

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Persaingan antar pelaku ekonomi di zaman globalisasi perekonomian menuntut perusahaan untuk selalu menjadi yang terdepan dalam memberikan pelayanan yang memuaskan kepada konsumen, tentunya persaingan menjadi bagian yang tidak terpisahkan dalam sebuah bisnis karena dapat menjadi pendorong dalam menyusun strategi pemasaran yang tepat dan dapat memberikan manfaat positif bagi bisnis dengan meningkatkan penjualan dan pangsa pasar (Puspitaningrum, 2023).

Untuk memasuki pasar global memerlukan strategi pemasaran yang dapat berkembang sesuai dengan perubahan pasar dan lingkungan. Pasar produk yang begitu besar memerlukan adanya klasifikasi untuk memudahkan pemasaran perusahaan, meskipun perusahaan tidak memiliki akses mudah ke seluruh pasar utama dan peluang keberhasilan komersial sangat rendah. Segmentasi pasar akan memudahkan pelaku bisnis dalam mengidentifikasi target pasar atau konsumennya (Puspitaningrum, 2023).

Selain berperan sebagai promosi produk atau jasa kepada konsumen, pemasaran juga berperan agar produk atau jasa tersebut dapat memuaskan pelanggan dan menghasilkan keuntungan. Salah satu strategi yang dapat digunakan perusahaan untuk berkontribusi terhadap kesuksesannya adalah kualitas sumber daya manusianya. Oleh karena itu staf penjualan merupakan bagian dari sumber daya manusia suatu perusahaan dan mempunyai peranan penting dalam mencapai tujuan perusahaan. (Puspitaningrum, 2023).

Efektifitas penjualan ditentukan oleh faktor-faktor yang dapat dikendalikan oleh setiap tenaga penjualan di perusahaan. Menurut Salahudin, Nugroho & Kartini, (2020:197) efektifitas penjualan mengacu pada kemampuan perusahaan penjualan atau wiraniaga untuk mencapai hasil dan tujuan yang diinginkan. Ini mencakup keseluruhan efisiensi dan produktivitas proses penjualan, serta efektifitas strategi, teknik, dan aktivitas penjualan yang digunakan untuk

menghasilkan pendapatan. Tenaga penjualan perusahaan yang puas dengan tata letak ruang penjualannya kemungkinan besar akan mendorong tenaga penjualan untuk melakukan pekerjaannya dengan baik.

Berikut adalah hasil dari beberapa penelitian terdahulu:

1. Menurut Novriansyah (2021:1-71) penggunaan sistem informasi akuntansi manajemen dan pengendalian internal dapat meningkatkan efektivitas penjualan PT. Wahana Makmur Teknik Medan.
2. Hasil penelitian Ismail & Pratomo (2020:1-23) menunjukkan bahwa penggunaan sistem informasi untuk akuntansi penjualan memiliki dampak yang signifikan terhadap efektivitas pengendalian penjualan internal.
3. Hasil penelitian Lase (2020:1-105) menunjukkan bahwa cakupan yang luas, agregasi, dan karakteristik ketepatan waktu berdampak kecil pada kinerja manajemen sedangkan kualitas integrasi tidak berdampak.
4. Menurut Salahudin, Nugroho & Kartini (2020:194-207) pengendalian internal dan sistem informasi akuntansi memiliki pengaruh gabungan terhadap efektivitas penjualan, dengan faktor lain yang memiliki pengaruh lebih besar pada porsi sisanya.
5. Susilowati & Safitri (2019:32-52) mengungkapkan transaksi internal perusahaan harus dikelola dengan sistem informasi manajemen internal perusahaan yang terintegrasi, yang juga harus dapat menyediakan laporan transaksi dan rekapitulasi bagi para pemimpin bisnis.

Penelitian ini memiliki beberapa perbedaan dari penelitian terdahulu yang telah dipaparkan, dimana perusahaan yang menjadi objek penelitian sebelumnya hanya berfokus pada satu perusahaan saja dimana dapat dipastikan jawaban responden semuanya akan merujuk pada perusahaan tersebut, sementara dalam penelitian ini menggunakan 10 perusahaan yang ada di sekitar daerah Madiun, dimana dari masing-masing perusahaan akan diambil 5 responden dari para karyawannya, sehingga dari sisi jawaban respondennya pun akan lebih merata dan tidak merujuk pada satu perusahaan saja dan akan diperoleh jawaban yang netral. Selain itu, dapat diteliti apakah seluruh karyawan terkhusus pada bagian tertentu seperti pengelola sistem informasi perusahaan, bagian pengendalian internal dan

pengelolaan efektivitas penjualan sudah memahami peran dan tugas dari masing-masing bagian dapat mempengaruhi dan berperan secara aktif dan penting bagi kebaikan perusahaan.

