

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Semakin ketat persaingan dagang di era saat ini banyak perusahaan besar berlomba-lomba dalam membuat inovasi-inovasi baru, dan kreatifitas-kreatifitas baru agar menjadi yang terdepan dalam persaingan dagang di era saat ini, mulai dari persaingan penjualan makanan, penjualan kendaraan bermotor, penjualan alat-alat berat, alat kesehatan, alat-alat komputer dan lainnya sebagainya, adapun persaingan di dunia jasa, mulai dari jasa travel, jasa penginapan, jasa pengiriman dan lainnya. Salah satunya jenis usaha yang saat ini sangat ketat persaingan dagangnya adalah persaingan dalam penjualan kendaraan bermotor seperti mobil dan sepeda motor. Menurut data yang didapatkan dari Gaikindo atau Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia, penjualan kendaraan bermotor roda empat sepanjang Januari sampai November 2019 sebanyak 940.010 unit, dalam 11 bulan di tahun 2019 kendaraan bermotor dengan merk toyota masih menjadi angka tertinggi dengan hasil penjualan 297.583 unit di tahun 2019, dengan pangsa pasar sebesar 31,7 %. Selanjutnya dilanjutkan di line kedua dengan hasil penjualan 159.431 unit ditempati oleh Daihatsu, dua penguasa pangsa pasar yang berada dalam lingkungan Astra Group mendapatkan 17% pangsa pasar. Sedangkan di line ketiga ditempati oleh mobil yang bermerk Honda dengan penjualan 135.076 unit kendaraan dengan pangsa pasar sebesar 14,4 %. Selain melihat pencapaian dari 2 merk kendaraan mobil tersebut yang menguasai pasar

Indonesia, ternyata masih ada kendaraan mobil yang bisa menjadi pesaingnya, Seperti Mobil dengan merk Datsun campuran India-Jepang, dalam 11 bulan terakhir di tahun 2019 tersebut mendapatkan hasil penjualan sebanyak 7.291 unit kendaraan, atau masih lebih baik daripada mobil dengan merk Mazda, Datsun menempati line 12 setelah mobil dengan merk Nissan dari mobil yang terlaris di Indonesia. Sementara mobil asal Amerika dengan merk Chevrolet kurang minat di pasaran Indonesia yang hanya menjual 1.533 unit selama tahun 2019 dan diisukan akan segera gulung tikar jika penjualan tidak ada peningkatan, tapi penjualan dari mobil Chevrolet masih lebih baik dibanding dengan Hyundai yang menempati line 16, setingkat di atas mobil dengan merk Hyundai, sedangkan untuk kendaraan roda dua Berdasarkan data Asosiasi Industri Sepeda Motor Indonesia (AISI), sepanjang September 2019 penjualan motor bebek mengalami penurunan tertinggi, yakni 14,8 persen dibanding bulan sebelumnya, atau menjadi 33.747 unit. Sementara segmen motor sport, pada periode sama mampu mencapai penjualan sebesar 33.534 unit, atau turun 9,7 persen dibanding bulan sebelumnya. Catatan tersebut membuat pangsa pasar motor bebek dan sport sama-sama berada di level 6,6 persen. Sedangkan segmen skutik masih mendominasi hingga 88 persen dari total pasar roda dua di tanah air. Padahal, selama semester pertama, pangsa pasar motor sport hanya mampu mencapai 5 persen saja, Sementara motor bebek di level 7 persen. Adapun total pasar roda dua selama Januari-September adalah 4.919.651 unit, atau naik 4,2 persen secara tahunan.

Dalam menunjang meningkatnya penjualan kendaraan bermotor di setiap tahun maka perusahaan harus menyediakan *Spareparts* kendaraannya untuk mengatasi jika

ada kendaraan motor yang rusak dan harus diganti ataupun *parts* yang sudah habis masa aktifnya seperti busi yang setiap 40.000 Km harus segera diganti. Dengan menyediakan *Spareparts* pengganti maka pelanggan akan senang hati dan merasa puas untuk membeli kendaraan bermotor pada perusahaan tersebut karena tidak susah untuk mengganti *Spareparts* jika terjadi kerusakan ataupun hal lainnya. Dengan hal tersebut membuat pelanggan puas dan senang hati adalah prioritas utama perusahaan sehingga membuat perusahaan tersebut bisa mempertahankan kelangsungan hidupnya

Selain kepuasan pelanggan yang menjadi prioritas utama dalam mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, penggunaan sistem informasi akuntansi juga membuat perusahaan dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya, karena kegiatan yang dilakukan oleh SIA adalah menampung semua data yang dihasilkan dari semua kegiatan yang ada dalam sebuah organisasi, lalu mengembangkannya menjadi sebuah informasi dan menyediakan data informasi yang dihasilkan untuk pemakai dari sebuah SIA itu sendiri baik dari pihak internal atau external perusahaan. Oleh karena hal tersebut itu, penggunaan dari sebuah SIA yang tepat sangat benar-benar diprioritaskan, hal tersebut dilakukan bagi perusahaan untuk menjamin kelangsungan hidup perusahaan.

