

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan perusahaan saat ini semakin pesat. Era saat ini mendorong banyak perusahaan untuk semakin memperluas usahanya dengan meraih pangsa pasar. Perusahaan juga dihadapkan pada situasi atau kondisi persaingan yang semakin ketat hal ini merupakan tantangan yang harus dihadapi oleh perusahaan yang ingin bertahan dan mampu menghadapi segala tantangan yang ada sehingga menyebabkan perusahaan dituntut untuk lebih efektif dan efisien dalam menjalankan usahanya. Efektif berarti bahwa tujuan dapat dicapai sesuai dengan perencanaan, sementara efisien berarti bahwa tugas yang ada, dilaksanakan secara benar, terorganisir, dan sesuai dengan jadwal (Griffin dan Ronald, 2010).

Pada perusahaan dagang yang sumber penghasilan utamanya yaitu dari penjualan barang dagang, maka penjualan menjadi fokus utama yang harus ditingkatkan karena menjadi salah satu faktor dalam berkembangnya perusahaan. Penjualan adalah aktivitas atau bisnis menjual produk maupun jasa. Penjualan juga merupakan kegiatan yang ditujukan untuk mengajak orang lain bersedia membeli barang yang telah ditawarkan dengan harga yang telah disepakati dari kedua belah pihak. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan adalah kondisi dan kemampuan penjual, modal, kondisi pasar, dan kondisi organisasi perusahaan. Pengelolaan perusahaan 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 usahanya. Secara umum perusahaan harus memiliki sistem yang tepat dalam semua aspek yang dijalankannya. Sistem yang baik ini merupakan salah satu kunci dalam pengendalian (Herdianti, 2011). Sistem akuntansi dalam penerapannya mengarah kepada pengendalian intern, Sistem akuntansi dapat dikatakan efektif apabila di dalamnya terapat unsur-unsur pengendalian intern. Sistem akuntansi menyediakan informasi bagi para penggunanya. Perusahaan melakukan kebijakan dan prosedur atau pengendaliannya untuk menjaga keakuratan informasi serta memastikan bahwa sistem dapat beroperasi dengan baik. Kebijakan dan prosedur ini merupakan bagian dari seluruh struktur pengendalian intern suatu perusahaan dalam usaha meningkatkan efisiensi operasi dan ketaatan yang ditetapkan oleh bagian manajemen serta menghindarkan perusahaan dari berbagai kerugian. Pelaksanaan sistem akuntansi penjualan kredit dan penerimaan kas yang baik dan benar dapat meningkatkan efektivitas pengendalian intern penjualan dan penerimaan kas dalam mencapai tujuan perusahaan.

Setiap perusahaan didirikan pada dasarnya mempunyai beberapa tujuan yang ingin dicapai, antara lain dapat bersaing dalam pasar, bermanfaat bagi masyarakat dan memaksimalkan keuntungan (*profit*). Maka untuk mendapatkan keuntungan tersebut perusahaan harus jeli membaca situasi pasar dan melakukan kegiatan penjualan dengan baik, untuk memaksimalkan *profit* terdapat banyak cara dalam melakukan penjualan, salah satunya dengan menerapkan sistem pada perusahaan guna memberikan informasi yang penting bagi perusahaan. Penggunaan sistem akuntansi pada aktivitas penjualan bertujuan untuk

mendukung aktivitas bisnis perusahaan dalam mengelola serta memproses data transaksi secara efektif dan efisien. Sistem akuntansi penjualan digunakan untuk menangani transaksi penjualan barang atau jasa, baik yang dilakukan secara tunai maupun kredit serta Meliputi kegiatan penerimaan kas tunai maupun piutang dari hasil penjualan

Perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan akan memperoleh pendapatan melalui proses penjualan barang dagang. Demikian juga pada PT Suburjaya Saktimakmur yang bergerak dibidang perdagangan khususnya penjualan sparepart motor dengan berbagai merk yaitu Kawasaki, Honda, dan Indopart. Kegiatan penjualan yang terjadi pada PT Suburjaya Saktimakmur dilakukan sesuai dengan prosedur yang ada. Mulai dari diterimanya pesanan order penjualan dari pelanggan melalui sales kemudian pembuatan faktur penjualan sampai dengan pengiriman barang.

