

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Seiring berkembangnya teknologi di era globalisasi saat ini, penggunaan teknologi komputer sangat diperlukan. Penerapan sistem informasi sangat penting guna menunjang informasi yang ada di perusahaan. Persaingan bisnis juga semakin meningkatkan para usahawan untuk semakin meningkatkan sistem informasi demi target yang telah ditentukan perusahaan.

Tujuan sistem merupakan target atau sasaran akhir yang ingin dicapai agar target tersebut bisa tercapai, maka target atau sasaran tersebut harus diketahui terlebih dahulu ciri - ciri atau kriterianya. Suatu perusahaan dikatakan berkembang bila bidang usaha, unit - unit operasi dan jaringan distribusi yang luas serta peningkatan penghasilan, sehingga semakin menaikkan pendapatan dan meningkatkan laba.

Dalam memenuhi kebutuhan informasi perusahaan, baik untuk kebutuhan pihak internal maupun pihak eksternal, sistem informasi harus didesain sedemikian rupa sehingga memenuhi fungsinya dengan baik dan benar. Demikian pula suatu sistem informasi akuntansi dalam memenuhi fungsinya harus mempunyai tujuan - tujuan yang dapat memberikan pedoman kepada manajemen dalam melakukan tugasnya sehingga dapat menghasilkan informasi - informasi yang berguna, terutama dalam menunjang perencanaan dan pengendalian perusahaan.

Dalam hal ini yang terlibat adalah PT. SMG ( Sejahtera Motor Gemilang ) Urip Sumoharjo Surabaya merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang perdagangan kendaraan bermotor khususnya kendaraan roda dua merek Suzuki. Berdasarkan data yang didapat PT. SMG ( Sejahtera Motor Gemilang ) Urip Sumoharjo Surabaya mengenai total penjualan kredit dari tahun 2015-2016 mencapai total 402 unit. Pada tahun 2015 PT. SMG ( Sejahtera Motor Gemilang ) Urip Sumoharjo Surabaya tercatat penjualan kredit sebanyak 199 unit dengan omset penjualan sebesar Rp. 3.085.000.000,00 sedangkan pada tahun 2016 tercatat penjualan sebanyak 203 unit dengan omset penjualan sebesar Rp. 3.405.095.000,00. Hal ini menunjukkan terjadinya kenaikan yang cukup stabil dari tahun 2015-2016.

Tahun 2017 tercatat menjadi tahun kebangkitan bagi PT. Suzuki Indomobil Sales (SIS) agen pemegang merek (APM) sepeda motor Suzuki. Saat pasar roda dua secara nasional turun 0,8%, Suzuki berhasil mencetak pertumbuhan penjualan tertinggi sebesar 27%. Sepanjang tahun 2017 raihan penjualan *wholesales* (pabrik ke dealer) tercatat 72.191 unit dengan pangsa pasar 1,2% dibandingkan tahun sebelumnya sebesar 56.284 unit.

Dalam meningkatkan volume penjualan, perusahaan mengambil kebijakan dengan tidak hanya melakukan penjualan secara tunai, tetapi juga penjualan secara kredit. Penjualan tunai dilakukan perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran terlebih dahulu sebelum barang diserahkan kepada pembeli, sedangkan penjualan kredit merupakan bentuk penjualan yang memberikan kelonggaran bagi pelanggan untuk melakukan pembayaran, yaitu dengan tidak membayar pada saat terjadi transaksi penyerahan barang atau jasa melainkan pembayaran bisa dilakukan yaitu dengan cara mengangsur dengan jangka waktu yang telah disepakati. Penjualan kredit yang diberikan perusahaan harus memberikan manfaat bagi perusahaan itu sendiri dan juga bagi customernya. Manfaat tersebut yaitu salah satunya meningkatkan jumlah penjualan bagi perusahaan yang akan meningkatkan pula pada jumlah laba yang di dapat

Dengan adanya penjualan secara kredit memungkinkan adanya penyimpangan atau kesalahan yang dapat merugikan perusahaan, misalnya ada penjualan motor kepada orang yang tidak memenuhi syarat kredit sehingga menimbulkan piutang tak tertagih.. Manfaat tersebut salah satunya meningkatkan jumlah penjualan bagi perusahaan dan meningkatkan pula pada jumlah laba yang di dapat. Sistem penjualan kredit yang baik memungkinkan pengendalian terhadap pemberian kredit kepada pelanggan dan menghindarkan terjadinya penyalahgunaan tugas dan tanggung jawab.

Fenomena yang terjadi saat ini pada PT. SMG ( Sejahtera Motor Gemilang ) Urip Sumoharjo Surabaya adalah dimana tingkat penjualannya stabil dalam arti bahwa penjualannya tidak mengalami kenaikan dan penurunan, yang berarti suzuki tidak bisa menggeser kompetitornya yaitu honda dan Yamaha. Itulah yang menjadi polemik yang harus segera dibenahi oleh pihak manajemen suzuki, dari masalah diatas maka peneliti tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul “ **Evaluasi Penerapan Sistem Akuntansi Pada Sistem Penjualan Kredit di PT. SMG ( Sejahtera Motor Gemilang ) Urip Sumoharjo Surabaya**”.

## **1.2 Rumusan Masalah Penelitian**

Berdasarkan latar belakang yang telah di uraikan, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut ?

1. Bagaimana penerapan sistem akuntansi pada sistem penjualan kredit di PT. SMG ( Sejahtera Motor Gemilang ) Urip Sumoharjo Surabaya ?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang masalah dan rumusan masalah penelitian, maka peneliti mempunyai tujuan yang dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui bagaimana penerapan sistem akuntansi pada sistem penjualan kredit di PT. SMG ( Sejahtera Motor Gemilang ) Urip Sumoharjo Surabaya.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

Setiap penelitian diharapkan dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membacanya maupun terkait secara langsung didalamnya, adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

### **1.5 Manfaat Teoritis :**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadikan kajian ilmu untuk memahami aplikasi teori-teori tentang “Evaluasi Penerapan Sistem Akuntansi Pada Sistem Penjualan Kredit Di PT. SMG ( Sejahtera Motor Gemilang ) Urip Sumoharjo Surabaya” .

### **1.6 Manfaat praktis :**

1. Bagi PT. SMG ( Sejahtera Motor Gemilang ) Urip Sumoharjo Surabaya.  
Hasil penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan kinerja sistem akuntansi terhadap penjualan secara kredit secara efektif dan efisien.

2. Bagi Universitas 17 Agustus 1945.

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai tambahan literatur pustaka di universitas 17 Agustus 1945 yang nantinya dapat digunakan sebagai bahan studi banding bagi mahasiswa dalam mengambil penelitian selanjutnya mengenai permasalahan yang sama.

3. Bagi peneliti lain.

Hasil penelitian ini diharapkan menjadi sumber referensi dan menjadi sumber acuan bahan penelitian yang akan dilakukan penelitian lanjutan dari penelitian ini yang dilakukan oleh peneliti lainnya.