Persediaan barang dagang yang sehat juga merupakan suatu hal yang sangat penting bagi perusahaan, persediaan yang sehat adalah dimana perusahaan dapat memenuhi semua pesanan yang adadan tidak terlalu banyak jumlah persediaan barang dagang yang termasuk kategori *slow moving*, karena jika perusahaan tidak bisa memenuhi semua pesananan karena tidak ada *stock* barang maka pesanan atas barang

tersebut akan menumpuk sehingga proses distribusi barang menjadi terhambat atau tidak lancar. Banyaknya barang *slow moving* juga menjadi penghambat pendistribusian barang ke konsumen karena barang tersebut tidak laku dan menumpuk digudang sehingga jika ada barang datang lagi dari ekspedisi sulit untuk melokasikannya.

PT Astra International Tbk-Honda cabang Palembang adalah salah satu perusahaan retail yang bergerak di bidang penjualan motor dan *Spareparts* sepeda motor honda. PT Astra International Tbk-Honda menjadi Maindealer untuk semua dealer dan ahass di area sumatera selatan untuk pembelian motor dan *Spareparts* sepeda motor honda. Penjualan *Spareparts* sepeda motor honda bukan hanya dijual ke dealer ataupun ahass resmi tetapi juga dijual di toko-toko grosir ataupun toko-toko retail dengan total 40 Dealer, 52 Ahass, dan 175 toko grosir ataupun retail. Dengan banyaknya jumlah dealer, ahass ataupun toko membuat permintaan *Spareparts* semakin banyak, dari tahun 2017 bulan januari sampai tahun 2019 bulan desember untuk pemenuhan *Sparepart* ini dengan rata-ratanya hanya 18% sehingga terjadi ketidاكلancaran distribusi barang ke konsumen. Sedangkan salah satu barang *slow moving* yang jumlah persediaannya tidak sesuai dengan permintaan, selama tahun 2019 permintaannya hanya 3 pcs dengan jumlah persediaan sebelumnya sebanyak 50 pcs, dan jumlah persediaannya sekarang tinggal 47 pcs. Dengan rata-rata pengambilan setiap tahunnya hanya 2 dari tahun 2017 membuatnya menjadi barang tidak laku dan menumpuk di gudang.

Berdasarkan alasan tersebut peneliti melihat bahwa sistem informasi akuntansi persediaan barang dagang sangatlah penting dalam membantu kelancaran distribusi

barang ke konsumen dan juga untuk membandingkan antara permintaan dengan persediaan barang agar tidak terjadi penumpukan di gudang, karena hal tersebut sangat beresiko bagi barang tersebut. Adapun risikonya adalah kerusakan barang karena terlalu lama tidak dipakai. Maka dari penjelasan tersebut peneliti mengambil judul pada proposal skripsi ini yaitu Analisis Sistem Informasi Akuntansi Persediaan Barang Dagang (*Sparepart*) Sepeda Motor Honda dalam Memperlancar Pendistribusi Barang ke Dealer dan Toko Pada PT Astra International Tbk-Honda.

1.2 Identifikasi dan Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian dari latar belakang diatas dapat dirumuskan masalahnya adalah untuk memperoleh data tentang peranan sistem informasi akuntansi persediaan barang dalam kelancaran pendistribusian sparepart ke Dealer dan Toko area Sumatera Selatan

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah menganalisis penerapan sistem informasi akuntansi persediaan barang dagang dalam menunjang kelancaran distribusi barang dagang serta memberikan perbandingan sebagai bahan evaluasi pada PT Astra International Tbk-Honda.

1.4 Kegunaan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini tercapai maka diharapkan dapat :

1. Memperdalam kekayaan tentang kajian sistem informasi akuntansi persediaan khususnya sistem informasi akuntansi persediaan barang dagang

2. Sebagai masukan bagi pihak manajemen PT Astra International Tbk-Honda agar dapat lebih memperhatikan kelancaran pendistribusian barang dagang karena dapat mempengaruhi omset kepuasan pelanggan
3. Menjadi referensi bagi peneliti selanjutnya jika berminat untuk meneliti tentang kajian yang sama

1.5 Sistematika Penulisan

Untuk memberikan gambaran yang sistematis dan terarah serta mempermudah pemahaman tentang masalah-masalah yang disajikan dalam penelitian ini, meliputi :

BAB 1 PENDAHULUAN

Bab ini berisi latar belakang masalah penelitian, identifikasi dan rumusan masalah. Tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini membahas pengertian sistem, karakteristik sistem, klasifikasi sistem, pengertian informasi, manfaat informasi, pengertian akuntansi, pengertian sistem informasi akuntansi, komponen-komponen sistem informasi akuntansi, tujuan dari sistem informasi akuntansi, pengertian persediaan barang dagang, fungsi dan tujuan persediaan barang dagang, metode penilaian persediaan, pengertian distribusi, fungsi distribusi, tujuan distribusi, macam-macam distribusi, penelitian terdahulu, dan kerangka pemikiran.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Pada bab ini berisi tentang metodologi penelitian, tempat penelitian, instrumen penelitian, sample dan sumber data, teknik pengumpulan data dan teknik analisis data.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang gambaran flowchart sistem informasi akuntansi persediaan dari sisi teori atau standar yang berlaku, fakta yang terjadi di lapangan dan perubahan sistem informasi akuntansi persediaan barang dagang yang disarankan untuk PT Astra International Tbk-Honda.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini menjelaskan kesimpulan dari hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti serta saran yang diberikan oleh penulis dengan menarik hasil dari pembahasan dan harapannya bisa menjadi manfaat untuk perusahaan dan teman-teman yang mau melakukan penelitian dengan judul yang sama.