Penjualan dari suatu produk dapat memenuhi target yang telah ditetapkan oleh perusahaan dan menjadikan motivasi bagi perusahaan dalam meningkatkan penjualan untuk memperoleh pendapatan yang tinggi. Aktivitas penjualan dalam perusahaan dapat terjadi melalui penjualan tunai ataupun penjualan kredit, dari kedua penjualan tersebut memiliki perbedaan dari diskon yang diberikan dan jangka waktu pembayaran. Penjualan tunai merupakan penjualan yang dilakukan dengan cara menerima uang tunai/*cash* pada saat barang telah diserahkan kepada pembeli. Sedangkan penjualan kredit merupakan aktivitas penjualan yang menimbulkan tagihan/klaim/piutang kepada pembeli (*Customer*). Sehingga penjualan tidak menerima uang tunai pada saat barang diserahkan kepada

pembeli, tetapi menimbulkan piutang dan barulah kemudian pada hari jatuh temponya terjadi aliran kas masuk (Hadri, 2013:165). Sedangkan menurut Mulyadi (2008:210) penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Namun sebelum melakukan penjualan kredit kepada *customer* setiap melakukan penjualan kredit pertama maka diperlukan analisis terhadap customer apakah mampu atau tidaknya untuk diberi kredit sehingga dapat menghindari piutang tak tertagih yang dapat merugikan perusahaan. Dalam melakukan penjualan tunai maupun kredit, perusahaan memerlukan beberapa sistem dan prosedur yang merupakan langkah-langkah pemrosesan data yang tersusun dalam urutan tertentu yang dalam akuntansi dikenal dengan istilah sistem akuntansi dan prosedur penjualan.

Berdasarkan dari uraian diatas, maka penulis mengambil judul penelitian **“Sistem Akuntansi Penjualan pada PT Suburjaya Saktimakmur”**.

1.2 Tujuan StudiLapang

Tujuan Studi Lapang ini adalah untuk menganalisis sistem akuntansi penjualan pada PT Suburjaya Saktimakmur telah berjalan secara efektif dan efisien, untuk mengetahui apa saja dokumen dan bagian-bagian terkait dalam menjalankan transaksi penjualan, serta fungsi dari masing-masing bagian pada PT Suburjaya Saktimakmur.

1.3 Manfaat StudiLapang

Manfaat dari studi lapangan ini adalah sebagai berikut:

Dapat dijadikan sebagai bahan informasi tambahan dan masukan yang bermanfaat bagi perusahaan untuk pertimbangan didalam perbaikan dan pengembangan dalam menjalankan dan menentukan kebijakan sistem akuntansi penjualan yang dilakukan oleh PT Suburjaya Saktimakmur.

1.4 Ruang Lingkup StudiLapang

Ruang lingkup studi lapang ini merupakan batasan dalam studi lapang yang hanya menjelaskan mengenai topik studi lapang agar penulisan tugas akhir tidak keluar dari maksud dan tujuan penulis. Studi lapang yang dilakukan yaitu untuk menganalisis Sistem Akuntansi Penjualan pada PT Suburjaya Saktimakmur.

1.5 Metode Pengumpulan Data

a. Wawancara

Yaitu suatu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara tatap muka dan mengajukan pertanyaan kepada pimpinan perusahaan dan pihak yang berkompeten dalam memberikan informasi untuk mendapatkan data yang obyektif terkait dengan sistem akuntansi penjualan dan hal-hal lain yang dianggap penting bagi penulis pada PT Suburjaya Saktimakmur

b. Pengamatan

Yaitu suatu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara pengamatan langsung didalam lingkungan perusahaan yang berhubungan dengan obyek penelitian.

c. Dokumentasi

Yaitu dengan melakukan pengutipan secara langsung terhadap data-data yang dimiliki perusahaan seperti prosedur penjualan.

