

BAB IV

TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Temuan Penelitian

1. Sejarah Singkat CV Advertising Arjuna Pematang Siantar

Cv Advertising Arjuna Pematang Siantar bermula dari sanggar seni Lukis yang dikerjakan oleh tenaga ahli dengan cara manual. Seiring perkembangan teknologi, Advertising Arjuna Pematang Siantar mulai merambah pasar digital hingga akhirnya hamper 50 % pekerjaan yang dulunya dikerjakan secara manual kini dikerjakan dengan metode digital sehingga beberapa pekerjaan dapat dikerjakan dengan waktu yang lebih singkat.

2. Lokasi Perusahaan

Lokasi yang menjadi tempat penelitian beralamat di beralamat di Jl. Melati No. 1 Blk. Samsat Lama Pematang Siantar.

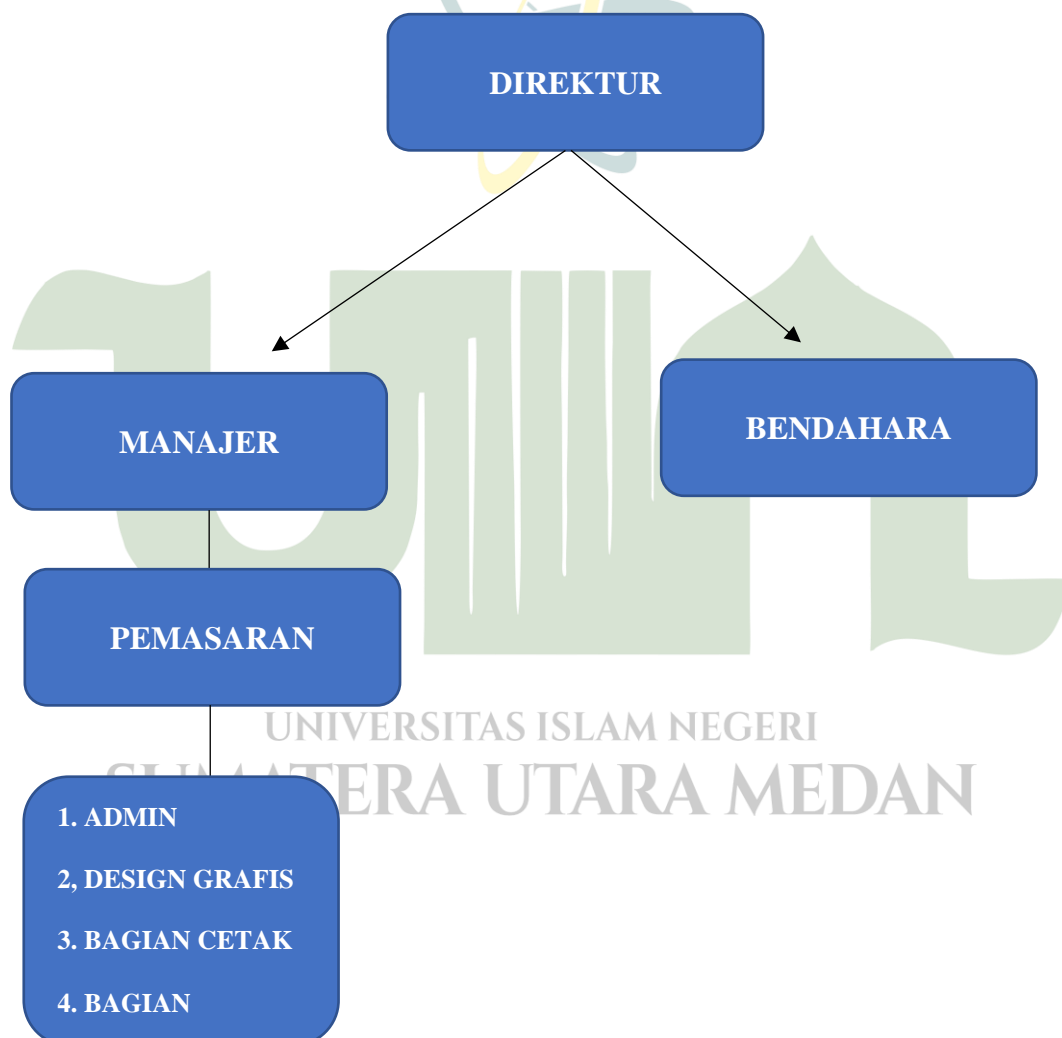


Gambar 4.1

Peta Advertising Arjuna Pematang Siantar

3. Struktur Organisasi Cv Advertising Arjuna Pematang Siantar

Struktur organisasi merupakan suatu susunan dan hubungan antara setiap bagian seta posisi yang sudah ada pada suatu perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasionalnya untuk mencapai tujuan. Melalui struktur organisasi yang baik, peraturan pelaksanaan pekerjaan dapat diterapkan sehingga efisiensi dan efektivitas kerja dapat diwujudkan melalui kerja sama dengan kordinasi yang baik sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai sesuai dengan keinginan.



Gambar 4.2

Struktur Organisasi Cv Advertising Arjuna Pematang Siantar

4. Produk-Produk yang disediakan CV Advertising Arjuna Pematang Siantar

Produk merupakan segala sesuatu yang dapat ditawarkan produsen untuk diperhatikan, diminta, diari, dibeli, digunakan, atau dikonsumsi pasar sebagai pemenuhan kebutuhan atau keinginan pasar yang bersangkutan. Secara konseptual produk adalah pemahaman subjektif dari produsen atas sesuatu yang bisa ditawarkan sebagai usaha untuk mencapai tujuan perusahaan melalui pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen, sesuai dengan kompetensi dan kapasitas perusahaan serta daya beli pasar. (Tjiptono, 2002).

Tabel 4.3

Produk-produk yang disediakan CV Advertising Arjuna Pematang Siantar yaitu :

No	Nama Produk
1	Spanduk
2	Kalender
3	Baliho
4	Neon Box
5	Akrilik
6	Kayu Nama

7	Mug
8	Gantungan Kunci
9	Plank Merk
10	Pin

5. Faktor-Faktor yang mempengaruhi penjualan pada CV Advertising Arjuns Pematang Siantar

