

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan teknologi informasi yang pesat telah mendorong berbagai sektor bisnis untuk mengadopsi sistem digital sebagai sarana utama dalam pengelolaan informasi. Salah satu aspek penting yang sangat terdampak oleh digitalisasi adalah sistem informasi penjualan. Penjualan merupakan ujung tombak dari kegiatan operasional perusahaan yang menentukan keberlangsungan usaha melalui perolehan pendapatan. Tanpa sistem yang baik, pengelolaan penjualan cenderung tidak efisien, berisiko tinggi mengalami kesalahan, serta menyulitkan perusahaan dalam melakukan kontrol dan evaluasi terhadap kinerja penjualan. Oleh karena itu, penerapan sistem informasi penjualan menjadi kebutuhan strategis, khususnya dalam lingkungan bisnis yang dinamis, kompetitif, dan serba cepat saat ini. Sistem informasi penjualan sangat penting dalam memungkinkan bisnis beroperasi secara lebih efisien dengan mengintegrasikan informasi dari departemen pemasaran, penjualan, dan keuangan serta menyediakan akses waktu nyata terhadap data penjualan yang akurat (Laudon dan Laudon, 2021).

Menurut O'Brien dan Marakas, (2020) Selain meningkatkan efisiensi dan efektivitas operasional, penerapan sistem informasi penjualan juga membantu perusahaan dalam menyusun laporan keuangan dan memenuhi kebutuhan informasi pihak internal maupun eksternal, seperti manajemen, investor, dan lembaga keuangan. Di tengah pesatnya transformasi digital dan

persaingan pasar yang ketat, penggunaan sistem informasi penjualan berbasis komputer telah menjadi kebutuhan utama, bukan lagi pilihan. Khususnya bagi pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) seperti usaha konveksi, penerapan sistem ini membantu meningkatkan transparansi, akurasi pencatatan, serta mempercepat proses pelayanan kepada pelanggan. Sistem informasi penjualan tidak hanya menjadi alat administratif melainkan sebagai pendorong efisiensi dan pertumbuhan bisnis secara menyeluruh. Usaha konveksi, sebagai salah satu bagian dari UMKM yang berkembang pesat di Indonesia, juga tidak terlepas dari tantangan tersebut. Proses produksi yang kompleks, variasi produk yang beragam, serta fluktuasi permintaan pasar menuntut pelaku usaha konveksi untuk mengelola aktivitas bisnis mereka secara lebih efisien.

Salah satu aspek krusial dalam keberlangsungan dan pertumbuhan usaha konveksi adalah pencatatan transaksi penjualan yang akurat, sistematis, dan mudah ditelusuri. Penjualan merupakan proses vital karena menjadi sumber utama arus kas masuk, yang pada akhirnya mempengaruhi profitabilitas dan stabilitas keuangan usaha. Dalam konteks ini, sistem informasi penjualan hadir sebagai solusi strategis untuk mengelola transaksi secara real-time, mengintegrasikan berbagai proses bisnis seperti pencatatan pesanan, pengelolaan stok, pengiriman barang, pembayaran, hingga pelaporan keuangan (O'Brien & Marakas, 2020). Namun, realitas di lapangan menunjukkan bahwa masih banyak pelaku UMKM, khususnya di sektor konveksi, yang bergantung pada metode pencatatan manual, seperti menggunakan buku besar, nota tulis tangan, atau spreadsheet sederhana.

Pendekatan manual ini rentan terhadap kesalahan pencatatan, kehilangan data, keterlambatan pelaporan, serta menyulitkan proses analisis penjualan dan pengambilan keputusan (Laudon, 2021).

Ketergantungan pada sistem pencatatan tradisional berdampak negatif terhadap efisiensi operasional dan responsivitas usaha dalam menghadapi dinamika pasar. Metode manual, seperti pencatatan di buku besar atau lembar kerja spreadsheet, tidak hanya memakan waktu, tetapi juga rentan terhadap kesalahan pencatatan, kehilangan data, dan kesulitan dalam proses audit maupun penelusuran transaksi apabila terjadi ketidaksesuaian. Selain itu, ketidakteraturan.

Dalam pencatatan transaksi penjualan dapat menyebabkan distorsi dalam perhitungan laba-rugi, pengelolaan piutang usaha, serta pengambilan keputusan strategis yang bersifat jangka pendek maupun jangka panjang (Gelinasetal.,2021). Dengan implementasi sistem informasi akuntansi penjualan yang sesuai dengan karakteristik dan skala usaha konveksi, pelaku usaha dapat meningkatkan efisiensi, efektivitas, transparansi, serta akuntabilitas operasional, sehingga mendorong kinerja usaha secara menyeluru, baik dari aspek operasional, keuangan, maupun daya saing di pasar. Transformasi digital ini menjadi langkah strategis dalam membangun keunggulan kompetitif yang berkelanjutan, terutama di tengah pesatnya perkembangan industri berbasis teknologi informasi saat ini. Dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan yang terkomputerisasi, usaha konveksi dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas dalam mengelola transaksi penjualannya. Hal ini akan

memberikan dampak positif terhadap peningkatan kinerja perusahaan secara keseluruhan, baik dari segi operasional, keuangan, maupun daya saing pasar (Reynolds, 2020).

