

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. LATAR BELAKANG MASALAH**

Dengan semakin berkembangnya suatu perusahaan, maka dituntut adanya kebijaksanaan yang tepat bagi manajemen perusahaan yang digunakan untuk dapat mencapai tujuan perusahaan, yaitu agar perusahaan memperoleh laba yang maksimal dari pengorbanan sumber daya yang dilakukan. Untuk itu informasi memegang peranan penting karena informasi tidak bisa dipisahkan dari kehidupan suatu organisasi perusahaan. Dalam suatu organisasi perusahaan, informasi yang akurat, tepat waktu, relevan merupakan faktor yang sangat penting bagi terlaksananya tugas dari semua lapisan manajemen di dalam perusahaan. Sebab dengan adanya kelengkapan informasi, maka diharapkan ketidakpastian terhadap tindakan yang akan dilakukan dapat dikurangi.

Sebagai suatu sistem informasi keuangan, akuntansi dapat melakukan pengumpulan dan pengolahan data keuangan perusahaan, sehingga dapat digunakan berbagai pihak dalam perusahaan untuk membuat dan mengambil keputusan. Oleh karena itu setiap manajemen dalam suatu perusahaan sangat membutuhkan suatu sistem informasi yang memadai untuk melaksanakan tugasnya, dimana sistem informasi ini harus memadai sesuai dengan kondisi perusahaan tersebut.

Salah satu kegiatan penting yang dilakukan oleh setiap perusahaan dan yang berorientasi pada perolehan laba adalah kegiatan penjualan. Berhasil tidaknya perusahaan melakukan kegiatan penjualan, tergantung pada manajemen yang bekerja keras dalam mendapatkan informasi tentang pasar dan pengambilan keputusan yang tepat dari informasi tersebut. Ini disebabkan karena sistem informasi merupakan alat penting yang bisa digunakan untuk membantu manajemen melakukan tugasnya. Apabila penjualan meningkat bisa dipastikan bahwa perusahaan tersebut mengalami kemajuan serta memperoleh laba, tapi sebaliknya.

Melihat betapa pentingnya kegiatan penjualan bagi suatu perusahaan, maka dalam pengambilan keputusan penjualan manajemen haruslah didukung oleh sistem informasi yang baik dan kokoh dalam bidang penjualan yang nantinya dapat mengarahkan manajemen untuk mengambil keputusan yang tepat dan benar serta terarah dan juga menentukan kebijakan dalam bidang penjualan. Selain diperlukan, manajemen informasi yang berhubungan dengan pengambilan keputusan, penjualan juga sangat diperlukan oleh pimpinan perusahaan untuk mensukseskan jalannya perusahaan yang dikelola dan dipimpinnya.

Dalam mengadakan penelitian pada Perusahaan Mustika Bahana Jaya Lumajang diperoleh bahwa sebenarnya perusahaan ini telah menerapkan sistem informasi penjualan. Namun sesungguhnya sistem tersebut masih memerlukan perbaikan di beberapa bagiannya antara lain prosedur penjualan kredit, struktur organisasi yang belum memisahkan

bagian penjualan dengan bagian pembelian, buku penjualan yang tidak mengklasifikasikan jenis barang hanya mencatat total penjualan yang terdapat dalam faktur penjualan.

## **B. PERMASALAHAN**

Berdasarkan uraian di atas, maka pokok permasalahan dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut : “ bagaimanakah penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada Perusahaan Mustika Bahana Jaya Lumajang?”

## **C. Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui apakah sistem informasi akuntansi sudah dapat digunakan untuk meningkatkan penjualan.
2. Untuk mengetahui seberapa jauh efektifitas sistem informasi akuntansi penjualan dapat menunjang pengambilan keputusan penjualan bagi manajemen.

## **D. Kegunaan Penelitian**

1. Bagi perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi perusahaan dalam membantu manajemen untuk memperbaiki sistem informasi akuntansi penjualan yang dapat digunakan sebagai penunjang pengambilan keputusan penjualan agar bisa lebih tepat.

2. Bagi ilmu pengetahuan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan pengetahuan khususnya ilmu pengetahuan akuntansi.

3. Bagi akademisi

Membuka pola pikir agar lebih kritis lagi dalam melakukan penelitian.