

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Kondisi persaingan bisnis saat ini dinilai sangat ketat dimana perusahaan dituntut untuk mampu bertahan dan memenangkan kompetisi. Hampir setiap jenis bidang usaha memiliki kompetitor yang keseluruhannya berorientasi untuk mendapatkan laba. Orientasi terhadap laba tersebut mendorong perusahaan mengoptimalkan tingkat penjualannya. Penjualan merupakan salah satu kegiatan utama untuk mencapai tujuan tersebut dan penjualan menjadi tulang punggung perusahaan khususnya perusahaan dagang dalam mengembangkan usaha dalam rangka memperoleh lebih banyak keuntungan. Penjualan dalam sebuah perusahaan memerlukan pengelolaan yang baik. Pengelolaan perusahaan yang kurang baik akan merugikan perusahaan karena dapat berimbas pada perolehan laba, dan pada akhirnya dapat mengurangi pendapatan. Salah satu bentuk pengelolaan penjualan perusahaan adalah melalui penerapan sistem akuntansi yang dinilai bermanfaat mempercepat proses pengolahan data transaksi, selain itu teknologi sistem akuntansi mampu memberikan jaminan keamanan dan keakuratan data. Setiap perusahaan memiliki sistem berbeda dalam pengelolaan penjualannya. Secara umum perusahaan harus memiliki sistem yang tepat dalam semua aspek yang dijalankannya. Sistem yang baik ini merupakan salah satu kunci dalam pengendalian (Herdianti, 2012).

Sistem akuntansi merupakan sistem formal yang utama dalam kebanyakan perusahaan. Menurut Widjajanto (2011) sistem akuntansi adalah susunan formulir, catatan, peralatan termasuk komputer dan perlengkapannya serta alat komunikasi, tenaga pelaksanaannya dan laporan yang terkoordinasi secara erat yang didesain untuk mentransformasikan data keuangan menjadi informasi yang dibutuhkan manajemen. Sedangkan menurut Mulyadi (2014) mendefinisikan sistem akuntansi adalah organisasi formulir, catatan dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan. Sistem akuntansi dijalankan pada perusahaan

dengan beberapa tujuan diantaranya memperbaiki pengendalian intern, memperbaiki informasi yang lebih baik, mengurangi biaya tata usaha atau biaya administrasi, dan menentukan pelaksanaan proses produksi agar lebih mudah menjalankan perencanaan dan mencegah pelaksanaan operasional perusahaan yang kurang sehat. Di sisi lain sistem akuntansi, juga dapat menjadi alat kontrol perusahaan dalam menyelamatkan harta kekayaan perusahaan.

Sistem akuntansi merupakan sistem informasi fungsional yang mendasari sistem informasi fungsional yang lainnya seperti sistem informasi keuangan, sistem informasi pemasaran, sistem informasi produksi dan sistem informasi sumberdaya manusia. Sistem-sistem informasi lain membutuhkan data keuangan dari sistem akuntansi. Hal ini menunjukkan bahwa suatu perusahaan yang akan membangun sistem informasi manajemen, disarankan untuk membangun sistem akuntansi terlebih dahulu (Mulyadi, 2014).

Sistem akuntansi dalam penerapannya mengarah pada pengendalian intern. Agoes (2014) menyatakan bahwa pengendalian internal adalah suatu proses yang dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen dan personel lain entitas yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian tiga golongan tujuan, seperti keandalan laporan keuangan, efektifitas dan efisiensi operasi, dan kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku. Sistem akuntansi menyediakan informasi bagi para pemakainya baik sebagai pihak intern maupun pihak ekstern perusahaan. Perusahaan menjalankan kebijakan dan prosedur-prosedur atau pengendaliannya untuk menjaga keakuratan informasi dan memastikan bahwa sistem dapat beroperasi dengan baik. Kebijakan dan prosedur ini merupakan bagian dari keseluruhan struktur pengendalian intern suatu perusahaan. Pengendalian intern dalam suatu sistem informasi meliputi struktur organisasi, metode umum yang dikoordinasikan untuk mencapai suatu tujuan.