Usaha Barazaki merupakan salah satu pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang bergerak di bidang konveksi dan jasa jahit yang berlokasi di Kota Padang, Provinsi Sumatera Barat. Sejak mulai beroperasi pada tahun 2017, Uasah Barazaki telah melayani berbagai kebutuhan pakaian dan seragam secara custom, baik untuk perorangan maupun institusi. Seiring meningkatnya permintaan konsumen, kebutuhan akan pengelolaan data penjualan yang lebih akurat dan efisien menjadi semakin penting. Namun, hingga saat ini, sistem pencatatan transaksi penjualan di Barazaki sebagian besar masih dilakukan secara manual, baik dalam mencatat pesanan pelanggan, mengelola stok kain, hingga menyusun laporan pendapatan harian. Penggunaan metode pencatatan manual, seperti buku nota atau spreadsheet sederhana, menyulitkan pelacakan transaksi, memperbesar risiko kesalahan pencatatan, dan memperlambat proses pelaporan. Hal ini berdampak langsung terhadap akurasi data penjualan serta kecepatan pemilik usaha dalam mengambil keputusan strategis terkait produksi dan promosi. Selain itu, ketidakteraturan dalam sistem pencatatan penjualan juga menyulitkan dalam menentukan keuntungan bersih yang diperoleh, mengelola piutang pelanggan, serta mengevaluasi efektivitas strategi pemasaran yang diterapkan. Penerapan sistem ini tidak hanya memberikan nilai tambah dari sisi teknis, tetapi juga meningkatkan daya saing UMKM di tengah

kompetisi pasar yang semakin digital dan berbasis data. Oleh karena itu, penelitian ini akan memfokuskan diri pada perancangan dan implementasi sistem informasi penjualan pada Usaha Barazaki sebagai solusi untuk menjawab kebutuhan digitalisasi yang semakin mendesak.

Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan sebelumnya, penulis terdorong untuk melakukan penelitian mengenai system informasi penjualan. Oleh karena itu, judul penelitian ini:

“Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis Komputer pada UMKM Konveksi BARAZAKI untuk Meningkatkan Efektivitas Pengelolaan Data Transaksi”.

1.2 Rumusan Masalah

Bagaimana sistem pencatatan penjualan manual yang diterapkan saat ini pada UMKM Konveksi BARAZAKI?

1.3 Tujuan Tugas Akhir

Merancang sistem informasi penjualan berbasis komputer untuk mendukung proses transaksi. “Barazaki Konveksi”.

1.4 Manfaat Tugas Akhir

1. Manfaat bagi penulis

Penulis memperoleh pemahaman yang lebih mendalam mengenai konsep dan penerapan sistem informasi akuntansi, khususnya dalam bidang penjualan. Hal ini menjadi bekal penting dalam menghadapi dunia kerja di bidang akuntansi dan sistem informasi.

2. Manfaat bagi perusahaan

Dari hasil penelitian ini diharapkan bisa memberikan solusi atau

memberikan informasi yang dibutuhkan oleh Usaha Barazaki Konveksi dalam bidang sistem informasi akuntansi yang dapat digunakan untuk pengembangan usaha kedepannya.

1.5 Metode Pengumpulan Data

A. Wawancara

Wawancara dilakukan dengan cara tanya jawab langsung dengan manager atau penangguang jawab dari usaha Barazaki Konveksi langsung, dengan maksud mendapatkan informasi serta data dari tugas akhir. Pertanyaan dalam metode wawancara antara lain meliputi: Sistem penjualan dan pencatatan atas penjualan harian.

B. Dokumentasi

Dokumentasi dilakukan dengan cara melihat dan menganalisis dokumen serta mengumpulkan data dengan cara mempelajari dokumen. Dokumen yang diperlukan dalam pengumpulan data yaitu nota.

1.6 Sistematika Penulisan

Sistem penulisan Tugas Akhir meliputi empat bab antara lain:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisi pendahuluan yang berupa uraian tentang latarbelakang masalah, rumusan masalah, tujuan tugas akhir, manfaat tugas akhir serta sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Merupakan landasan teori yang diangkat dari tinjauan Pustaka yang menjadi landasan bagi permasalahan yang akan diselesaikan. Bab ini berisi

dasar-dasar teoritis yang terkait dengan konsep yang melandasi dan mendukung penelitian yang akan dilakukan mengenai sistem informasi penjualan.

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini menurut gambaran ringkasan objek penelitian dan pembahasan dari rumusan masalah yang diselesaikan oleh penulis.

BAB IV PENUTUP

Bab ini berisi kesimpulan dan saran penulis yang berkaitan dengan perbaikan masalah yang telah diuraikan pada bab-bab sebelumnya.