

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Sistem akuntansi penjualan merupakan sistem yang berguna sebagai alat kontrol terhadap pelaksanaan suatu transaksi perusahaan, atau bisa juga berguna untuk mengetahui kemajuan yang diraih oleh perusahaan dalam jangka waktu yang telah ditetapkan sebelumnya. Penggunaan sistem akuntansi pada aktivitas penjualan (sistem akuntansi penjualan) bertujuan untuk mendukung aktivitas bisnis perusahaan dalam mengelola serta memproses data transaksi penjualan secara efektif dan efisien. Sistem akuntansi penjualan digunakan untuk menangani transaksi penjualan barang atau jasa baik yang dilakukan secara tunai maupun kredit (Ud & Aditama, n.d.).

Informasi adalah data yang sudah mengalami pemerosesan sedemikian rupa sehingga dapat digunakan oleh penggunahnya dalam membuat keputusan. Aktivitas penjualan merupakan salasatu tujuan utama perusahaan setelah memproduksi barang-barangnya.

Perkembangan teknologi informasi saat ini telah berkembang pesat, di mana hampir semua bidang aplikasi bisnis telah memakai dan mengembangkan sistem informasi dengan sedemikian rupa sehingga mampu memajukan dan mengembangkan usaha dengan sangat baik. Setiap sistem informasi akuntansi dirancang untuk memberikan penguasaan yang memadai guna menjamin semua transaksi yang telah dicatat, diotorisasi secara tepat, valid, akurat, dan dapat melindungi aktibitas perusahaan yang efektif dan efesien (Nuryanti & Suprantinegrum, 2016).

Penjualan diartikan sebagai suatu sistem pokok perusahaan untuk memperjualbelikan barang dan jasa yang perusahaan hasilkan. Sujarweni juga

menyebutkan bahwa terdapat beberapa jenis penjualan yang terjadi dalam suatu perusahaan dagang diantaranya adalah :

1. Penjualan tunai

penjualan barang dengan pembayaran cash atau langsung dibayar begitu barang diserahkan.

2. Penjualan kredit

penjualan barang dengan pembayaran tempo atau menunda pembayaran.

Penjualan merupakan suatu transaksi yang bertujuan untuk mendapatkan suatu keuntungan dan merupakan jantung dari suatu perusahaan. Perusahaan memiliki target penjualan dan terkadang dalam menjalankan kegiatan penjualan target penjualan yang telah direncanakan oleh manajemen tidak dapat tercapai sepenuhnya, atau belum direalisasikan dengan maksimal. Sehingga dapat dikatakan penjualan perusahaan belum efektif. Sebaliknya jika target penjualan dapat direalisasikan dengan optimal maka penjualan perusahaan dapat dikatakan efektif. Efektivitas dapat diukur dengan membandingkan target penjualan dengan realisasi penjualan.

Seiring dengan perkembangan teknologi yang begitu pesat, memungkinkan untuk melakukan pengolahan data yang hemat ruang, waktu dan biaya, namun dapat menghasilkan suatu informasi yang sangat berguna dan bermanfaat. Kemampuan mengolah data dan menggunakan informasi secara efektif merupakan hal yang sangat penting bagi suatu perusahaan jasa terutama dalam memudahkan pengolahan data penjualan.

Proses pencatatan keuangan dan sistem akuntansi telah dilakukan sejak dahulu. Dalam Al-Qur'an terdapat ayat yang dapat dikaitkan dengan praktek akuntansi. Berikut ini adalah ayat Al-Quran landasan akuntansi syariah ialah QS An-Nisa Ayat 58:

﴿إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا﴾

Artinya: “*Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha mendengar lagi Maha melihat*”

Walaupun tidak secara spesifik menjelaskan tentang akuntansi, tapi ayat ini dapat dijadikan landasan seorang akuntan dalam bekerja, yaitu mencatat suatu transaksi sesuai dengan posisinya. Pencatatan yang tepat akan menghasilkan pengolahan data yang tepat pula serta mampu menghasilkan keuntungan yang besar bagi perusahaan transportasi. Tetapi jika pengolahan datanya masih dilakukan secara manual, terkadang hasil yang diperolehpun tidak memuaskan karena satu hal yaitu kemampuan manusia dan olah pikirnya yang terbatas. Maka perlu diciptakan suatu sistem yang mampu memberikan daya tarik perusahaan untuk mencapai keunggulan yang kompetitif. Sistem tersebut harus dirancang untuk kemudian diaplikasikan kepada bidang yang membutuhkan sehingga terjadilah komputerisasi terhadap data yang ada.

