

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Suatu perusahaan didirikan untuk menghasilkan keuntungan bagi pemiliknya. Salah satu tujuan setiap perusahaan, baik perusahaan dagang, perusahaan jasa, dan perusahaan manufaktur adalah untuk memperoleh laba optimal. Produktivitas penjualan tunai maupun kredit sangat berpengaruh dalam menghasilkan laba rugi perusahaan. Penjualan merupakan tulang punggung perusahaan dalam mengembangkan usaha dalam rangka memperoleh lebih banyak keuntungan. Penjualan menjadi suatu kegiatan yang sangat vital, apalagi di saat sekarang ini dimana semua kendali kekuatan pasar dipegang sepenuhnya oleh konsumen. Penjualan merupakan sumber hidup suatu perusahaan, karena dari penjualan dapat diperoleh laba serta suatu usaha memikat konsumen yang diusahakan untuk mengetahui daya tarik mereka sehingga dapat mengetahui hasil produk yang dihasilkan. Perusahaan akan lebih terjamin kelangsungan hidupnya dan dapat terus berkembang untuk meningkatkan omset penjualan apabila aktivitas penjualan dikelola dengan baik. Penjualan yang dikelola dengan baik juga pasti akan mempengaruhi kinerja penjualan suatu perusahaan.

Secara umum kinerja adalah kemampuan kerja yang ditunjukkan dengan hasil kerja. Kinerja merupakan suatu prestasi kerja yang dicapai oleh perusahaan

dalam periode tertentu yang merupakan hasil dari proses kerja selama periode tersebut. Konsep kinerja pada dasarnya dapat dilihat dari dua segi, yaitu kinerja pegawai (per individu) dan kinerja organisasi. Kinerja pegawai adalah hasil kerja perseorangan dalam suatu organisasi sesuai dengan tanggung jawab yang diberikan kepadanya. Kinerja organisasi adalah totalitas hasil kerja yang dicapai oleh suatu organisasi. Kinerja pegawai dan kinerja organisasi memiliki keterkaitan yang sangat ketat guna tercapainya tujuan organisasi. Penilaian kinerja (*performance appraisal*) pada dasarnya merupakan faktor kunci guna mengembangkan suatu organisasi secara efektif dan efisien, karena adanya kebijakan atau program yang lebih baik atas sumber daya manusia yang ada dalam organisasi.

Sistem adalah suatu jaringan pekerjaan yang berhubungan dengan prosedur-prosedur yang erat hubungannya satu sama lain yang dikembangkan menjadi satu skema untuk melaksanakan sebagian besar aktivitas perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaan. Mulyadi (2008:2), mendefinisikan sistem sebagai berikut “Sistem pada dasarnya adalah sekelompok unsur yang erat berhubungan satu dengan lainnya, yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu”. Sedangkan menurut Marshall B. Romney dan Paul John Steinbart (2006:2), mendefinisikan sistem sebagai berikut “Sistem adalah serangkaian dari dua atau lebih komponen-komponen yang saling berhubungan, yang berinteraksi untuk mencapai tujuan”.

Dari definisi di atas dapat dirinci lebih lanjut pengertian umum mengenai sistem adalah setiap sistem terdiri dari unsur-unsur. Unsur-unsur suatu sistem terdiri dari subsistem yang lebih kecil, yang terdiri pula dari kelompok unsur yang membentuk subsistem tersebut. Unsur-unsur tersebut merupakan bagian terpadu sistem yang bersangkutan. Unsur-unsur sistem berhubungan erat satu dengan lainnya dan sifat serta kerja sama antar unsur sistem tersebut mempunyai bentuk tertentu. Unsur sistem tersebut bekerja sama untuk mencapai tujuan sistem. Setiap sistem mempunyai tujuan tertentu. Suatu sistem merupakan bagian dari sistem lain yang lebih besar.