a) Faktor Eksternal

Merupakan faktor yang mempengaruhi penjualan yang berasal dari luar perusahaan antara lain : Lingkungan makro ekstern yaitu lingkungan yang saling berhubungan dan umumnya tidak dapat di kontrol oleh perusahaan. Lingkungan ini terdiri dari : Lingkungan demografi, Kondisi ekonomi, politik, hukum, teknologi, persaingan dan lingkungan mikro ekstern adalah tiga faktor yang secara langsung menjadi bagian dalam sistem pemasaran perusahaan dan faktor ekstern perusahaan yaitu : pasar, penyedia, dan perantara pemasaran.

Secara umum faktor tersebut dapat dikontrol seperti halnya lingkungan makro ekstren, namun faktor lingkungan mikro ini akan memberikan pengaruh yang lebih kuat lagi dari faktor lingkungan makro.

b) Faktor Internal

Internal merupakan faktor yang mempengaruhi penjualan yang dari dalam perusahaan. Sedangkan perkembangan penjualan dapat

dipengaruhi oleh dua faktor yaitu : Hal-hal yang berasal dari luar perusahaan Kebijakan Pemerintah Kebijakan pemerintah dalam lingkungan ekonomi moneter dan perdagangan dapat mempengaruhi situasi permintaan dan penawaran barang atau jasa, akibatnya dapat mempengaruhi hasil produksi. Adanya Barang Pengganti Kemajuan ilmu pengetahuan berdampak positif terhadap penciptaan produk baru sebagai pengganti produk lama, harga yang lebih murah. Untuk itu produsen harus dapat mengikuti unsur perkembangan barang pengganti tersebut. Adanya Saingan Baru Timbulnya saingan baru yang menghasilkan produk sejenis, memungkinkan konsumen untuk beralih kepada produk pesaing yang dianggap dapat memberikan.

Sartika Pratiwi Arion selaku pemilik CV Advertising Pematang Siantar menjelaskan “bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan CV Advertising Pematang Siantar adalah harus selalu mengikuti perkembangan dan tren pasar. Perencanaan yang kami buat pun tidak bisa terpaku pada apa yang sudah dicapai sebelumnya. Kami harus selalu memiliki perencanaan yang lebih kuat untuk mencapai target selanjutnya. Karena jika perencanaan tidak sesuai dengan kondisi pasar sudah pasti perencanaan tersebut tidak akan berjalan dengan baik dan juga komunikasi yang dilakukan pihak CV Advertising Arjuna Pematang Siantar dengan konsumen melalui telepon seluler, whatsapp, dan email.