Alasan diangkatnya permasalahan dalam penelitian ini adalah karena beberapa perusahaan mengalami kemunduran bahkan mengalami kebangkrutan karena tidak terlalu peduli dalam penerapan sistem informasi akuntansi manajemen dan pengendalian internal dapat mempengaruhi kinerja penjualan suatu perusahaan. Terlebih lagi, jika penerapan sistem informasi akuntansi manajemen dan pengendalian internal ditiru oleh perusahaan pesaing, maka hal tersebut juga akan menimbulkan ancaman tidak langsung bagi perusahaan tersebut (Ristato, 2022). Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana cara perusahaan dapat menerapkan sistem informasi pengendalian internal dan akuntansi manajemen yang berbeda-beda dan hasil yang dicapai, seperti skor kelemahan dan kelebihan dalam proses penerapan yang berbeda-beda pada setiap perusahaan.

Peneliti ingin melakukan penelitian mengenai pengaruh sistem informasi akuntansi manajemen dan pengendalian internal terhadap kinerja penjualan yang diterapkan di beberapa perusahaan di wilayah Madiun. Berdasarkan penjelasan, oleh karena itu, peneliti membahasnya dalam skripsi yang diberi judul: **“Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Manajemen dan Pengendalian Internal terhadap Efektivitas Penjualan pada Perusahaan Jasa dan Industri di Madiun”**.

1.2 Rumusan Masalah

Rumusan masalah dari latar belakang dalam penelitian ini dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Apakah sistem informasi akuntansi manajemen berpengaruh terhadap efektivitas penjualan pada perusahaan jasa dan industri di Madiun?
2. Apakah pengendalian internal berpengaruh terhadap efektivitas penjualan pada perusahaan jasa dan industri di Madiun?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian dari perumusan masalah yaitu:

1. Untuk mengetahui sistem informasi akuntansi manajemen berpengaruh terhadap efektivitas penjualan pada perusahaan jasa dan industri di Madiun.
2. Untuk mengetahui pengendalian internal berpengaruh terhadap efektivitas penjualan pada perusahaan jasa dan industri di Madiun.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian dapat memberikan manfaat dari segi ilmu pengetahuan mengenai pengaruh sistem informasi akuntansi manajemen dan pengendalian internal terhadap efektivitas penjualan. Selanjutnya dapat dijadikan bahan referensi bagi mahasiswa untuk penelitian sejenis dalam penelitian kedepannya.

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi manajemen perusahaan dalam menyadari seberapa penting dan berpengaruhnya sistem informasi akuntansi manajemen dan pengendalian internal terhadap efektivitas penjualan perusahaan.

1.5 Sistematika Penulisan Skripsi

Peneliti akan menyajikan tentang gambaran sistematika penulisan skripsi yang terdiri dari 5 bab, yaitu:

BAB 1 PENDAHULUAN

Bab 1 terdiri dari lima pokok pembahasan yaitu latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan skripsi.

BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA

Bab 2 berisi tentang penjelasan dari landasan teori yang berkaitan dengan topik penelitian, penelitian terdahulu, penjelasan dan pengembangan hipotesis serta model analisis penelitian.

BAB 3 METODE PENELITIAN

Bab 3 berisi tentang metode penelitian yang dipilih terdiri dari desain penelitian, identifikasi variabel, definisi operasional dan pengukuran variabel,

jenis dan sumber data, alat dan metode pengumpulan data, populasi sampel dan teknik pengumpulan sampel serta teknik analisis data.

BAB 4 ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab 4 berisi tentang cara menjabarkan serta mendiskripsikan karakteristik dari objek penelitian, deskripsi data, analisis data, dan pembahasan penelitian.

BAB 5 SIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN

Bab 5 berisi tentang kesimpulan pada hasil analisis, keterbatasan, dan saran untuk peneliti berikutnya.