Berkaitan dengan orientasi perusahaan untuk mendapatkan laba maka penjualan merupakan kegiatan utama untuk mencapai tujuan utama. Pada perusahaan jasa maupun manufaktur, penjualan sangatlah penting dan merupakan salah satu roda penggerak dalam kelangsungan hidup usaha perusahaan. Penjualan merupakan kegiatan operasional perusahaan dalam rangka memperoleh pendapatan dengan cara

menjual barang atau jasa yang dihasilkan atau dibeli oleh perusahaan, di mana transaksi penjualan dapat dilaksanakan secara tunai maupun kredit (Mulyadi, 2015). Seorang manajer dalam rangka menunjang kegiatan penjualan sangat berkepentingan atas informasi yang berkaitan dengan penjualan, untuk menyajikan informasi mengenai penjualan sehingga dapat digunakan untuk mengambil keputusan lebih lanjut. Tercapainya efektivitas kegiatan penjualanakan mempengaruhi pencapaian tujuan perusahaan sesuai dengan apa yang telah direncanakan. Hal ini memerlukan adanya pengendalian internal yang dijalankan agar kegiatan operasi berjalan dengan efektif dan efisien serta menjamin adanya keandalan mengenai catatan laporan keuangan. Pengendalian intern sangat besar pengaruhnya atas laporan keuangan. Adanya pengendalian intern yang baik maka akan tercipta suatu sarana untuk menyusun, mengumpulkan informasi-informasi yang berhubungan dengan transaksi perusahaan, yang secara tidak langsung dapat dijalankan dengan baik pula.

Kebutuhan informasi dalam kondisi persaingan saat ini mendapat perhatian khusus dari pihak manajemen dimana kecepatan dan keamanan informasi yang digunakan merupakan dasar utama bagi manajemen untuk mengantisipasi situasi dan kondisi di dalam maupun di luar perusahaan agar dapat bertindak lebih hati-hati, sehingga mencegah timbulnya kerugian. Penguasaan informasi dapat meningkatkan daya saing perusahaan baik dari segi manajerial atau persaingan pasar dan keberhasilan pimpinan perusahaan dalam menjalankan kewajibannya tergantung dari kemampuan menggunakan informasi yang ada sebagai alat untuk mengambil keputusan. Jadi informasi yang ada dapat digunakan sebagai sumber untuk pengambilan keputusan pembelian, keputusan penjualan, dan keputusan-keputusan lainnya. Informasi digunakan untuk pengambilan keputusan penjualan, yang diharapkan akan membawa perusahaan ke arah laba optimal, serta merupakan alat bantu bagi manajer untuk merumuskan kebijakan yang akan ditempuh, khususnya di bidang penjualan.

Penelitian mengenai perancangan sistem akuntansi khususnya berkaitan dengan penjualan telah dilakukan oleh peneliti sebelumnya. Hasil penelitian Noerlina, dkk. (2010) menyatakan bahwa perusahaan masih menggunakan sistem informasi akuntansi (SIA) penjualan secara manual, sehingga memerlukan SIA penjualan yang

terkomputerisasi. Dengan meningkatnya kualitas informasi, maka dapat meningkatkan kualitas pengambilan keputusan. Selain itu sistem dapat mempermudah manajemen dalam mencari informasi penjualan dan penerimaan kas. Temuan penelitian Wandu (2014) menyatakan bahwa Toko Sumber Sthil memerlukan SIA penjualan tunai terkomputerisasi yang memudahkan dalam melakukan pencatatan penjualan tunai yang akurat di bandingkan dengan sistem manual yang digunakan pada Toko Sumber Sthil. Penelitian Irawati (2016) memperoleh temuan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Surya Asia Abadi belum berjalan dengan baik. Fungsi, dokumen, prosedur, dan pengendalian internal secara keseluruhan belum berjalan dengan baik. Melisa (2016) memperoleh hasil penelitian yang menunjukkan bahwa Sistem informasi akuntansi penjualan spare part pada PT. Top Cars Indonesia Cabang Palembang belum cukup baik. Hasil penelitian Tokan, dkk. (2017) menyatakan bahwa sistem akuntansi penjualan kredit yang diterapkan Dealer sebenarnya masih kurang memadai. Hal ini perlu dilakukan perbaikan sistem agar tidak ada piutang yang tidak tertagih pada bagian penagihan. Dan, terakhir penelitian yang dilakukan oleh Prakasita dan Nugroho (2018) menyatakan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan dan persediaan di Central Steak and Coffee masih menggunakan sistem manual.

