

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Evolusi teknologi informasi telah berkembang pesat, dengan hampir semua aplikasi bisnis mengandalkan dan terus meningkatkan sistem data mereka untuk mengoptimalkan dan memperluas operasi mereka. Kemajuan teknologi dalam sistem informasi telah secara signifikan memengaruhi dinamika persaingan di antara bisnis dalam berbagai industri. Sistem ini berfungsi sebagai alat pengambilan keputusan penting yang dirancang untuk meningkatkan hasil dan memperbaiki perencanaan strategis. Setiap perusahaan, baik milik publik maupun swasta, pasti beroperasi dengan sistem informasi yang memfasilitasi berbagai aktivitas dan prosesnya.

Seiring kerangka ekonomi global terus berkembang, persaingan pasar menjadi semakin ketat. Hal ini memaksa bisnis, masing-masing dengan fungsi dan tujuan yang berbeda, untuk mencapai margin keuntungan yang ditargetkan dan mempertahankan operasi mereka dengan terus mengevaluasi dan menyempurnakan strategi mereka. Proses ini memastikan bahwa pertumbuhan organisasi tetap selaras dengan visi dan tujuan utamanya. Agar perusahaan dapat mempertahankan operasinya dan kelangsungan jangka panjangnya, aktivitas bisnisnya harus menghasilkan profitabilitas yang cukup. Salah satu cara paling efektif bagi bisnis untuk memaksimalkan keuntungannya adalah dengan terus meningkatkan pendapatannya. Untuk mencapai hal ini, sistem yang efisien dan terstruktur dengan baik sangat penting untuk mengoptimalkan kinerja keuangan.

Menurut Saputri (2011) dalam penelitian Awaludin (2020) secara umum transaksi keuangan diklasifikasikan ke dalam dua kategori utama: transaksi tunai dan transaksi berbasis kredit. Penjualan tunai mengacu pada transaksi di mana pelanggan melakukan pembayaran segera sebelum memperoleh barang atau jasa dari suatu bisnis. Sebaliknya, penjualan kredit melibatkan transaksi di mana perusahaan tidak menerima pembayaran segera; sebaliknya, pelanggan diizinkan untuk menunda pembayaran dalam jangka waktu yang telah ditentukan, sebagaimana diuraikan

dalam kebijakan perusahaan. Ketika penjualan mencapai potensi penuhnya dan beroperasi secara efisien, organisasi lebih mungkin mencapai tujuannya karena keberhasilannya dalam menghasilkan pendapatan dan menjaga stabilitas keuangan.

Kebijakan dan prosedur pengendalian internal diterapkan untuk melindungi aset organisasi dari potensi penyalahgunaan, memastikan keakuratan data yang tercatat, dan menjamin kepatuhan terhadap standar dan peraturan yang ditetapkan. Langkah-langkah pengendalian dirancang untuk memfasilitasi pelaksanaan operasi bisnis yang lancar dan efisien sekaligus menjaga integritas dan keandalan catatan keuangan. Kehadiran pengendalian internal secara signifikan memengaruhi keakuratan pelaporan keuangan. Penetapan pengendalian internal menciptakan sistem terstruktur untuk mengatur dan mengumpulkan informasi yang terkait dengan transaksi bisnis, sehingga memungkinkan operasi dilakukan secara efektif dan sistematis.

Sistem informasi akuntansi penjualan dirancang untuk memantau, melacak, dan mengatur semua aktivitas yang terkait dengan pendapatan dalam suatu organisasi. Hal ini penting karena transaksi penjualan dapat menyebabkan kesalahan sistem atau aktivitas penipuan yang disebabkan oleh kekurangan operasional. Kontrol yang tepat harus diterapkan untuk memastikan bahwa pedoman dan arahan manajemen diterapkan secara efektif, berfungsi sebagai kerangka kerja untuk pengambilan keputusan, mengawasi aktivitas bisnis, dan melindungi aset perusahaan dari potensi kerugian karena kegagalan sistem atau ketidakakuratan pemrosesan data (Awaludin, 2020).