6. Peningkatan Penjualan CV Advertising Arjuna Pematang Siantar

Penjualan selalu dihubungkan dengan peningkatan penjualan atau biasa disebut volume penjualan. Volume penjualan merupakan salah satu bentuk buku kinerja perusahaan. Berhasil atau tidaknya suatu perusahaan dapat dilihat dari kondisi volume penjualan secara keseluruhan. Volume penjualan di sini juga sebagai salah satu bentuk kinerja perusahaan dalam menjalankan kegiatan usahanya. Karena tujuan utama dari setiap

perusahaan adalah untuk memperoleh keuntungan, Salah satunya ialah dapat meningkatkan volume penjualan perusahaan.

Sartika Pratiwi Arion selaku pemilik CV Advertising Pematang Siantar menjelaskan “bahwa peningkatan penjualan tergantung pada tingkat kebutuhan konsumen. Contohnya : pada tanggal merah atau hari besar tertentu banyak konsumen yang memesan produk untuk kebutuhan perayaan di hari tersebut, Kalau tidak hari besar tingkat penjualan menurun karena pesanan yang ada datangnya sekali-kali.

7. Sistem Akuntansi Penjualan pada CV Advertising Arjuna Pematang Siantar

Sistem informasi akuntansi penjualan dibuat dengan tujuan untuk dapat menontrol atau mengendalikan aktivitas penjualan. Hal ini perlu karena penjualan dapat mengakibatkan kesalahan pada sistem atau tingkat kecurangan yang disengaja akibat kelemahan sistem itu sendiri. Tentunya dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan yang memadai, dapat menjamin tersedianya informasi yang akurat dan andal.

Sartika Pratiwi Arion selaku pemilik CV Advertising Pematang Siantar menjelaskan “bahwa sistem informasi akuntansi penjualan CV Advertising Pematang Siantar masih menggunakan sistem pembukuan secara manual dan Microsoft excel dikarenakan keterbatasan sarana-prasarana dan sumber daya manusianya yang masih terbatas pengetahuan dan pengalamannya. Hal itu menyebabkan complain konsumen terhadap pelayan kami. Misalnya : waktu tunggu pesanan yang jadi lama dan konsumen harus mengulangi penjelasan terkait pesanan yang mau dipesan.

8. Katalog CV Advertising Arjuna Pematang Siantar

Katalog adalah sejenis brosur yang berisi rincian jenis produk dilengkapi dengan gambar-gambar. Ukurannya bermacam-macam, mulai dari sebesar saku sampai sebesar buku telepon, tergantung keperluan.

Katalog merupakan sebuah media cetak yang bertujuan untuk menyebar dan memberitahukan informasi (Kusrianto 2007:331).

Sartika Pratiwi Arion selaku pemilik CV Advertising Arjuna Pematang Siantar menjelaskan “bahwa CV Advertising Arjuna Pematang Siantar memiliki keterbatasan katalog, hanya tersedia katalog untuk produk undangan, sedangkan konsumen yang membeli terus mempertanyakan katalog produk-produk yang lain.”

B. Pembahasan

1. Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan CV Advertising Arjuna Pematang Siantar

Sistem informasi akuntansi penjualan adalah sebuah sistem yang memproses data dan transaksi guna menghasilkan informasi yang bermanfaat untuk merencanakan, mengendalikan, dan mengoperasikan bisnis. Dalam sistem informasi, sebuah informasi yang didapatkan baik itu berupa data keuangan, data umum, ataupun data perusahaan seorang user sistem harus meneliti data tersebut agar tidak adanya kesalahan dalam menginput data. Suatu sistem dikatakan baik apabila memenuhi indikatornya seperti Hardware yang bagus, Software yang mudah dipahami, Data yang disajikan jelas, Prosedur yang tidak rumit, dan yang paling penting adalah Manusia (human/user) yang dapat menjalankan sistem dengan baik. Baiknya suatu sistem itu dilihat dari Standar operasional prosedur yang dijalankan oleh perusahaan.

