

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perusahaan dalam persaingan bisnisnya harus mampu mengikuti perkembangan teknologi untuk kemajuan perusahaannya. Penggunaan teknologi di bidang informasi akan menghasilkan informasi yang cepat, tepat dan efisien. Sistem Informasi Akuntansi memegang fungsi dan peranan yang sangat penting bagi perusahaan. Sebuah teknologi komputer sangat membantu dalam mengembangkan aktivitas setiap pekerjaan dari yang sederhana sampai dengan pekerjaan-pekerjaan yang besar atau kompleks dengan berbagai aplikasi yang telah menggunakan sistem-sistem informasi berbasis komputer. Penggunaan aplikasi ini jelas sangat mendukung peningkatan kualitas kerja dan kualitas pelayanan untuk mencapai tujuan sesuai dengan bidang usahanya masing-masing (Harjunawati, 2016)

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan merupakan salah satu sub sistem penjualan akuntansi yang menjelaskan bagaimana seharusnya prosedur dalam melakukan kegiatan penjualan. Dalam sistem penjualan akan memberitahukan kepada para pengguna informasi tentang bagaimana kegiatan tersebut dilaksanakan, dokumen apa saja yang diperlukan, serta pihak mana saja yang berwenang mengotorisasi kegiatan penjualan (Suharti & Kusuma, 2017)

PT Indo Helmet Gallery (IHG) merupakan perusahaan yang bergerak dibidang penjualan barang. IHG melayani penjualan grosir maupun eceran, IHG memiliki tiga bagian, yaitu bagian accounting, bagian penjualan dan bagian gudang. Setiap bagian memiliki tugasnya masing-masing. Khususnya pada bagian

penjualan, aktivitas utama yang dilakukan yaitu mencatat semua transaksi penjualan kedalam nota, selanjutnya merekap hasil penjualan kedalam buku dan juga membuat laporan penjualan harian serta bulanan untuk diserahkan ke bagian accounting, setelah itu dari setiap transaksi yang terjadi dilakukan pemotongan stok pada buku, mencatat barang yang habis dan meminta kebagian gudang.

Dalam aktivitas yang terjadi pada bagian penjualan tersebut, terdapat beberapa masalah. Permasalahan yang pertama yaitu dalam pembuatan nota penjualan masih secara manual, sehingga masih sangat besar kemungkinan terjadinya kesalahan pada perhitungannya. Sedangkan pada pencatatan laporan penjualan harian, serta pemotongan stok harian kedalam buku membutuhkan waktu lama (sesuai banyaknya penjualan) dan juga berisiko terjadi kesalahan. Selanjutnya, jika ingin memesan barang kebagian gudang harus melihat satu persatu barang yang sudah habis dibuku stok untuk dicatat pada slip pemesanan barang. Kemudian, jika pada akhir bulan ingin membuat laporan bulanan harus mencatat lagi sisa stok dan total penjualan ke dalam lembar folio untuk diserahkan pada bagian accounting.

Selain permasalahan diatas, karena IHG merupakan distributor tentunya jumlah barang atau persediaan cukup banyak, namun terdapat beberapa barang yang susah terjual, hal itu bisa disebabkan oleh beberapa faktor sehingga menurunkan manfaat dari barang tersebut, faktor yang pertama seperti helm yang sudah usang (stok lama), selanjutnya terdapat cacat barang (lecet-lecet) dan juga ada beberapa model lama yang kalah saing dengan model baru, dengan demikian perusahaan harus menentukan ulang harga barang yang terjadi penurunan manfaat tersebut ke harga yang lebih rendah dari harga normal agar barang tersebut akan

tetap laku terjual sehingga menghindari penumpukan persediaan. Dalam menentukan harga barang yang terjadi penurunan manfaat tersebut diperlukanlah suatu metode supaya ada perhitungan yang tepat. Metode LOCOM (*Lower Of Cost Or Market*) merupakan metode dalam menentukan harga terendah antara harga perolehan dengan harga pasar. Sesuai dengan prinsip akuntansi yang lazim, pencantuman nilai persediaan barang dalam neraca adalah sebesar harga pokoknya. Tetapi dalam keadaan tertentu, penyimpangan dari prinsip harga pokok dibenarkan. Hal ini terjadi karena dalam penilaian persediaan, jika nilai persediaan turun sampai dibawah harga pokoknya oleh sebab apapun (seperti keusangan perubahan harga, kerusakan dan sebagainya) persediaan harus dicatat lebih kecil dari harganya untuk menyatakan kerugian tersebut (Mappedeceng, 2016).

Berdasarkan uraian permasalahan diatas maka PT Indo Helmet Gallery memerlukan suatu sistem informasi akuntansi penjualan dengan menggunakan metode LOCOM yang dapat dapat membantu dan meringankan pekerjaan dalam mencetak nota, pemotongan stok, pembuatan laporan harian, slip pemesanan barang dan laporan bulanan serta dapat mempermudah perusahaan dalam menentukan harga jual yang lebih rendah dari harga normal ketika barang terjadi penurunan manfaat, maka penelitian yang diusulkan yaitu **“Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dengan Metode LOCOM (Studi Kasus : PT Indo Helmet Gallery)”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas, maka permasalahan utama yang dapat dirumuskan yaitu :

1. Bagaimana merancang dan membuat Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT Indo helmet Gallery ?
2. Bagaimana menerapkan metode LOCOM kedalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT Indo Helmet Gallery ?

1.3 Batasan Masalah

Dari rumusan masalah diatas, untuk mencegah terjadinya perluasan pembahasan masalah maka penulis membatasi masalah sebagai berikut :

1. Pembahasan hanya membahas proses pembuatan nota, pemotongan stok, pembuatan laporan penjualan harian (LPH), slip pemesanan barang (SPB) dan laporan bulanan (LB).
2. Sistem informasi akuntansi penjualan ini menggunakan metode LOCOM dalam penentuan harga jual yang lebih rendah dari harga normal ketika barang terjadi penurunan manfaat..
3. Perancangan sistem hanya ditujukan kepada bagian Penjualan.

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian yang ingin dicapai adalah sebagai berikut :

Untuk membangun sistem informasi akuntansi penjualan yang dapat mempermudah proses pembuatan nota, pemotongan stok, pembuatan laporan penjualan harian, slip pemesanan barang dan laporan bulanan, serta dapat mempercepat kinerja perusahaan dan dapat membantu perusahaan dalam menentukan harga jual ketika barang terjadi penurunan manfaat dengan membangun Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dengan Metode LOCOM.

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari hasil penelitian ini adalah :

1. Untuk Perusahaan :

- a. Mengatasi permasalahan pada bagian penjualan sehingga dapat mengurangi kesalahan, mempermudah dan lebih efisien dalam membuat nota, memotong stok, membuat laporan penjualan harian, slip pemesanan barang dan laporan bulanan.
- b. Memberikan kemudahan dalam menentukan harga jual yang lebih rendah dari harga normal ketika terjadi penurunan manfaat dengan menggunakan metode LOCOM
- c. Mencegah terjadinya penumpukan barang atas produk yang tidak laku terjual.

2. Untuk Penulis :

- a. Untuk menambah wawasan dan pengetahuan dalam penerapan teori-teori yang telah diperoleh.
- b. Membandingkan teori-teori dan metode yang digunakan pada suatu sistem informasi penjualan.