

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Penjualan merupakan salah satu kegiatan perusahaan dalam mencapai keuntungan atau biasanya yang disebut laba. Dalam mencapai laba yang diinginkan perusahaan akan berusaha semaksimal mungkin untuk menyenangkan para customer (pelanggan/pembeli). Perusahaan akan memberikan produk terbaik yang layak dan pantas untuk dijual. Perusahaan berusaha memberikan nilai produk yang berkualitas untuk meningkatkan nilai penjualan.

Tingginya nilai jual perusahaan dapat menjamin perusahaan dalam mencapai laba yang diinginkan sesuai dengan target perusahaan yang ada. Hal tersebut tidak lepas dari usaha perusahaan dalam memproduksi dan menjual barang sesuai dengan kebutuhan customer. Dalam kegiatan perusahaan selalu tidak lepas dari persaingan antara perusahaan-perusahaan lainnya. Dengan tingginya tingkat persaingan antar perusahaan, akan membuat perusahaan semakin giat bersaing dalam meningkatkan nilai jual yang tinggi.

Pengaruh globalisasi saat ini sangat membantu perusahaan untuk dapat mengembangkan usahanya baik didalam negeri maupun diluar negeri. Semakin berkembang suatu perusahaan maka tingkat penjualan akan semakin bertambah.

Hal itu yang menjadi tujuan perusahaan untuk meningkatkan laba agar sesuai dengan target yang diinginkan setiap tahunnya. Manajemen perusahaan berusaha untuk dapat memaksimalkan peningkatan penjualan perusahaan agar

sesuai dengan target. Dalam melakukan pencapaian penjualan manajemen akan berusaha melakukan rancangan untuk mempermudah dalam melakukan pencapaian dan meminimalisir kesalahan manusia (Human Error).

Kemajuan teknologi saat ini sangat berpengaruh dalam kehidupan masyarakat. Banyak masyarakat yang menggunakan teknologi untuk mempermudah setiap pekerjaan. Hal tersebut tidak lepas dari proses kerja perusahaan yang memanfaatkan kemajuan teknologi. Dengan adanya kemajuan teknologi, perusahaan semakin dipermudah dalam proses kegiatan sehari-hari. Teknologi membantu memanfaatkan waktu secara efektif dan efisien. Teknologi dapat membantu perusahaan dalam kaitannya dengan customer baik dalam negeri maupun luar negeri dengan biaya yang terjangkau.

Penjualan dapat dilakukan secara tunai (cash) atau kredit. Tunai (cash) merupakan pembayaran yang dilakukan konsumen dengan cara pelunasan ketika pemesanan barang dilakukan. Sedangkan penjualan kredit merupakan perjanjian antara pihak perusahaan dengan pihak konsumen tentang waktu untuk melakukan pelunasan terhadap barang yang sudah dibeli.

Pembayaran kredit banyak membantu konsumen dalam meringankan pembiayaan yang dikeluarkan. Perusahaan melakukan sebuah perjanjian dengan konsumen dalam hal pelunasan saat pembelian barang terjadi secara kredit. Perjanjian tersebut membantu perusahaan dalam meminimalkan kecurangan – kecurangan konsumen yang kabur setelah barang sudah diterima.

Perusahaan berusaha meningkatkan penjualan agar tercapainya laba sesuai dengan yang diinginkan. Perusahaan menggunakan berbagai macam strategi

untuk meningkatkan jumlah penjualan agar sesuai dengan target. Strategi yang sering digunakan perusahaan dalam meningkatkan penjualan adalah melakukan promosi diantaranya berupa pameran dan potongan harga(discount). Promosi tersebut membantu para konsumen untuk mengetahui produk apa saja yang dijual oleh perusahaan dan produk terbaru yang ada dalam perusahaan.

Dengan melakukan promosi tersebut hubungan yang terjalin antara perusahaan dan konsumen berjalan baik. Hubungan tersebut membantu perusahaan dengan mudah mendapat kepercayaan dari konsumen agar konsumen memiliki keinginan untuk membeli produk yang dijual oleh perusahaan.