Standar Operasional Prosedur Sistem Informasi Akuntansi khususnya bagian penjualan merupakan suatu pedoman operasional bagi manajemen perusahaan, dan pelaksana dalam mengelola transaksi-transaksi agar memiliki aturan main mengenai tugas dan wewenang yang jelas, *accountable*, *bracerable*, dan *auditable*, SOP Sistem informasi nantinya akan mengatur mengenai prosedur transaksi, bagan alur, unit terkait, formulir-formulir, dan mengandung unsur pengendalian internal.

Selain itu SOP sistem informasi akuntansi ini juga sangat penting bagi perusahaan yang mengembangkan sistem informasi terkomputerisasi. Dalam pengembangan ini sebaiknya didasarkan pada suatu desain business process. Hal ini diperlukan agar pengimplementasiannya menjadi efektif dan mempermudah perusahaan untuk mencapai tujuannya. Walaupun bersifat pendukung dalam perusahaan tetapi sistem ini mampu menjadikan aktivitas utama perusahaan dalam kaitannya dengan pengelolaan transaksi dan pelaporan keuangan menjadi lebih efektif dan efisien.

Pentingnya peran dari sistem informasi yaitu untuk kemajuan perusahaan. Dengan adanya dukungan dari sistem informasi tepatnya pada sistem informasi akuntansi penjualan yang baik akan mempermudah perusahaan dalam kegiatan operasional atau transaksi yang membuat perusahaan memiliki keunggulan kompetitif dan mampu bersaing dengan perusahaan lain. Dalam penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada CV Advertising Arjuna Pematang Siantar belum berjalan dengan baik. Dikatakan belum berjalan dengan baik dilihat dari sistem yang digunakan perusahaan masih menggunakan sistem pembukuan secara manual dan microsoft excel mengakibatkan sistem yang dijalankan perusahaan belum terlaksana secara maksimal karena belum menggunakan *Software-Accounting*, sumber daya manusianya yang masih terbatas pengetahuan dan pengalamannya. Sistem yang dijalankan oleh perusahaan harus segera dikembangkan agar penerapannya lebih efektif dan efisien

2. Penerapan katalog yang tersedia di CV Advertising Arjuna Pematang Siantar

Katalog adalah sejenis brosur yang berisi rincian jenis produk dilengkapi dengan gambar-gambar. Ukurannya bermacam-macam, mulai dari sebesar saku sampai sebesar buku telepon, tergantung keperluan. Katalog merupakan sebuah media cetak yang bertujuan untuk menyebar dan memberitahukan informasi. Secara fisik bentuk katalog adalah cetakan yang

terdiri dari beberapa halaman yang dijilid sehingga menyerupai buku (Kusrianto 2007:331).

Katalog berfungsi sebagai sarana untuk menemukan kembali informasi, yakni informasi yang tersimpan di dalam koleksi suatu barang atau benda. Secara lebih terinci fungsi katalog adalah untuk memungkinkan seseorang menemukan suatu dokumen dan untuk membantu pemilihan dokumen, benda atau barang mengenai edisi tertentu dan jenis tertentu (Dunkin1969:6)

Pentingnya peran dari katalog yaitu untuk memudahkan konsumen dalam memilih produk yang diinginkan tanpa harus mempertanyakan lagi. Selain itu, katalog juga menghemat waktu pembelian dan meminimalisir adanya antrian yang berkepanjangan. Dalam penerapan katalog pada CV Advertising Arjuna Pematang Siantar belum berjalan dengan baik. Dikatakan belum berjalan dengan baik dapat dilihat dari penerapannya yang belum secara keseluruhan. Katalog hanya dimiliki oleh satu produk. Hal ini mengakibatkan kurangnya daya beli konsumen terhadap produk yang tersedia. Perusahaan harus segera meratakan pengguna katalog untuk seluruh produk agar sistem informasi akuntansi penjualan dengan mudah mencatat penjualan sesuai produk yang tersedia di katalog dan daya minat beli konsumen dapat meningkat.



Gambar 4.4

Katalog yang masih tersedia di CV Advertising Arjuna Pematang
Siantar

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN