mendapatkan data dan informasi peranan sistem akuntansi penjualan dalam meningkatkan efektivitas pengelolaan penjualan pada perusahaan distributor di Cirebon.

Sedangkan tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui dan menilai pelaksanaan sistem akuntansi penjualan.
2. Untuk mengetahui dan menilai efektivitas pengelolaan atas penjualan.

3. Untuk menilai peranan sistem akuntansi penjualan dalam meningkatkan efektivitas pengelolaan penjualan.

1.4 Kegunaan Penelitian.

Adapun Kegunaan dari penelitian ini adalah:

1. Bagi penulis, untuk memperoleh perbandingan antara teori dan pelaksanaan dalam perusahaan yang diteliti.
2. Bagi perusahaan, dapat dijadikan referensi bagi perusahaan yang bersangkutan dalam menerapkan sistem akuntansi penjualan, dan sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan kebijakan perusahaan.
3. Bagi pembaca, sebagai sumber bacaan yang diharapkan dapat bermanfaat bagi dunia ilmu pengetahuan serta bagi mereka yang memerlukan.

1.5 Kerangka Pemikiran.

Tujuan utama perusahaan distributor adalah memperoleh keuntungan untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Agar keuntungan yang diperoleh perusahaan dapat maksimal, Pengelolaan penjualan harus dilakukan dengan sebaik-baiknya. Untuk mencapai itu diperlukan suatu sistem informasi yang berkualitas, karena dengan adanya sistem informasi yang berkualitas semua informasi akan dapat berjalan dengan baik. Salah satunya melalui sistem akuntansi yang direncanakan, dan dilaksanakan dengan baik. Akuntansi sebagai suatu sistem informasi, mengidentifikasi, mengumpulkan, dan mengkomunikasikan informasi penjualan kepada beragam pemakai.

Di dalam kerangka pemikiran ini, penyusun menggunakan asumsi, hipotesis sebagai tolak ukur dan pegangan agar tidak terjadi pembahasan yang tidak terarah di dalam skripsi ini.

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

> "Sistem akuntansi adalah prinsip, metode, dan sistem yang bertalian dengan kejadian, klasifikasi, pencatatan dan laporan transaksi suatu badan usaha".

Dari pengertian di atas dapat diperjelas bahwa sistem akuntansi adalah metode dan catatan yang digunakan untuk mengidentifikasi, mengumpulkan, menganalisis, mengklasifikasi, mencatat dan melaporkan transaksi organisasi, dan untuk mempertanggungjawabkan yang berhubungan dengan harta dan utang.

Untuk lebih jelasnya mengenai pengertian sistem akuntansi ini, penulis akan mengemukakan beberapa pendapat ahli ekonomi, diantaranya adalah

Mulyadi (2001; 3) mengatakan dalam sistem akuntansi adalah:

> "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 akuntaansi yang yang ditetapkan oleh perusahaan harus memenuhi tiga tujuan utama yaitu:

1. Cepat dan tepat, berarti sistem akuntansi harus mampu menyediakan data yang diperlukan tepat pada waktunya, tepat guna, dan dapat memenuhi kebetuhan perusahaan.
2. Aman, berarti sistem akuntansi yang disusun harus menngandung unsur-unsur pengendalian internal agar dapat mengamankan harta milik perusahaan.
3. Efisien, berarti bahwa sistem akuntansi yang disusun harus seefisien mungkin, sehingga penyusunan sistem akuntansi dapat ditekan.

Atas dasar pemikiran tersebut, maka setiap perusahaan harus memiliki sistem akuntansi penjualan yang memadai, sehingga dapat meningkatkan efektivitas pengelolaan penjualan.

Berdasarkan uraian tersebut di atas, penulis merumuskan hipotesis sebagai berikut: **"Bila sistem akuntansi penjualaan diterapkan dengan memadai, maka dapat berperan meningkatkan efektivitas pengelolaan penjualan".**

1.6 Metodologi Penelitian.

Metode penelitian yang digunakan penyusun adalah metode deskriptif analitis, yaitu penyelidikan yang bertujuan untuk menggambarkan keadaan perusahaan dengan mengumpulkan dan menginterprestasikan data yang diperoleh.

Adapun teknik pengumpulan data dilakukan dengan:

1. Studi Lapangan (*field Research*)

   Yaitu suatu studi atau penelitian adalah mendapatkan data primer dengan mengadakan peninjauan langsung pada lokasi perusahaan dengan maksud untuk memperoleh data dan informasi yang diperlukan, dengan cara sebagai berikkut:

   1) Wawancara

      Yaitu suatu penelitian dengan mengadakan Tanya jawab langsung dengan pimpinan, dan karyawan bersangkutan yang berhubungan dengan bidang yang diteliti dalam skkripsi ini.

   2) Observasi

      Yaitu penelitian dengan mengadakan pengamatan terhadap objek yang diteliti.

   3) Kuesioner

      Yaitu dengan mengajukan pertanyaan tertulis kepada pejabat yang berwenang mengenai pokok permasalahan dalam skripsi.

2. Studi kepustakaan (*Library Research*)

   Yaitu studi atau penelitian yang dilaksanakan untuk mendapatkan data sekunder dengan membaca, mempelajari literatur, catatan kuliah, dan sumber-sumber bacaan lain yang berhubungan dengan masalah yang diteliti, agar diperoleh suatu pemahaman serta menunjang proses pembahasan mengenai masalah yang diidentifikasi.

1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian dilaksanakan pada sebuah perusahaan distributor yang berlokasi di Cirebon. Waktu penelitian dimulai pada bulan Desember 2005 sampai selesai.