Sistem akuntansi penjualan terdiri dari kerangka kerja terstruktur dan serangkaian prosedur yang digunakan oleh bisnis untuk mendokumentasikan, memantau, dan melaporkan transaksi pendapatan yang terkait dengan penjualan barang atau jasa kepada pelanggan, (Purwanti Ari et al., 2024). Sistem informasi akuntansi penjualan memberikan banyak keuntungan, termasuk ketersediaan data yang akurat dan tepat waktu, peningkatan efisiensi operasional, dan dampak positif pada manajemen pendapatan. Selain itu, sistem ini meningkatkan kemampuan organisasi untuk membuat keputusan bisnis yang tepat. Sistem ini mendidik para pemangku kepentingan tentang cara transaksi penjualan dilaksanakan, dokumentasi penting yang terlibat, dan personel resmi yang bertanggung jawab untuk menyetujui

aktivitas terkait penjualan. Untuk memastikan bahwa operasi bisnis dikelola secara efektif dan efisien, kontrol internal harus tersedia untuk menyediakan informasi yang akurat dan dapat diandalkan.

Sistem informasi akuntansi penjualan berfungsi sebagai salah satu mekanisme kontrol internal yang digunakan oleh organisasi untuk menjaga transparansi dan akuntabilitas operasional. Sistem informasi akuntansi penjualan menggambarkan siklus pendapatan, yang mencakup proses-proses seperti penempatan pesanan oleh departemen penjualan, otorisasi kredit, pengambilan produk, pengiriman barang, pembuatan faktur, dan penagihan pembayaran.

Penerapan sistem informasi akuntansi dalam manajemen penjualan berfungsi sebagai alat yang berharga untuk menyediakan data dan wawasan penting yang mendukung pengambilan keputusan yang tepat. Integrasi sistem informasi akuntansi penjualan meningkatkan kemampuan organisasi untuk mengumpulkan data yang komprehensif tentang operasi bisnisnya sekaligus membantu manajemen dalam membuat pilihan strategis. Sistem ini menggabungkan data keuangan dan non-keuangan, beserta catatan transaksi, untuk memastikan dokumentasi dan pelaporan yang akurat dari semua aktivitas terkait penjualan. Oleh karena itu, sistem informasi akuntansi penjualan yang terstruktur dengan baik diharapkan dapat meningkatkan efektivitas pengendalian internal perusahaan.

PT Enigma Cipta Humanika didirikan pada tahun 2017. Awalnya beroperasi sebagai anak perusahaan PT Square Techno Indonesia (STI), Enigma Camp beralih menjadi entitas independen pada tahun 2019, dan secara resmi menjadi PT Enigma Cipta Humanika. Enigma Camp mengkhususkan diri dalam pelatihan TI dan manajemen bakat TI. Perusahaan telah terlibat aktif dalam sektor teknologi informasi selama lima tahun terakhir, melayani berbagai klien korporat. Landasan Enigma Camp dibangun atas pengalaman luas dalam mengembangkan insinyur perangkat lunak untuk mendukung kemajuan bisnis dan teknologi. Dalam operasinya, PT Enigma Cipta Humanika melakukan penjualan secara kredit. Adapun permasalahan yang dihadapi oleh PT Enigma Cipta Humanika pada sistem informasi penjualan yaitu sudah menggunakan sistem untuk pencatatan penjualan namun tidak terstruktur secara sistematis mulai dari persediaan sumber daya manusia yang akan di *training*

oleh PT Enigma Cipta Humanika hingga sumber daya tersebut ditempatkan di *client* sesuai dengan kontrak yang telah disepakati, dengan tidak adanya sistem informasi yang terstruktur dapat terjadi ketidakakuratan dari data yang dihasilkan. Selain itu, informasi dan data yang diberikan kepada bagian penagihan tidak sesuai dengan timeline sehingga proses penagihan terlambat dan mengakibatkan piutang penjualan yang terlalu besar sehingga perputaran piutangnya tidak efektif, hal ini menjadi masalah dalam pengambilan keputusan atau kebijakan manajemen untuk setiap operasionalnya. Di PT Enigma Cipta Humanika, *Standard Operational Procedure* (SOP) yang didokumentasikan secara formal belum ditetapkan, yang berdampak pada efektivitas pengendalian internal organisasi. Oleh karena itu, perbaikan dalam sistem informasi akuntansi penjualan diperlukan untuk meningkatkan efisiensi mekanisme pengawasan internal.

