

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Saat ini di era digital yang telah berkembang pesat, penerapan sistem informasi akuntansi (SIA) menjadi faktor penting dalam membantu perusahaan agar lebih efisien dan akurat dalam mengelola informasi keuangan dan operasionalnya. Dengan adanya persaingan bisnis yang semakin ketat, perusahaan dituntut untuk mengoptimalkan proses bisnisnya, khususnya dalam bidang manajemen informasi akuntansi penjualan. Beberapa fenomena mengenai permasalahan tentang penjualan, dilansir dari *website* growdoth.com (2023) terdapat sepuluh permasalahan dalam penjualan yaitu, membuang tenaga pada kandidat yang tidak cocok, kurangnya visibilitas terhadap aktivitas penjualan, saluran komunikasi yang tidak efisien, tidakmampuan untuk memprediksi kinerja penjualan, tidak memanfaatkan data pelanggan secara efektif, gagal beradaptasi dengan perubahan kondisi pasar, pelatihan dan pengembangan yang tidak memadai, pergantian karyawan yang tinggi, kesulitan dalam menangani keberatan, dan terlalu bergantung pada diskon. Sementara berdasarkan *webiste* sapx.id (2023), penyebab dari adanya penurunan penjualan dikarenakan oleh beberapa faktor yaitu perubahan dalam tren pasar, persaingan yang meningkat, masalah kualitas produk atau layanan, perubahan dalam harga perubahan dalam ekonomi makro seperti krisis keuangan, operasional bisnis tidak efisien, dan perubahan dalam strategi pemasaran.

Sistem informasi akuntansi penjualan merupakan salah satu sistem informasi yang penting bagi perusahaan. Karena, hal tersebut berguna untuk mendukung pengambilan keputusan dalam menaikkan penerimaan dari penjualan. Sistem informasi akuntansi penjualan adalah suatu proses pelaksanaan pencatatan, pembuatan dokumen dan informasi penjualan guna keperluan manajemen dan bagian lainnya yang memiliki kepentingan pada penjualan (Ramadhani, 2022)

Perusahaan yang tidak menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan maka akan mengakibatkan beberapa permasalahan yang kurang begitu baik, misalnya seperti kesalahan informasi transaksi pencatatan penjualan, terjadi keterlambatan dalam proses pembayaran atau penagihan baik secara tunai maupun kredit. Sehingga perusahaan akan mengalami kerugian dengan nominal yang besar akibat tidak adanya penerapan sistem informasi akuntansi dalam proses penjualan yang akurat. Menghadapi tantangan dalam mengelola transaksi penjualan yang semakin kompleks dan volumenya terus meningkat maka kebutuhan akan informasi yang akurat, tepat waktu, dan relevan menjadi semakin penting untuk mendukung efisiensi operasional dan meningkatkan daya saing perusahaan. Untuk mengatasi permasalahan tersebut maka perusahaan perlu membuat sistem informasi akuntansi penjualan secara terkomputerisasi yang baik sehingga perusahaan dapat mengkoordinasi, mengontrol serta merancang seluruh aktivitas dan kegiatan dari penjualan.

Kehadiran teknologi informasi dan komunikasi yang semakin maju memberikan peluang dan tantangan baru bagi perusahaan. Perusahaan yang

mampu memanfaatkan teknologi dengan baik akan memiliki keunggulan kompetitif yang signifikan. Sistem Informasi Akuntansi yang terintegrasi dengan teknologi modern dapat memberikan wawasan yang lebih baik tentang perilaku pelanggan dan tren pasar. Dalam konteks SIA penjualan, terdapat beberapa elemen penting yang perlu dianalisis, termasuk keakuratan data, kecepatan pengelolaan dan kualitas informasi yang dihasilkan.

Menurut hasil penelitian yang dilakukan oleh Tyas *et al.*, (2023) sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan oleh perusahaan masih belum cukup baik sehingga masih banyak kelemahan dan kurang begitu efektif penerapannya. Begitu juga dengan penelitian milik Simon *et al.*, (2023) dengan judul analisis sistem informasi akuntansi penjualan dalam menunjang efektivitas pengendalian internal, yang dalam pengambilan datanya dilakukan dengan wawancara, dokumentasi dan observasi, hasilnya menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan pada CV. Agung Mandiri Motor belum seutuhnya sesuai dalam menunjang efektivitas pengendalian internal. Sedangkan penelitian lain oleh Betah *et al.*, (2021) menyebutkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan sudah sesuai dengan *Standard Operating Procedure (SOP)* yang berlaku.

PT. Malindo Intitama Raya (MIR) merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang *Manufacturing and Trading furniture*, untuk barang yang di produksi dalam perusahaan tersebut berupa panel, plastik, sofa, *spring bed* dan kasur busa. Berdasarkan wawancara adapun tantangan dalam mengelola sistem informasi akuntansi penjualannya, PT MIR menghadapi permasalahan terkait

keterlambatan pembayaran dari konsumen atau pelanggan. Hal tersebut mengakibatkan arus kas yang terganggu dan menghambat pertumbuhan bisnis. Di tengah meningkatnya permintaan pasar dan pertumbuhan penjualan yang signifikan, perusahaan menyadari pentingnya mengoptimalkan sistem informasi akuntansi penjualan untuk mendukung proses bisnis yang efisien dan pengambilan keputusan yang tepat. Tak hanya itu, perusahaan juga pernah menghadapi masalah terkait keterlambatan pengiriman barang, di mana pengiriman yang terlambat menyebabkan toko sudah tutup saat barang sampai.

Berdasarkan fenomena dan penelitian terdahulu, penelitian ini akan menganalisis sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Malindo Intitama Raya untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, dan potensi pengembangan sistem tersebut. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan wawasan bagi manajemen perusahaan dalam mengoptimalkan sistem informasi akuntansi penjualan dan mendukung pengambilan keputusan yang lebih efektif serta mengurangi potensial kesalahan dalam pengelolaan penjualan. Hal tersebutlah yang akhirnya peneliti pertimbangkan untuk mengambil judul “ **ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN (STUDI KASUS : PT. MALINDO INTITAMA RAYA)** “

## **B. Perumusan Masalah**

Berdasarkan rincian latar belakang yang telah diidentifikasi sebelumnya, perumusan masalah yang dikaji dalam penelitian adalah sebagai berikut :

- 1) Bagaimana implementasi sistem informasi akuntansi penjualan yang di terapkan oleh PT. Malindo Intitama Raya?

- 2) Apakah sistem yang di terapkan oleh PT. Malindo Intitama Raya sudah efektif ?

### **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk :

- 1) Mendeskripsikan bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Malindo Intitama Raya.
- 2) Menilai efektivitasi sistem informasi akuntansi penjualan dan dapat memberikan solusi atau masukan mengenai sistem penjualan dalam PT. Malindo Intitama Raya (MIR).

Manfaat dari penelitian ini adalah :

- 1) Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi literatur di bidang ekonomi khususnya ilmu Akuntansi. Serta memberikan tambahan wawasan dan mengedukasi tentang sistem informasi akuntansi penjualan kepada pembaca dan penulis.

- 2) Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan bagi perusahaan dalam meningkatkan kualitas sistem informasi akuntansi penjualan.