UD. Galansa Graha Motor Mayang Jember merupakan perusahaan yang bergerak di bidang penjualan sepeda motor bekas. Aktivitas penjualan merupakan hal yang paling penting mengingat perusahaan ini merupakan perusahaan dagang. Perusahaan mampu mencatatkan omset penjualan rata-rata sebesar Rp. 150.000.000,00 sampai Rp. 200.000.000,00 perbulan yang diperoleh dengan penjualan secara tunai. Dengan omset penjualan yang cukup besar perusahaan ini seharusnya menggunakan sistem akuntansi berbasis manual untuk membantu meningkatkan kualitas keamanan aset perusahaan serta meningkatkan kualitas informasi yang efektif dan relevan bagi perusahaan. Berdasarkan hasil observasi terhadap sistem akuntansi penjualan pada UD. Galansa Graha Motor Mayang Jember ditemukan permasalahan diantaranya keamanan data perusahaan tidak terjamin, informasi yang dihasilkan tidak dapat disajikan tepat waktu karena membutuhkan

waktu yang lama untuk memproses data menjadi informasi, serta adanya penyalahgunaan kas oleh karyawan perusahaan itu sendiri.

Berkaitan dengan akuntansi penjualan pada UD. Galansa Graha Motor Mayang Jember belum menerapkan sistem akuntansi secara memadai, sehingga peluang untuk terjadinya penyimpangan dinilai masih besar. Aktivitas penjualan masih dilakukan pencatatan secara manual di buku sederhana baik mengenai hasil penjualan maupun unit motor yang terjual. Hal ini tentunya akan berdampak pada pencapaian laba perusahaan, maka diperlukan perancangan mengenai sistem akuntansi penjualan yang mampu menjamin tercapainya pengendalian intern yang baik demi kelangsungan hidup perusahaan. Berdasarkan pemikiran diatas maka peneliti mengambil judul “Perancangan Sistem Akuntansi Penjualan UD. Galansa Graha Motor Mayang Jember”.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan sebelumnya, maka rumusan masalah yang diajukan dalam penelitian, yaitu:

- a. Apakah UD. Galansa Graha Motor Mayang Jember menerapkan sistem akuntansi penjualan?
- b. Bagaimana perancangan sistem akuntansi penjualan pada UD. Galansa Graha Motor Mayang Jember?

1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang dirumuskan dalam penelitian ini, maka penelitian ini bertujuan untuk:

- a. Mengetahui sistem akuntansi penjualan yang diterapkan UD. Galansa Graha Motor Mayang Jember.
- b. Mengaplikasikan rancangan sistem akuntansi penjualan pada UD. Galansa Graha Motor Mayang Jember.

1.3.2 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat kepada beberapa pihak yaitu:

a. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan saran bagi UD. Galansa Graha Motor Mayang Jember agar bisa menetapkan kebijakan dalam mengelola sistem akuntansi penjualan, serta dapat mengetahui kekurangan perusahaannya supaya bisa memperbaiki sistem akuntansi penjualannya agar bisaberjalan secara efektif dan efisien.

b. Bagi Penulis

Dengan penelitian ini, penulis mendapatkan pengetahuan tentang sistem akuntansi penjualan di UD. Galansa Graha Motor Mayang Jember, serta memberikan wawasan mengenai pentingnya sistem akuntansi penjualan agar perusahaan bisa mencapai tujuannya.

c. Bagi Pembaca

Penulis berharap penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi untuk penelitian dimasa yang akan datang, serta menambah ilmu pengetahuan tentang bagaimana sistem akuntansi penjualan yang diterapkan di UD. Galansa Graha Motor Mayang Jember.

