

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Penjualan adalah salah satu aspek yang mempunyai peranan penting dalam sebuah perusahaan. Pengelolaan penjualan yang kurang baik akan merugikan perusahaan, karena dapat berimbas pada perolehan laba, dan pada akhirnya dapat mengurangi pendapatan. Setiap perusahaan memiliki sistem berbeda dalam melakukan sistem penjualan pada usahanya. Secara umum, perusahaan harus memiliki sistem penjualan yang tepat dalam usahanya. Sistem penjualan yang tepat dapat menjadikan berkembangnya perusahaan dengan pesat. Penjualan juga merupakan tulang punggung perusahaan dagang untuk mengembangkan usaha dalam rangka memperoleh lebih banyak keuntungan. Penjualan dianggap sebagai ujung tombak dalam memasarkan produk kepada konsumen. Bukan hanya produk, untuk mendapatkan perhatian dari konsumen, perusahaan juga menyiapkan layanan pesan antar agar konsumen lebih nyaman dalam berbelanja.

Prosedur penjualan merupakan hal yang sangat perlu untuk diperhatikan dalam sistem penjualan. Prosedur penjualan adalah urutan kegiatan sejak di terimanya pesanan dari pembeli, pengiriman barang, pembuatan faktur, dan pencatatan penjualan. Bagian yang terkait dalam prosedur penjualan ini yaitu bagian marketing penjualan, bagian gudang, bagian penagihan dan bagian keuangan.

Berkembangnya kebutuhan informasi telah mendorong perkembangan akuntansi sebagai suatu sistem informasi. Hal ini mendorong pemrosesan data -

data akuntansi yang semula menggunakan cara-cara manual menjadi pemrosesan secara terkomputerisasi. Melalui pemrosesan data - data akuntansi secara terkomputerisasi, dapat dihasilkan informasi yang efektif serta akurat yang pada akhirnya dapat membantu dalam proses pengambilan keputusan di dalam perusahaan. Tujuan dari perkembangan ini adalah untuk lebih mengoptimalkan kinerja sistem informasi akuntansi agar sesuai dengan lingkungan perusahaan di mana sistem informasi akuntansi tersebut dijalankan.

Sistem akuntansi terdiri atas metode dan catatan yang diterapkan untuk mengidentifikasi, merangkai, menganalisis, menggolongkan, mencatat, dan melaporkan transaksi - transaksi perusahaan dan untuk memelihara akuntabilitas aktiva dan kewajiban yang terkait (Krismiaji, 2005:219). Sedangkan menurut (Mulyadi, 2001:3) Sistem akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan. Salah satu sistem akuntansi yang penting adalah sistem akuntansi penjualan. Sistem akuntansi penjualan terdiri dari dua proses transaksi yaitu penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit.

Penjualan tunai dilakukan oleh perusahaan dengan cara mengharuskan pelanggan membayar terlebih dahulu untuk order barang – barang yang telah di pesan. Setelah membayar, perusahaan akan mencatat penjualan dan mengirimkan barang yang di pesan oleh pelanggan. Pada saat mengirim barang tersebut, pelanggan akan mendapat faktur asli dari perusahaan.

Penjualan kredit dilakukan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pelanggan dan memberi termin pembayaran untuk jangka waktu tertentu. Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang, sebelum memberi kredit pada pelanggan perusahaan melakukan survey terlebih dahulu. Dengan cara mengunjungi pelanggan yang akan di beri kredit, memastikan pelanggan mempunyai alamat pasti untuk tempat menagih (bukan sewa). Perusahaan akan memberi kredit kepada pelanggan yang sudah melakukan minimal 3 kali order barang dengan pembayaran tunai terlebih dahulu. Pada saat pelanggan menerima barang yang telah dikirim, pelanggan akan menerima lampiran faktur copy merah. Setelah termin yang telah di tentukan jatuh tempo maka perusahaan akan menagih piutang kepada pelanggan tersebut.

Sistem akuntansi penjualan merupakan bagian yang penting dalam sistem akuntansi perusahaan yang harus dikelola dengan baik dan benar. Transaksi penjualan memberikan kontribusi yang besar dalam menghasilkan laba bagi perusahaan. Oleh karena itu, dengan adanya sistem akuntansi penjualan yang terorganisir dengan baik dan benar, diharapkan dapat mempermudah pelaksanaan transaksi penjualan yang efektif.

Kegiatan operasi perusahaan dapat dikatakan efektif bergantung pada kebijakan manajemen. Pihak manajemen mengutamakan adanya pengendalian intern, maka semua bagian dalam struktur organisasi pun akan mematuhi kebijakan dan prosedur yang ditetapkan perusahaan. Pemahaman terhadap pengendalian intern merupakan unsur yang penting, sebab dengan pemahaman

tersebut aplikasi kunci-kunci pengendalian dapat diuraikan dalam melaksanakan transaksi penjualan. Agar tujuan pengendalian dapat terpenuhi perlu adanya pengendalian sistem penjualan. Dalam aktivitas penjualan tidak hanya sekedar pekerjaan menjual saja, tapi adalah dari awal bagaimana aktivitas penjualan tersebut dapat tercatat baik, bagaimana memperoleh konsumen, kemudian mengadakan pemesanan, sampai barang tersebut diterima oleh konsumen dengan puas tanpa adanya keluhan dari konsumen.

