

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Di zaman ekonomi global sekarang ini, kemajuan digital pada sektor korporasi di Indonesia meningkat pesat. Ciri lain dari kemajuan dunia digital saat ini adalah bahwa inovasi di bidang perangkat lunak akuntansi yang canggih dapat membantu dan menyederhanakan ketersediaan rekayasa sistem ekonomi di bisnis kecil, menengah, dan besar. Karena kemajuan teknologi yang cepat saat ini telah memicu persaingan di dunia usaha, maka perlu dituntut agar dunia usaha meningkatkan integritas di sistem manajemennya. Itu akan sesuai dengan tujuan bisnis selain untuk mempromosikan semua tindakan dan operasi yang dilakukan. Di dalam pasar yang sukses, tujuan setiap perusahaan adalah mengoptimalkan pendapatan sesuai dengan perkembangan jangka panjang perusahaan.

Selama persaingan, perusahaan berusaha untuk memberikan keunggulan dan fitur yang berbeda satu sama lain. Karena persaingan di antara bisnis, pelanggan lebih memilih dalam keputusan pembelian mereka. Pertumbuhan ekonomi itu juga menjadi lebih kompetitif di industri. Selama periode waktu ekonomi dunia yang ada, perusahaan di seluruh Indonesia harus mempertahankan dan meningkatkan pencapaian sesuai dengan tujuan keseluruhan masing-masing perusahaan, yaitu untuk menghasilkan pendapatan. Namun, banyak aspek yang mempengaruhi untuk mencapai tujuan, contohnya pada sistem informasi yang berhubungan dengan sistem penjualan. Sistem penjualan yaitu salah satu tindakan yang paling berharga untuk keberadaan perusahaan sebab bisa menghasilkan sumber pendapatan yang dapat digunakan untuk membayar pengeluaran perusahaan. Oleh karena itu, diperlukan pengelolaan sistem penjualan perusahaan yang efektif sehingga dapat

dimanfaatkan sebagai bahan masukan bagi manajemen dalam mengambil pilihan berdasarkan sistem informasi akuntansi.

Pengendalian intern perusahaan merupakan aspek terpenting dari sistem informasi akuntansi. Perusahaan memerlukan banyak metode guna dapat memantau dan mengelola kinerja mereka. Strategi penjualan kredit ini merupakan cara yang dimaksudkan untuk membantu keberhasilan usaha. Penjualan kredit adalah salah satu teknik penjualan paling populer di kalangan bisnis. Selain menjadi sangat pragmatis, laju pembangunan ekonomi bangsa kita yang tidak merata juga menjadi salah satu penyebab utama sistem penjualan kredit yang berkembang pesat saat ini dan mendapat tanggapan positif dari masyarakat. Dengan hasil ini, diharapkan dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang didukung dengan kontrol perusahaan secara keseluruhan akan meningkatkan efektivitas kinerja perusahaan.

PT. Jaya Makmur Sempurna, yang berada di Gedangan Sidoarjo, adalah salah satu perusahaan manufaktur yang tumbuh pesat di Jawa Timur. Perusahaan ini bergerak di industri alas kaki dan menggunakan TPR sebagai bahan dasarnya. Penjualan yang dilakukan perusahaan ini adalah penjualan kredit. PT. Jaya Makmur Sempurna juga memiliki kendala dalam hal melakukan penjualan, seperti keterlambatan dalam pengiriman produk. Itu mengarah pada kekhawatiran pelanggan, menyoroti kebutuhan bahwa pengendalian intern yang efektif yang mengatur dan mengawasi operasi perusahaan itu. Dengan menganalisis bisnisnya kemudian mengevaluasi dan mengambil langkah-langkah perbaikan untuk memprediksi kerentanan perusahaannya, ini dimaksudkan untuk mencegah kerugian yang dapat mempengaruhi produksi perusahaan seperti penipuan, pemalsuan, pemborosan, dan pencurian baik di dalam maupun di luar perusahaannya.

Penulis memilih judul penelitian ini yaitu : "**ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT UNTUK MENILAI PENGENDALIAN INTERN PADA PT. JAYA MAKMUR SEMPURNA DI SIDOARJO**" berdasarkan pada uraian sebelumnya.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berikut rumusan yang mendasari masalah pada penelitian berdasarkan pada konteks yang disebutkan di bagian sebelumnya :

1. Bagaimanakah sistem penjualan kredit yang diterapkan PT. Jaya Makmur Sempurna?
2. Apakah kelebihan dan kelemahan sistem penjualan kredit PT. Jaya Makmur Sempurna untuk penilaian pengendalian intern?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Berikut tujuan dari penelitian:

1. Mengetahui sistem penjualan kredit secara keseluruhan yang diterapkan PT. Jaya Makmur Sempurna.
2. Mengetahui kelebihan dan kelemahan sistem penjualan kredit dalam menilai pengendalian intern pada PT. Jaya Makmur Sempurna.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

1. Secara aspek akademis, dapat menerapkan apa yang telah di pelajari selama perkuliahan untuk digunakan dengan baik di lapangan. Selanjutnya, temuan dari penelitian, diharapkan akan memberikan kontribusi terhadap ilmu pengetahuan dengan menawarkan sumber-sumber baru dan pemikiran untuk mahasiswa yang mempelajari sistem informasi akuntansi penjualan kredit.

2. Secara aspek perkembangan serta ilmu pengetahuan, dapat membantu akuntan mengembangkan sistem informasi akuntansi penjualan kredit sehingga dapat meningkatkan pengendalian intern dengan memberikan umpan balik dan menjadi data yang berharga.
  
3. Aspek praktis, mungkin menawarkan akademisi kesempatan itu untuk memperluas pandangannya dan menerapkan ide-ide penulis. Kajian tersebut dapat dimanfaatkan untuk memberikan saran kepada PT. Jaya Makmur Sempurna dan memberikan pengetahuan mengenai pengembangan dan penyempurnaan sistem penjualan kredit perusahaan. Ini diharapkan akan memberikan informasi tambahan kepada pihak yang memerlukan.

