

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perusahaan pada umumnya didirikan bertujuan untuk mengembangkan dan mempertahankan usahanya, serta berusaha untuk mendapatkan laba yang maksimal untuk kemajuan perusahaan yang didirikan. Laba maksimal ini dapat dicapai apabila perusahaan dapat meningkatkan kegiatan pokok perusahaan. Bagi perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan, meningkatkan kegiatan pokok perusahaan dilakukan dengan meningkatkan volume penjualan. Oleh sebab itu, perusahaan harus memiliki perencanaan yang dibuat secara matang dan terarah di berbagai bidang yang menyangkut kegiatannya. Untuk mencapai sasaran dan tujuan yang telah direncanakan. Setiap perusahaan dituntut untuk memiliki suatu sistem yang baik agar suatu perusahaan lebih terarah untuk mendapatkan laba yang maksimal dan sedikit kemungkinan akan mendapat kendala karena suatu sistem yang telah digunakan dengan baik sangat bermanfaat bagi setiap perusahaan.

Sistem memegang peranan penting bagi perusahaan. Sistem sangat diperlukan bagi suatu perusahaan dalam menjalankan kegiatan perusahaan karena sistem merupakan sekelompok unsur yang erat yang berhubungan satu sama lainnya, yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu. Sama halnya seperti perusahaan yang memiliki manajemen yang baik sehingga terbentuklah suatu organisasi yang memiliki tujuan yang sama untuk mensejahterakan perusahaan. Sistem yang baik diterapkan dalam suatu perusahaan akan menciptakan prosedur kerja yang sistematis dan sesuai dengan aturan-aturan yang lazim dipakai dalam suatu organisasi, sehingga menciptakan lingkungan kerja yang sehat dan saling mendukung pada setiap bagian dalam perusahaan. Sistem sangat berkaitan dengan akuntansi, pada umumnya sistem dan akuntansi juga memiliki peran yang penting dalam suatu perusahaan. Sistem akuntansi terdiri dari berbagai bagian, salah satunya adalah penjualan, baik penjualan secara tunai maupun penjualan secara kredit.

Penjualan adalah suatu kegiatan yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba. Penjualan merupakan sebuah usaha yang dilakukan untuk memindahkan suatu produk, baik itu berupa barang ataupun jasa, dari produsen kepada konsumen sebagai sasarannya. Tujuan utama penjualan yaitu mendatangkan keuntungan atau laba dari produk ataupun barang yang dihasilkan produsennya dengan pengelolaan yang baik (Muristianto:2014). Dalam pelaksanaannya, penjualan sendiri tak akan dapat dilakukan tanpa adanya pelaku yang bekerja didalamnya seperti agen, pedagang dan tenaga pemasaran. Dukungan dari faktor lainnya juga sangat dibutuhkan dalam mendorong volume penjualan, salah satu faktor tersebut adalah promosi. Promosi ini biasanya dilakukan untuk menjangkau konsumen yang diharapkan akan membeli produk yang ditawarkan tersebut. Dengan adanya promosi dan strategi lainnya, diharapkan penjualan produk dapat meningkat sehingga volume laba yang diperoleh perusahaan atau organisasi akan semakin tinggi. Pada akhirnya perusahaan akan dapat berkembang dan lebih terpacu untuk meningkatkan jumlah produksinya. Hal ini akan berdampak langsung pada meningkatnya pendapatan karyawan dan kesejahteraannya. Penjualan dikelompokkan menjadi dua, penjualan tunai dan penjualan kredit. Pembayaran dalam penjualan tunai biasanya dilakukan dengan cara satu kali transaksi pembayaran (diterima sekaligus), sedangkan penjualan kredit pembayarannya dilakukan dengan cara membayar secara angsuran (tidak langsung lunas), pembayarannya bisa diterima melalui dua transaksi atau lebih.

Penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan harus dikelola dengan baik agar tujuan awal dari penjualan kredit dapat tercapai yaitu meningkatkan laba perusahaan. Dalam mengelola suatu penjualan kredit maka perusahaan membutuhkan suatu sistem akuntansi penjualan kredit dimana sistem ini mengatur pelaksanaan kegiatan penjualan kredit. Sistem akuntansi penjualan kredit sangat dibutuhkan perusahaan untuk mengatur jalannya suatu prosedur yang berkaitan dengan pelaksanaan transaksi penjualan kredit agar terlaksana dengan baik dan sesuai dengan tujuan perusahaan. Dalam pelaksanaan sistem akuntansi penjualan

kredit ini perusahaan harus dapat melaksanakannya dengan baik serta dapat mengawasinya. Pengawasan yang dilakukan oleh perusahaan bertujuan untuk mencegah agar tidak terjadi suatu penyelewengan atau kecurangan dalam pelaksanaan sistem akuntansi penjualan kredit yang membuat perusahaan mengalami kerugian. Untuk melakukan pengawasan ini perusahaan membutuhkan suatu sistem akuntansi yang baik agar penjualan kredit dapat menghasilkan laba yang maksimal.

CV Surya Adi Pratama Palembang merupakan perusahaan yang bergerak di bidang percetakan dan supplier. Dalam kedua bidang usaha tersebut, bidang percetakan merupakan usaha pokok bagi perusahaan serta merupakan sumber pemasukan yang terbesar bagi perusahaan. Dalam bidang percetakan ini perusahaan memasarkan berbagai undangan, raport-raport, dan peralatan-peralatan sekolah lainnya yang melakukan penjualan, baik dalam penjualan tunai maupun penjualan kredit. Penjualan adalah salah satu kegiatan pokok perusahaan. Pendapatan yang diperoleh akan digunakan untuk membiayai operasional perusahaan serta untuk mempertahankan dan mengembangkan kelangsungan hidup perusahaan. Penjualan kredit adalah penjualan utama yang diterapkan pada perusahaan ini. Penjualan kredit pada perusahaan ini memiliki dua sistem yaitu sistem penjualan kredit luar daerah Palembang seperti Prabumulih, Lubuk linggau, Ogan ilir dan lain sebagainya. Sistem penjualan kredit yang kedua yaitu penjualan kredit di dalam kota Palembang. Dalam laporan akhir ini penulis hanya membahas sistem akuntansi penjualan kredit di dalam kota Palembang. Penulis tertarik untuk memberi usulan perancangan sistem akuntansi agar penjualan pada perusahaan khususnya penjualan kredit dapat berjalan dengan baik, maka dari itu, dalam laporan akhir ini penulis tertarik untuk mengambil judul **“Perancangan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit pada CV Surya Adi Pratama Palembang”**

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka penulis merumuskan masalah yaitu :

1. Perusahaan belum menetapkan aturan mengenai jatuh tempo pembayaran.
2. Belum lengkapnya dokumen berupa surat tagihan dan rekapitulasi harga pokok penjualan dan pada dokumen yang sudah dimiliki perusahaan tidak adanya nomor urut tercetak.
3. Belum adanya kartu persediaan dan kartu piutang terkait dengan sistem penjualan kredit pada perusahaan.
4. Fungsi yang belum dimiliki perusahaan terkait dengan penjualan kredit yaitu fungsi kredit dan fungsi gudang.

Berdasarkan perumusan masalah di atas, penulis menyimpulkan permasalahan pokok perusahaan adalah belum terciptanya sistem akuntansi yang baik terhadap penjualan kredit. Maka perlu adanya usulan perancangan perbaikan sistem akuntansi terhadap penjualan kredit untuk melindungi kekayaan perusahaan pada CV. Surya Adi Pratama Palembang.

1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Berdasarkan perumusan masalah di atas, penulis membatasi ruang lingkup pembahasan agar tidak menyimpang dari permasalahan yang ada. Penulis membatasi ruang lingkup pembahasan hanya pada perancangan sistem akuntansi penjualan kredit pada CV. Surya Adi Pratama untuk wilayah kota Palembang yang meliputi fungsi yang terkait, dokumen yang digunakan, catatan akuntansi yang digunakan serta jaringan prosedur yang membentuk sistem.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan

Tujuan penulisan laporan akhir ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk menilai sistem yang ada pada CV Surya Adi Pratama Palembang.
2. Untuk merancang fungsi-fungsi yang seharusnya berkaitan dengan penjualan kredit pada perusahaan.

3. Untuk merancang dan memperbaiki dokumen-dokumen yang diperlukan guna menciptakan informasi yang baik bagi perusahaan.
4. Untuk merancang prosedur penjualan kredit guna menciptakan sistem yang lebih baik.
5. Untuk memberikan usulan perbaikan sistem penjualan kredit yang telah ada.

