

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Masalah

Saat ini organisasi dan perusahaan bisnis menghadapi persaingan global, dimana lingkungan persaingan berubah dengan cepat, persaingan menjadi sangat ketat, dan perkembangannya sulit diramalkan lagi. Informasi dapat tersebar dengan sangat cepat, pengetahuan dan teknologi berkembang dengan cepat, diikuti adanya pilihan produk-produk barang dan jasa yang berkembang dengan pesat, dan akhirnya konsumenpun memiliki banyak pilihan produk secara global. Jika tidak mampu bertahan, maka perusahaan dapat keluar dari persaingan bisnis tersebut, tersingkir oleh perusahaan lain yang lebih mampu bertahan.

Penjualan merupakan aktivitas perusahaan yang mengarahkan aliran barang dan jasa dari produsen kepada konsumen atau pemakai dalam rangka mewujudkan sasaran yang telah ditetapkan oleh perusahaan yaitu mencari laba, perusahaan selalu berusaha mencapai laba maksimal di tengah persaingan merebut pasar. Untuk dapat bertahan dengan kondisi tersebut, perusahaan harus dapat menunjukkan keunggulan dirinya diantara pilihan-pilihan lainnya. Perusahaan sebagai pelaku bisnis harus memiliki pengetahuan tentang lingkungan, *competitor* (pesaing), konsumen, serta kekuatan dan kelemahan diri sendiri. Dibutuhkan adanya penguasaan teknik dan strategi dalam melakukan pendekatan pasar, dalam mengelola hal-hal tersebut, untuk dapat “menjual” produk dan jasanya masing-masing, serta melakukan

perubahan dan pengembangan sikap, untuk dapat memperoleh hasil yang optimal sesuai dengan apa yang telah direncanakan.

Salah satu cara yang ditempuh dalam mengantisipasi persaingan dalam merebut pelanggan adalah menyediakan fasilitas penjualan kredit, dengan tujuan meningkatkan volume penjualan yang pada akhirnya akan meningkatkan laba perusahaan. Dengan adanya penjualan kredit, maka timbulah piutang usaha. Piutang usaha merupakan salah satu aktiva lancar perusahaan dan merupakan bagian dari neraca yang merupakan salah satu komponen laporan keuangan. Setiap perusahaan memerlukan laporan keuangan yang dibuat secara berkala dan merupakan keluaran dari siklus akuntansi. Agar laporan keuangan sebagai produk akhir atau keluaran dari proses akuntansi dapat menyajikan informasi yang tidak menyesatkan maka perlakuan akuntansi haruslah sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan (SAK) yang berlaku secara umum. Sehingga ketepatan dan kesesuaian tersebut mutlak diperlukan, baik oleh pihak internal perusahaan seperti manajemen yang memerlukan informasi keuangan untuk mengetahui, mengawasi, dan mengambil keputusan-keputusan untuk menjalankan perusahaan, dan para pemegang saham maupun pihak eksternal seperti kreditur, lembaga pemerintahan dan lain-lain yang tentunya berguna dalam proses pengambilan keputusan.

Dengan diterapkannya kebijakan penjualan secara kredit akan mempermudah perusahaan dalam menjual produknya dan juga mempermudah perusahaan untuk mendapatkan pelanggan yang lebih banyak serta dapat memperluas pangsa pasarnya dalam melakukan ekspansi. Penjualan kredit akan memberikan keuntungan yang lebih besar, hal ini disebabkan penjualan kredit menghendaki adanya laba yang lebih tinggi dibanding laba yang dikehendaki dalam penjualan tunai.

Penjualan kredit akan mempengaruhi permintaan terhadap suatu produk yang ditawarkan, terutama disaat kondisi perekonomian yang belum sepenuhnya pulih seperti sekarang ini, ditambah lagi persaingan yang semakin ketat. Saat ini pembeli lebih memilih untuk membeli produk secara kredit, karena sebagian besar dari mereka tidak mempunyai kondisi keuangan yang kuat. Pada dasarnya, setiap perusahaan dalam menjalankan usahanya bertujuan memperoleh laba, dan juga perusahaan akan selalu berusaha agar laba selalu meningkat. Dengan latar belakang tersebut, penulis tertarik untuk memilih judul “Pengaruh Perlakuan Akuntansi Penjualan, Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, dan Pembelian secara Kredit terhadap Penjualan Mobil pada *Dealer* Wuling Motors Sidoarjo”.

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian dalam latar belakang masalah maka rumusan masalah dalam penelitian diidentifikasi sebagai berikut:

1. Apakah perlakuan akuntansi penjualan, sistem informasi akuntansi penjualan, dan pembelian secara kredit berpengaruh secara simultan terhadap penjualan mobil pada *Dealer* Wuling Motors Sidoarjo ?
2. Apakah perlakuan akuntansi penjualan berpengaruh terhadap penjualan mobil pada *Dealer* Wuling Motors Sidoarjo?
3. Apakah sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh terhadap penjualan mobil pada *Dealer* Wuling Motors Sidoarjo ?
4. Apakah pembelian secara kredit berpengaruh terhadap penjualan mobil pada *Dealer* Wuling Motors Sidoarjo?

### 1.3 Tujuan penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk menganalisis dan mengetahui apakah perlakuan akuntansi penjualan, sistem informasi akuntansi penjualan, dan pembelian secara kredit berpengaruh secara simultan terhadap penjualan mobil pada *Dealer* Wuling Motors Sidoarjo.
2. Untuk menganalisis dan mengetahui apakah perlakuan akuntansi berpengaruh terhadap penjualan mobil pada *Dealer* Wuling Motors Sidoarjo.
3. Untuk menganalisis dan mengetahui apakah sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh terhadap penjualan mobil pada *Dealer* Wuling Motors Sidoarjo.
4. Untuk menganalisis dan mengetahui apakah pembelian secara kredit berpengaruh terhadap penjualan mobil pada *Dealer* Wuling Motors Sidoarjo.

### 1.1. Manfaat Penelitian

Selain sebagai syarat kelulusan untuk memperoleh gelar sarjana (S1) Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi STIE Mahardhika Surabaya, diharapkan penelitian ini juga bermanfaat bagi:

1. Aspek akademis

Untuk menambah tingkat pengetahuan mahasiswa akuntansi tentang perlakuan akuntansi penjualan, sistem informasi akuntansi penjualan, pembelian secara kredit dan penjualan mobil.

2. Aspek pengembangan ilmu pengetahuan

Untuk menambah tingkat pengetahuan mahasiswa akuntansi khususnya tentang mengetahui pengaruh perlakuan akuntansi penjualan, sistem informasi akuntansi penjualan, pembelian secara kredit terhadap penjualan mobil secara uji parsial dan uji simultan.

3. Aspek praktis

Sebagai bahan referensi untuk pengembangan penelitian selanjutnya tentang perlakuan akuntansi penjualan, sistem informasi akuntansi penjualan, pembelian secara kredit terhadap penjualan mobil.