PT. Jatim Watkoraya merupakan sebuah Distributor resmi alat listrik. Selain menjadi distributor resmi, PT. Jatim Watkoraya juga memberikan pelayanan lain seperti menyediakan jasa layanan pesan antar. PT Jatim Watkoraya memproduksi barang-barang *elektrical* seperti saklar, steker, stop kontak lampu, fitting, box panel, tang, obeng dan tespen. Setiap perusahaan, baik yang bergerak di bidang produk ataupun jasa, mempunyai tujuan untuk tetap hidup dan berkembang. Tujuan tersebut dapat dicapai melalui upaya untuk dapat mempertahankan dan meningkatkan tingkat keuntungan atau laba operasional perusahaan. Hal ini dapat dilakukan, jika perusahaan dapat mempertahankan dan meningkatkan penjualan produk atau jasa yang mereka produksi.

Pencatatan transaksi penjualan yang dilakukan dengan bantuan perangkat lunak akan lebih cepat, teliti dan memudahkan apabila dibandingkan jika hal tersebut dilakukan secara manual. Oleh karena itu, dibutuhkan sistem akuntansi penjualan terkomputerisasi yang memadai yang dapat mempercepat dalam mencatat, merekam, menyimpan, mengolah dan menghasilkan data berupa laporan yang dibutuhkan sehingga efisiensi dan efektifitas kerja dapat tercapai

Pada sistem akuntansi terkomputerisasi semua hal yang berhubungan dengan penjualan dapat ditangani dengan menggunakan komputer. Hal ini dilakukan dengan membuat suatu program aplikasi berupa *database* untuk menangani sistem akuntansi penjualan. Sistem akuntansi penjualan terkomputerisasi dibuat untuk menggantikan sistem manual, diharapkan sistem akuntansi penjualan terkomputerisasi mampu menangani semua prosedur yang terdapat dalam sistem akuntansi penjualan pada PT JATIM WATKORAYA. Dengan adanya pengendalian intern yang baik dan benar, maka tidak akan terjadi kecurangan dan perusahaan. Serta meminimalisir terjadinya kecurangan di perusahaan. Didasari oleh latar belakang di atas, maka penulis membahas topik dengan mengangkat judul “ **SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN PADA PT JATIM WATKORAYA SURABAYA** ”

1.2 Tujuan Studi Lapang

Tujuan dari Praktek Studi Lapang ini adalah :

1. Untuk mengetahui prosedur yang membentuk sistem penjualan.
2. Untuk mengetahui dokuman dan catatan apa saja yang di gunakan dalam prosedur penjualan.
3. Untuk mengetahui bagian atau fungsi yang terkait dalam prosedur penjualan.
4. Untuk mengetahui bagaimana pengendalian intern yang terdapat dalam sistem penjualan.
5. Untuk mengetahui bagan alir dokumen dari sistem penjualan.

1.3 Manfaat Studi Lapang

Manfaat studi lapang ini yaitu:

1. Bagi penulis, untuk menambah wawasan dan pengetahuan tentang sistem akuntansi penjualan.
2. Bagi pemilik usaha, sebagai bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam mengambil keputusan khususnya mengenai sistem akuntansi penjualan.
3. Bagi mahasiswa lain, sebagai bahan referensi peneliti berikutnya yang ingin membahas tentang sistem akuntansi penjualan.

1.4 Ruang Lingkup Studi Lapang

Ruang lingkup yang di maksud agar penulisan tugas akhir tidak keluar dari maksud penulisan dan di harapkan dapat sesuai dengan maksud dan tujuan penulisan. Dengan demikian, agar terhindar dari pembahasan yang terlalu luas maka penulis membatasi masalah dalam penelitian ini yaitu : “Sistem Akuntansi Penjualan Pada PT JATIM WATKORAYA”

1.5 Metode Pengumpulan Data

1. Observasi

Suatu metode pengumpulan data yang dilakukan dengan mengamati langsung khususnya pada bagian penjualan. Dengan melihat dan mengambil suatu data yang dibutuhkan di tempat penelitian itu dilakukan. Pengumpulan data yang dilakukan di PT Jatim Watkoraya Surabaya.

2. Wawancara

Wawancara merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui tatap muka langsung dengan narasumber dengan cara tanya jawab

langsung. Wawancara dilakukan dengan pihak – pihak yang terkait dalam prosedur penjualan pada PT Jatim Watkoraya.

3. Dokumentasi

Suatu pengumpulan data dengan cara melihat langsung sumber – sumber dokumen yang terkait. Dengan arti lain bahwa dokumentasi sebagai pengambilan data melalui dokumen tertulis maupun elektronik. Digunakan sebagai mendukung kelengkapan data yang lain yang berkaitan dengan sistem akuntansi penjualan pada PT Jatim Watkoraya.

1.6 Jadwal Studi Lapang

1.6.1 Lokasi Kegiatan

Kegiatan pengambilan data dalam studi lapang dilakukan pada PT Jatim Watkoraya Surabaya yang beralamat di Jl. Rungkut Industri III No. 72 Surabaya, Jawa Timur.

1.6.2 Data Pelaksana Studi Lapang

Nama	: Elysa Febriana
Tempat, tanggal lahir	: Surabaya, 15 Februari 1997
Jenis Kelamin	: Perempuan
Agama	: Islam
Alamat	: Jl. Putat Gede Bru Gg III No 15a Surabaya
E-mail	: elysafeb19@gmail.com
No. Hp	: 085895701046
NPM	: 16.1.03.01778
Program Studi	: D3 Akuntansi

Perguruan Tinggi : Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA)
Surabaya

Alamat Perguruan Tinggi : Jalan Menur Pumpungan No. 30 Surabaya

1.6.3 Waktu Studi Lapang

Diharapkan kegiatan pengambilan data dapat diselesaikan dalam kurun waktu satu bulan, yaitu antara pertengahan bulan April hingga bulan Mei dengan ketentuan-ketentuan yang ditetapkan oleh PT Jatim Watkoraya Surabaya.