Semakin berkembangnya perusahaan, sistem pengendalian intern perusahaan juga harus semakin diperketat untuk mengurangi terjadinya kecurangan-kecurangan seperti manipulasi laporan keuangan dalam perusahaan. Dengan adanya sistem yang baik, maka perusahaan dapat berjalan sesuai dengan yang diharapkan dalam mencapai laba yang diinginkan.

Dalam pencapaian hal tersebut perlu adanya kerjasama antar karyawan perusahaan. Manajemen bertugas untuk mengamati dan mengembangkan karyawan yang ada dalam perusahaan. Perusahaan yang memiliki sistem yang baik dapat menjamin perusahaan dalam pencapaian laba. Hal itu membantu perusahaan dari hal-hal yang tidak diinginkan yang dapat menghambat proses kinerja perusahaan.

CV. Batuan Mutiara Gemilang (BMG) merupakan perusahaan yang bergerak dibidang marmer yang memproduksi batuan alam dan dijual ke

customer dalam negeri maupun luar negeri. Saat ini perusahaan dapat berkembang dibagian ekspor marmer. Hal tersebut disebabkan karena bertambah minat customer luar negeri karena customer dapat melihat produk secara online. Sistem promosi dengan metode ini cukup efektif karena biaya promosi yang murah dan kemudahan untuk diakses customer sehingga customer tidak perlu berkunjung secara langsung untuk melihat produk.

Penjualan di CV. BMG didominasi penjualan luar negeri (ekspor) jika dibandingkan dalam negeri, karena minat para customer luar negeri akan barang marmer lebih tinggi dibandingkan minat customer dalam negeri. Adapun grafik penjualan CV. BMG mengalami peningkatan dari tahun ke tahun.

Prosedur siklus penjualan CV. BMG masih sederhana dan tidak mempunyai standar prosedur siklus penjualan. Sistem alur penjualan yang baik dapat mempermudah dalam proses kerja perusahaan. Permasalahan diatas mendorong penulis untuk melakukan analisis terkait siklus penjualan. Sehingga diharapkan penulis dapat membuat alur data terkait dengan penjualan pada CV. Batuan Mutiara Gemilang (BMG).

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada CV. Batuan Mutiara Gemilang (BMG) Mojokerto”.

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana implementasi sistem informasi akuntansi penjualan CV. Batuan Mutiara Gemilang (BMG) di Mojokerto?

2. Bagaimanakah sistem informasi akuntansi yang layak terkait penjualan terhadap CV. Batuan Mutiara Gemilang (BMG) di Mojokerto?

1.3 Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan memberikan masukan yang sesuai dengan sistem informasi akuntansi yang berhubungan dengan fungsi penjualan agar dapat berjalan dengan baik pada CV. Batuan Mutiara Gemilang (BMG).

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini dilakukan untuk memberikan manfaat bagi:

a. Manfaat Teoritis

1. Bagi penulis

Memberikan pelatihan untuk melakukan penelitian dengan langkah awal mencari sebuah permasalahan yang terjadi kemudian dilakukan analisis terhadap masalah yang terjadi untuk menemukan sebuah solusi yang sesuai dengan teori pembelajaran yang didapat.

2. Bagi Universitas

Menambah perbendaharaan penelitian terkait Sistem Informasi Akuntansi Penjualan.

a. Manfaat Praktis

Bagi Perusahaan

Membantu memberikan solusi masukan untuk pengambilan keputusan dalam kaitannya dalam sistem informasi akuntansi siklus penjualan.

1.5 Ruang Lingkup Penelitian

Penulis membatasi ruang lingkup penelitian pada hal-hal sebagai berikut:

1. Menganalisa dan mengevaluasi sistem informasi akuntansi pada penjualan yang telah diterapkan di CV. Batuan Mutiara Gemilang (BMG) sampai saat ini.
2. Memberikan alur data terkait sistem informasi akuntansi (input, proses, output) pada penjualan untuk CV. Batuan Mutiara Gemilang (BMG).

