

# BAB 1

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Di era globalisasi saat ini persaingan bisnis yang harus dihadapi perusahaan semakin besar. Perusahaan harus memiliki keunggulan kompetitif untuk dapat bertahan. Keunggulan kompetitif dapat diciptakan dalam berbagai macam, yaitu keunggulan dalam pelayanan konsumen, kualitas produk, persaingan harga jual, dan keunggulan-keunggulan lainnya. Dari berbagai macam keunggulan yang telah disebutkan diatas, sistem informasi merupakan salah satu faktor yang sangat berpengaruh bagi keberhasilan jangka panjang perusahaan untuk memenangkan persaingan (Romney & Paul Steinbart, 2003:3).

Banyak perusahaan yang mulai memperhatikan pengembangan sistem informasi mereka demi kemajuan perusahaan di era globalisasi ini. Hal ini terbukti dengan semakin meningkatnya permintaan konsumen terhadap teknologi canggih demi terpenuhinya kebutuhan akan informasi seperti penggunaan *software* akuntansi yang sesuai dengan kebutuhan mereka.

Penggunaan Sistem Informasi Akuntansi dengan menggunakan teknologi sudah sangat banyak. *Software* Sistem Informasi Akuntansi yang diterapkan pada perusahaan dapat membuat laporan eksternal, mendukung aktivitas rutin, mendukung pengambilan keputusan, perencanaan dan pengendalian, dan menerapkan pengendalian internal (Rama & Jones, 2008:7).

Banyak aktivitas dalam perusahaan, salah satunya adalah aktivitas penjualan. Aktivitas penjualan merupakan bagian dari siklus pendapatan, merupakan rangkaian proses menyediakan barang atau jasa untuk para pelanggan dan menagih uangnya (Rama, 2008:4). Kegiatan penjualan terdiri dari transaksi barang atau jasa, baik secara kredit maupun secara tunai. Penjualan kredit memungkinkan perusahaan menambah volume penjualan dengan memberi kesempatan kepada pembeli membelanjakan sekarang penghasilan yang akan diterima mereka di masa yang akan datang (Mulyadi, 2001:249).

Berdiri pada tanggal 30 April 1952, Erlangga group pada mulanya hanya menerbitkan buku-buku pelajaran saja. Namun kini, di usia yang ke-64, erlangga telah menduduki posisi mapan di ranah penerbitan Indonesia. Saat ini PT. Penerbit Erlangga memproduksi buku paduan harmonis dari buku pelajaran, buku perguruan tinggi, buku anak, fiksi, non fiksi, dan juga majalah. Erlangga group berpusat di Jakarta dan sudah tersebar beberapa cabang di kota-kota besar di Indonesia, salah satunya di cabang Kota Yogyakarta. Dalam kegiatannya, buku yang dicetak dan yang telah diterbitkan di kantor pusat kemudian akan di distribusikan ke kantor cabang sesuai permintaan. PT. Penerbit Erlangga Cabang Yogyakarta merupakan perusahaan manufaktur dengan menggunakan sistem penjualan tunai maupun penjualan kredit. Namun, sistem penjualan kredit yang dijalankan pada PT. Penerbit Erlangga Cabang Yogyakarta masih terdapat beberapa masalah sehingga pencapaian target masih belum mencapai tingkat maksimal.

Alasan penulis memilih penjualan kredit dikarenakan perusahaan manufaktur dan sebagian besar perusahaan manufaktur menggunakan sistem penjualan kredit berkaitan dengan pendapatan yang merupakan sumber kelangsungan hidup bagi perusahaan.

Dari latar belakang ini, maka penulis mencoba melakukan penelitian mengenai “**Analisis dan Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada PT Penerbit Erlangga Cabang Yogyakarta**”.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang masalah tersebut, ada beberapa hal yang dapat diangkat dan dijadikan sebagai rumusan masalah, yaitu:

1. Bagaimanakah sistem akuntansi penjualan kredit yang berlangsung di PT. Penerbit Erlangga Cabang Yogyakarta?
2. Bagaimanakah evaluasi sistem informasi akuntansi penjualan kredit secara manual dan dengan komputerisasi yang sesuai untuk PT. Penerbit Erlangga Cabang Yogyakarta?

## **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah dalam penelitian ini, adapun tujuan dari penelitian adalah untuk:

1. Mengetahui sistem akuntansi penjualan kredit yang berlangsung di PT. Penerbit Erlangga Cabang Yogyakarta.

2. Memberikan evaluasi sistem informasi akuntansi penjualan kredit secara manual dan dengan komputerisasi yang sesuai bagi PT. Penerbit Erlangga Cabang Yogyakarta.

#### **D. Manfaat Penelitian**

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan

Ditujukan kepada perusahaan agar menjadi masukan atau saran bagi pengembangan dan penerapan sistem terutama yang terkait dengan penjualan kredit.

2. Bagi Universitas Mercubuana Yogyakarta

Penelitian ini diharapkan akan menjadi salah satu informasi yang dapat memperkaya wawasan, kepustakaan dan menjadi referensi bagi mahasiswa yang ingin mengembangkan penelitian tentang ini.

3. Bagi penulis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi sarana dalam menerapkan pengetahuan tentang sistem informasi akuntansi yang dimiliki oleh penulis yang telah diterima di kegiatan perkuliahan dan juga diharapkan dapat menambah wawasan penulis.

## **E. Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan dalam skripsi ini, disusun sebagai berikut:

### 1. Bab I : Pendahuluan

Bab ini terdiri dari beberapa bagian, yaitu: latar balakang masalah, rumusan masalah, tujuan peneitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

### 2. Bab II : Landasan Teori

Bab ini berisi mengenai kajian-kajian teori yang digunakan sebagai dasar penelitian skripsi ini. kajian-kajian teori ini terdiri dari: sistem akuntansi, informasi, sistem informasi akuntansi, sistem informasi akuntansi penjualan kredit, pengembangan sistem, analisis sistem, desain sistem, alat komunikasi dalam sistem, dan *review* penelitian terdahulu.

### 3. Bab III : Metode penelitian

Bab ini berisi mengenai ha-hal yang berkaitan dengan penelitian yaitu: jenis penelitian, tempat dan waktu penelitian, subyek penelitian, data yang dibutuhkan, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data.