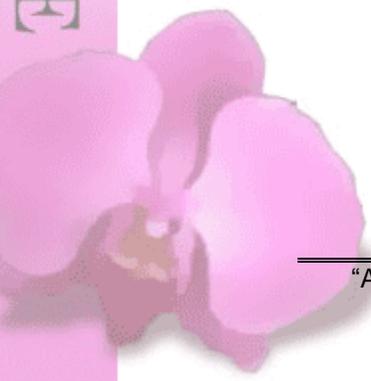


BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan sangat penting dalam menganalisis, menghasilkan, menyebarkan, serta memperoleh informasi dalam mendukung pengambilan keputusan (Daud & Windana, 2014) . Dalam mengambil sebuah keputusan, Henny and Fanny (2008) berpendapat bahwa penempatan prosedur kerja ataupun memperoleh data yang bersifat eksternal maupun internal dibutuhkan kerjasama, agar sistem yang ada dapat berjalan dengan baik serta dapat menghasilkan informasi penjualan yang tepat dan benar. Ekowati, Pratomo, and Wahyuni (2011) menyatakan bahwa untuk memperoleh informasi penjualan dibutuhkan beberapa tahapan antara lain, mengidentifikasi dan mencatat semua transaksi penjualan, mengklasifikasi transaksi penjualan dengan sebenarnya, mencatat transaksi penjualan dalam periode transaksi yang semestinya, dan menyajikan transaksi penjualan dalam laporan. Untuk meningkatkan transaksi penjualan perlu dirancang laporan penjualan, baik tunai maupun kredit, Daud and Windana (2014) berpendapat bahwa laporan penjualan harus disediakan secara akurat dan tepat waktu sehingga aktivitas utama dapat dilakukan secara efektif dan efisien. Efektifitas dan efisiensi tersebut menghasilkan informasi yang berguna bagi manajemen dan pihak interes, serta di gunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan (Romney & Steinbart, 2015, p. 10). Dalam pengambilan keputusan Handojo, Maharani, and Aquaria (2005) berpendapat bahwa, memungkinkan bagi pihak manajemen untuk membuat perencanaan, mengeksekusi perencanaan, serta mengontrol peningkatan kualitas produk dan jasa. Dalam meningkatkan kualitas produk dan jasa pada suatu sistem penjualan harus mampu memperbaiki informasi yang dihasilkan oleh sistem yang sudah

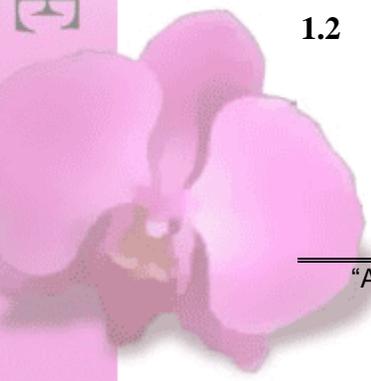


ada, baik mengenai mutu, ketepatan penyajian, maupun sistem informasinya, sebagai mana disampaikan oleh (Daud & Windana, 2014; Ekowati et al., 2011; Noerlina, 2006). Dari penjelasan sebelumnya peneliti menganggap bahwa sistem informasi akuntansi sangat diperlukan oleh perusahaan untuk mempermudah manajer dalam memperoleh informasi penjualan, yang kemudian digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan. Pengambilan keputusan yang dilakukan oleh manajer bertujuan untuk memperbaiki sistem informasi serta merencanakan strategi dalam meningkatkan penjualan (Daud & Windana, 2014). Menurut pendapat Ekowati et al. (2011) langkah langkah dalam memperbaiki sistem akuntansi penjualan adalah mengidentifikasi dan mencatat semua transaksi penjualan, mengklasifikasi transaksi penjualan dengan sebenarnya, dan mencatat transaksi penjualan dalam periode transaksi yang semestinya.

Sejalan dengan penelitian Agustina (2013) yang menggunakan PT. ATLAS COPCO NUSANTARA yang bertempat di Ciladak Commercial Estate Building 201 Jakarta Selatan, penelitian ini juga mengambil topik sistem informasi akuntansi penjualan tetapi obyeknya di perusahaan UD. BERKAT ABADI yang bertempat di Perum. Green Semanggi Mangrove “Agiceras Cluster” Blok J No. 37 dan Blok L No. 6, Surabaya. Perusahaan ini bergerak dalam distributor ATK dan Palen wilayah Jawa Timur. Hal ini dilakukan karena berdasarkan penelitian terdahulu ada persoalan yang muncul dari sistem informasi akuntansi penjualan yaitu penerapan pada sistem informasi akuntansi masi kurang baik, sehingga tujuan dari perusahaan untuk bisa meningkatkan efisiensi dan efektivitas dengan pengguna sistem informasi akuntansi tidak dapat tercapai dengan baik.

1.2 Rumusan Masalah

Dari riset pendahuluan yang dilakukan diketahui bahwa perusahaan menghadapi masalah pada sistem penjualan yaitu belum efektifnya



pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan. Sistem penjualan yang digunakan oleh UD. BERKAT ABADI sudah terkomputerisasi, namun ada beberapa kendala antara lain, sistem tidak dapat menampilkan data berisi piutang yang sudah jatuh tempo, sehingga bagian admin kesulitan untuk mencari toko yang sudah lewat waktu pembayaran, serta perusahaan tidak mampu mengontrol *limit* kredit pelanggan yang mengakibatkan sering terjadinya penundaaan pembayaran dan laba penjualan menurun.

Dari uraian di atas dapat dibuat rumusan masalah sebagai berikut. Bagaimanakah penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan yang tepat agar mampu meningkatkan pendapatan perusahaan?

1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian.

1.3.1 Tujuan penelitian

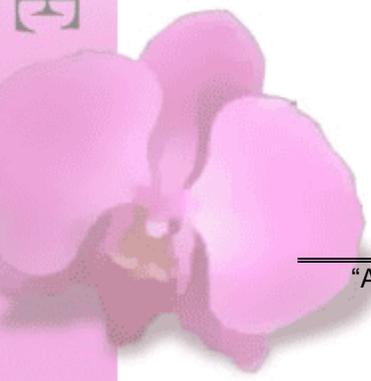
Sesuai dengan rumusan masalah yang di uraikan di atas maka, tujuan penelitian ini adalah untuk :

1. mengetahui pelaksanaan Sistem informasi Akuntansi Penjualan yang dilaksanakan perusahaan UD. BERKAT ABADI.
2. menganalisis penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan UD. BERKAT ABADI.

1.3.1 Kegunaan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah dan tujuan penelitian yang diuraikan di atas, penelitian ini diharapkan dapat memberikan berikut :

1. sebagai bahan masukan bagi perusahaan mengenai Sistem Informasi Akuntansi Penjualan yang telah ada mampu di manfaatkan secara maksimal dan meningkatkan transaksi penjualan.
2. sebagai perbandingan atara teori yang telah dipelajari dengan penerapan yang semestinya harus dikerjakan untuk memaksimalkan fungsi dari sistem informasi akuntansi penjualan.



sebagai bahan referensi bagi peneliti selanjutnya yang ingin mengembangkan hasil yang berkaitan dengan permasalahan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada suatu perusahaan.