Di era globalisasi ini, banyak hal yang mengharuskan perusahaan memiliki sistem informasi akuntansi yang dapat memproses data yang kemudian diolah menjadi sebuah informasi yang berguna bagi kemajuan dari perusahaan tersebut. Dengan adanya sistem informasi akuntansi yang sesuai maka akan dapat membantu kegiatan dalam perusahaan tersebut.

Hal ini mendasari bahwa Sistem informasi akuntansi merupakan sistem informasi yang fungsional dan mendasari sistem informasi fungsional lainnya seperti sistem informasi keuangan, sistem informasi pemasaran, sistem informasi produksi dan sistem informasi sumber daya manusia, sistem-sistem

informasi lain yang membutuhkan data keuangan dari sistem informasi akuntansi.

CV Advertising Arjuna Pematang Siantar yang beralamat di Jl. Melati No. 1 Blk. Samsat Lama Pematang Siantar adalah salah satu perusahaan yang bergerak di bidang jasa seperti sablon baju, distro branding mobil, billboard, bendera satin, spanduk, baliho, neonbox, stemple, dan lain lain. Peneliti melihat dengan meningkatnya jumlah penjualan ditemukan permasalahan dalam penerapan sistem informasi akuntansi penjualan yaitu CV Advertising Arjuna Pematang Siantar masih menggunakan sistem informasi akuntansi secara manual dengan mencatat setiap data penjualan di buku kas sehingga menyebabkan proses manajemen data yang kurang efektif dan efisien. Maka dari itu dibutuhkan *Software-Accounting* dan perangkat komputer yang dapat menunjang tingkat keamanan dan kerahasiaan data keuangan CV Advertising Arjuna Pematang Siantar serta belum adanya katalog yang tersedia di toko sehingga memperlambat konsumen dalam mengetahui harga.

Pemilik CV Advertising Arjuna Pematang Siantar mengemukakan dua hal. Pertama, bahwa peranan sistem informasi akuntansi yang diterapkan sejauh ini hanya sebatas komunikasi dengan konsumen melalui sms, whatshaap, dan email. Kedua, CV Advertising Arjuna Pematang Siantar belum menggunakan katalog untuk penjualan seluruh produk karena untuk beberapa produk ukuran dan desain disesuaikan keinginan dan kebutuhan konsumen. Akan tetapi seperti produk undangan sudah memiliki katalog tersendiri yang bersisi model dan harga undangan.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, penlitit tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **“Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada CV Advertising Arjuna Pematang Siantar”**

B. Identifikasi Masalah

Dari beberapa uraian yang dikemukakan pada latar belakang masalah, maka dapat diidentifikasi masalah – masalah sbagai berikut :

1. Penggunaan sistem informasi akuntansi penjualan yang digunakan oleh perusahaan belum memadai
2. Belum adanya katalog yang tersedia di CV Advertising Arjuna Pematang Siantar sehingga memengaruhi daya pesan konsumen

C. Batasan Masalah

Pembatasan masalah dalam penelitian ini bertujuan untuk membatasi pembahasan pada pokok permasalahan penelitian agar tidak terjadi kerancuan ataupun kesimpangsiuran dalam menginterpretasikan hasil penelitian. Untuk memfokuskan pembahasan penelitian ini, maka penelitian ini dibatasi pada dua variabel yaitu sistem informasi akuntansi dan penjualan.

D. Rumusan Masalah

Dari identifikasi masalah yang sudah dipaparkan sebelumnya, maka peneliti dapat merumuskan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada CV Advertising Arjuna Pematang Siantar ?
2. Bagaimana katalog yang tersedia bisa meningkatkan daya beli konsumen?

E. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian adalah :

1. Untuk mengetahui bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada CV Advertising Arjuna Pematang Siantar
2. Untuk mengetahui bagaimana katalog yang tersedia bisa meningkatkan daya beli konsumen

F. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan manfaat bagi :

1. Peneliti, penelitian dapat menambah pengetahuan dan wawasan bagi peneliti dalam memahami hal-hal yang berkaitan dengan sistem informasi penjualan.
2. Akademisi, hasil penelitian dapat dijadikan sebagai bahan referensi peneliti selanjutnya, khususnya mengenai penerapan sistem informasi akuntansi penjualan.
3. Praktisi, hasil penelitian dapat dijadikan referensi untuk memecahkan masalah atau sebagai alternatif solusi suatu permasalahan yang berkaitan
4. Perusahaan CV Advertising Arjuna, penelitian dapat menjadi bahan evaluasi untuk mengetahui penerapan sistem informasi akuntansi penjualan.
5. Masyarakat, penelitian dapat menjadi bahan referensi untuk mengetahui bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi penjualan