Informasi merupakan hasil dari pengolahan data dalam bentuk yang lebih berguna dan lebih berarti bagi penerimannya. Informasi menggambarkan suatu kejadian nyata yang digunakan untuk pengambilan keputusan. Kelangsungan hidup suatu organisasi sangat bergantung pada kelancaran informasi yang diperoleh. Semakin banyak informasi yang diperoleh, suatu organisasi dapat semakin berkembang. Sebaliknya jika suatu organisasi tidak memperoleh informasi, maka organisasi tersebut tidak dapat berkembang.

Sistem informasi adalah aplikasi komputer untuk mendukung operasi dari suatu operasi: operasi, instalasi dan perawatan komputer, perangkat lunak dan data. Fungsi sistem informasi yaitu bertanggung jawab untuk pemrosesan data yang merupakan aplikasi sistem informasi akuntansi yang paling mendasar dalam setiap organisasi. Fungsi sistem informasi dalam organisasi telah berevolusi dari struktur organisasi sederhana yang meliputi beberapa orang saja sampai struktur

yang kompleks yang meliputi banyak spesialis yang bermutu. Selain itu dikenal pula yang disebut sistem informasi berbasis komputer.

Penjualan Carrefour di Prancis, Eropa, dan Asia mengalami penurunan, kecuali di pasar Amerika Latin dan Cina, yang mengalami kenaikan signifikan. Penjualan Carrefour Indonesia turun 0,7 persen, di Singapura turun sebesar 3,5 persen dan Taiwan turun sebesar 0,9 persen. Penjualan Carrefour di negerinya sendiri (Prancis) juga turun sebesar 2,8 persen. Penurunan terbesar terjadi di Polandia, baik secara global maupun khusus di wilayah Eropa, yakni sebesar 16 persen (forum.tempointeraktif.com). Selain itu, perusahaan produsen plastik (kemasan) PT Champion Pacific Indonesia Tbk (IGAR) mengalami penurunan penjualan 4,36 persen menjadi Rp 512,77 miliar pada 2011 dibandingkan penjualan 2010 yang tercatat Rp 536,16 miliar (www.beritasatu.com).

Alasan penulis melihat kasus diatas karena adanya penerapan sistem informasi penjualan terhadap kinerja penjualan tetapi perusahaan tersebut masih mengalami penurunan penjualan. Oleh karena itu penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul: **“Pengaruh Sistem Informasi Penjualan Terhadap Kinerja Penjualan”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian di atas, dapat diidentifikasi masalah sebagai berikut :

1. Apakah sistem informasi penjualan telah diterapkan secara memadai di perusahaan?
2. Apakah sistem informasi penjualan berpengaruh terhadap kinerja penjualan secara signifikan?

1.3 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan pertanyaan yang telah dirumuskan di atas, berikut ini akan dijabarkan garis besar hasil pokok yang ingin dicapai setelah masalah dibahas, yaitu :

1. Untuk mengetahui sistem informasi penjualan sudah diterapkan secara memadai di perusahaan.
2. Untuk mengetahui apakah sistem informasi penjualan berpengaruh terhadap kinerja penjualan secara signifikan.

1.4 Kegunaan Penelitian

Data dan informasi serta hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi :

1. Perusahaan yang sedang diteliti

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan bagi pihak manajemen dalam usaha meningkatkan efektivitas aktivitas penjualannya serta dapat

dilakukan evaluasi dan perbaikan yang perlu agar bisa mencapai tujuan perusahaan untuk memperoleh laba yang optimal.

2. Penulis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai penerapan teori tentang aktivitas pengendalian dalam kenyataan sehari-hari perusahaan dibandingkan dengan teori aktivitas pengendalian yang diperoleh di bangku kuliah serta dapat menambah pengetahuan dan wawasan penulis mengenai peranan aktivitas pengendalian dalam industri manufaktur.

3. Peneliti Lain

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan masukan dan referensi bagi penelitian lebih lanjut mengenai hal-hal yang menyangkut perbaikan sistem penjualan perusahaan, khususnya untuk perusahaan yang bergerak di bidang manufaktur.