Beberapa penelitian terdahulu yang dilakukan oleh (Simon et al., 2023) dengan menggunakan teknik analisis menurut (Saldana et.al., 2014) dan menggunakan teori Mulyadi (2016) menyatakan bahwa masih adanya ketidaksesuaian catatan akuntansi terkait penjualan kredit dan tunai namun secara sistem informasi akuntansinya sudah sesuai. Kualitas sistem informasi akuntansi harus ditingkatkan, karena data keuangan yang andal dan terstruktur dengan baik berdampak positif pada operasi bisnis, termasuk efektivitas pengendalian internal. Sedangkan penelitian menurut Armandes dengan menggunakan teknik analisis menggunakan metode Miles dan Huberman dan menggunakan teori yang dikembangkan oleh Mulyadi (2016) menyatakan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan di PT Pratama Logistic diimplementasikan berdasarkan kerangka teori Mulyadi. Selain itu, sistem pengendalian internal dan komponen COSO telah digabungkan dengan benar untuk memastikan tata kelola yang kuat. Namun, sistem tersebut masih dikelola secara manual, yang mengakibatkan inefisiensi dan pemrosesan data yang lebih lambat bagi perusahaan.

Fokus penelitian ini, PT Enigma Cipta Humanika, membedakannya dari penelitian sebelumnya. Tidak seperti penelitian lain, penelitian ini mengeksplorasi area yang belum pernah diteliti di PT Enigma Cipta Humanika. Perbedaan selanjutnya yaitu metode analisis dan teori yang digunakan. Metode analisis yang

digunakan metode Miles dan Huberman, dalam hal ini peneliti bertujuan untuk memahami kejadian pada lingkungan secara mendalam dan membantu dalam mengorganisir dan penelitian ini menyajikan informasi secara terstruktur dan sistematis, sehingga memudahkan pembaca untuk memahami hasil penelitian. Sedangkan teori yang digunakan menggunakan teori COSO 2013, peneliti menggunakan teori COSO 2013 dikarenakan kerangka COSO 2013 menekankan pentingnya tata kelola yang baik (good governance) dengan memasukkan unsur pengawasan dari dewan komisaris. Tujuan utama penelitian ini adalah untuk meningkatkan akuntabilitas dan transparansi dalam organisasi sekaligus memastikan efektivitas pengendalian internal.

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan, maka peneliti tertarik untuk meneliti lebih lanjut mengenai masalah tersebut dengan judul **“ANALISIS PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN PADA PT ENIGMA CIPTA HUMANIKA”**.

1.2 Perumusan Masalah

Perumusan masalah pada penelitian ini yaitu :

1. Bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi penjualan saat ini pada PT Enigma Cipta Humanika?
2. Bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi penjualan agar efektif sesuai dengan kerangka COSO 2013 dan teori umum?

1.3 Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk meningkatkan efektivitas penerapan sistem informasi akuntansi penjualan di PT Enigma Cipta Humanika.

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan dan ruang lingkup penelitian, manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Memperluas pengetahuan dan memberikan wawasan tentang penerapan sistem informasi akuntansi penjualan di PT Enigma Cipta Humanika.
2. Memberikan informasi dan rekomendasi yang berharga dan dapat dipertimbangkan oleh organisasi saat mengembangkan sistem informasi

akuntansi penjualan mereka.

3. Berkontribusi pada literatur akademis dengan menganalisis penerapan sistem informasi akuntansi penjualan di PT Enigma Cipta Humanika.

1.5 Batasan Masalah

Ruang lingkup penelitian ini dibatasi pada aspek-aspek berikut:

1. Sistem informasi akuntansi penjualan di PT Enigma Cipta Humanika

1.6 Sistematika Penulisan

Proposal skripsi ini telah disusun secara sistematis, dengan setiap bagian dibagi menjadi subsistem yang relevan. Organisasi proposal ini adalah sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini memberikan gambaran umum tentang latar belakang penelitian, alasan di balik pemilihan topik dan judul, rumusan masalah, tujuan penelitian, dan ringkasan isu-isu utama yang diteliti dalam penelitian.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini menjelaskan pemahaman kepada pembaca tentang perspektif peneliti tentang pokok bahasan. Bagian ini menyajikan landasan teoritis yang mendukung penelitian dan menetapkan kerangka konseptual.

BAB III : METODE PENELITIAN

Bab ini menguraikan metodologi penelitian, termasuk desain penelitian, lokasi penelitian, jenis dan sumber data, dan alur waktu penelitian.

BAB IV : PEMBAHASAN

Bagian ini berisi data dan analisis penelitian, termasuk evaluasi setiap hipotesis.

BAB V : PENUTUP

Bab ini merangkum temuan-temuan utama penelitian dan memberikan rekomendasi bagi peneliti masa depan serta organisasi yang diteliti.

DAFTAR PUSTAKA

Pada bagian ini menunjukkan sumber referensi yang digunakan untuk menyusun proposal skripsi sampai dengan skripsi.

