

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang

Perusahaan mengalami perubahan sebagai dampak dari perluasan digitalisasi era industri 4.0, khususnya di bidang akuntansi. Astuti dan Permatasari (2021) menegaskan bahwa kemajuan teknologi berdampak pada dunia bisnis, khususnya penyajian laporan yang benar guna diambilnya putusan, sehingga diperlukan penggunaan bentuk laporan akuntansi yang sesuai guna organisasi.

Untuk mencari operasi pemasaran administratif dan teknis, bisnis memerlukan satu atau lebih bentuk laporan akuntansi, termasuk bentuk laporan pemasaran. Diperlukan metode yang optimal atau cepat karena informasi yang semakin banyak. Sistem ini akan dianggap efektif jika memberikan keuntungan bagi perusahaan, salah satunya adalah komputerasi sehingga dapat memanfaatkan keunggulan teknologi dalam mengolah data secara manual.

Proses mencegah penipuan, mengkonfirmasi kebenaran catatan keuangan, dan memastikan bisnis mematuhi semua peraturan yang relevan dikenal sebagai pengendalian internal. Pengendalian internal sangat penting untuk kesuksesan bisnis karena manajemen aktivitas penjualan yang tidak efektif akan mengurangi pendapatan. Pengendalian internal ini dilakukan untuk mengelola aset organisasi secara efektif, meningkatkan efektivitas kerja sesuai dengan tanggung jawab dan akuntabilitas, memverifikasi keakuratan data akuntansi, dan mempromosikan kepatuhan terhadap kebijakan manajemen.

Hasil penelitian Jumiati (2018) yang mengevaluasi sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Megahputra Sejahtera, dengan hasil analisis perusahaan harus memisahkan perangkapan fungsi antara kas dan bagian *finance*. Hasil penelitian Badjo, Julfika (2018), pada PT. Dagsap Endura Eatore Cabang Yogyakarta, perusahaan harus melakukan pencatatan transaksi penerimaan kas secara komputerisasi oleh bagian *financial accounting* dan melakukan pemeriksaan terhadap kondisi barang sebelum dikirimkan.

CV. Pratama Ayatama Malang adalah sebuah usaha yang bergerak dibidang produksi tepung. Kegiatan di CV. Pratama Ayatama Malang dilakukan setiap hari Senin s/d Sabtu. CV. Pratama Ayatama melakukan transaksi kredit dan tunai. Untuk menginformasikan pemilik usaha dan penyedia modal, perusahaan memerlukan data akuntansi penjualan tunai dan kredit yang akurat (Sukartiningsih et al., 2022). Kegiatan penjualan perusahaan tidak sejalan dengan sistem informasi akuntansi yang ideal, yang mencegahnya menerima informasi yang akurat dan merugikannya secara keseluruhan, terutama dalam hal memberikan layanan kepada pelanggan.

Berdasarkan latar belakang ini sehingga perusahaan memerlukan bentuk laporan akuntansi pemasaran yang sesuai, oleh karena itu penulis tertarik untuk membentuk pengkajian berjudul **“Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Untuk Meningkatkan pengendalian Internal Perusahaan CV. Pratama Ayatama Malang”**.

## **B. Rumusan Masalah**

Bagaiman menilai Sistem Informasi Akuntansi Penjualan guna menaikkan kendali intern pada perusahaan CV. Pratama Ayatama?

## C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

### 1. Tujuan Penelitian

Guna menilai bentuk laporan akuntansi pemasaran serta meningkatkan kontrol internal di perusahaan CV. Pratama Ayatama.

### 2. Manfaat Penelitian

Penelitian bermanfaat bagi

#### a. Peneliti

Khusus untuk melakukan evaluasi terhadap Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, penelitian ini meningkatkan pengalaman pengkaji.

#### b. Perusahaan

Temuan dari pengkajian dapat digunakan oleh bisnis untuk meningkatkan bentuk laporan akuntansi pemasaran mereka serta memperkuat kendali internal.

#### c. Universitas

Pengkajian ini bisa digunakan sebagai pedoman untuk meneliti selanjutnya yang berfokus pada pertanyaan penelitian yang sama serta sebagai sumber informasi untuk pengendalian internal dan kebijakan bentuk laporan akuntansi pemasaran di masa mendatang.