Adapun manfaat penulisan laporan akhir ini adalah :

1. Bagi Penulis

Dapat mempraktikan dan menerapkan pengetahuan yang telah dipelajari dan dimiliki untuk memecahkan masalah yang ada pada sistem penjualan kredit pada CV. Surya Adi Pratama Palembang.

2. Bagi Perusahaan

Sebagai masukan untuk CV. Surya Adi Pratama Palembang agar dapat memperbaiki sistem penjualan kredit yang telah ada.

3. Bagi Lembaga

Untuk menambah referensi bacaan di perpustakaan Politeknik Negeri Sriwijaya yang dapat dijadikan bahan acuan untuk menyusun laporan akhir.

1.5 Metode Pengumpulan Data

Menurut Sugiyono (2010:194), untuk mengumpulkan data dapat dilakukan dalam beberapa metode dan teknik berikut ini:

1. Wawancara

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data, apabila peneliti melakukan study pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil.

2. Kuesioner (Angket)

Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara member seperangkat pertanyaan atau pertanyaan tertulis kepada responden untuk dijawabnya.

3. Pengamatan (*Observation*)

Pengamatan adalah teknik pengumpulan data dengan mengadakan pengamatan terhadap objek penelitian atau elemen langsung untuk mengetahui kegiatan operasional perusahaan.

Berdasarkan metode-metode di atas, penulis melakukan teknik pengumpulan data dengan wawancara pada pimpinan dan karyawan CV. Surya Adi Pratama Palembang secara langsung, dan memberikan kuesioner pada pimpinan CV. Surya Adi Pratama Palembang yang kemudian data tersebut dianalisa dengan menggunakan teori-teori yang ada.

Berdasarkan cara memperolehnya, menurut Umi Narimawati (2008:98) data dikelompokkan menjadi dua macam, yaitu:

1. Data Primer (*primary data*)
Yaitu data yang dikumpulkan sendiri oleh perorangan atau suatu organisasi langsung melalui objeknya.
2. Data Sekunder (*secondary data*)
Yaitu data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah jadi berupa publikasi.

Berdasarkan sumber-sumber pengumpulan data di atas, maka penulisan menggunakan sumber data primer yang berupa hasil wawancara dan kuesioner terhadap perancangan sistem akuntansi penjualan kredit pada CV. Surya Adi Pratama Palembang. Selain itu, penulis juga menggunakan sumber data sekunder berupa sejarah singkat perusahaan, aktivitas perusahaan, dan struktur organisasi serta uraian tugas dari tiap-tiap bagian dalam struktur organisasi, dokumen-dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi terhadap penjualan kredit, dan bagan alir sistem akuntansi terhadap penjualan kredit CV. Surya Adi Pratama Palembang.

1.6 Sistematika Penulisan

Sistem penulisan ini bertujuan untuk memberikan garis besar mengenai isi Laporan Akhir secara ringkas dan jelas, sehingga terdapat gambaran hubungan antara masing-masing bab dimana bab tersebut dibagi menjadi beberapa sub-sub secara keseluruhan. Sistematika penulisan terdiri dari 5 (lima) bab, yaitu sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan

Pada bab ini akan diuraikan mengenai latar belakang penulisan judul, rumusan masalah, ruang lingkup pembahasan, tujuan dan manfaat penulisan, sumber dan metode pengumpulan data, dan sistematika penulisan.

Bab II Tinjauan Pustaka

Pada bab ini penulisan mengemukakan landasan teori yang mendasari pembahasan secara detail dan dipergunakan sebagai dasar untuk menganalisis data-data yang diperoleh dari perusahaan yaitu pengetahuan sistem akuntansi, tujuan sistem akuntansi, tujuan umum pengembangan sistem akuntansi, sistem penjualan kredit, fungsi-fungsi yang terkait dalam penjualan kredit, informasi yang diperlukan oleh manajemen dan bagan alir sistem akuntansi terhadap penjualan kredit beserta dokumen yang digunakan.

Bab III Gambaran Umum Perusahaan

Pada bab ini akan diuraikan hal-hal yang berhubungan dengan perusahaan antara lain sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi perusahaan, uraian tugas, kegiatan usaha, prosedur sistem akuntansi penjualan kredit dan bagan alir sistem penjualan kredit pada CV. Surya Adi Pratama Palembang.

Bab IV Pembahasan

Bab ini merupakan pembahasan terhadap data-data yang diperoleh dengan menggunakan semua teori yang ada yang berkaitan dengan perancangan sistem akuntansi terhadap penjualan kredit pada CV. Surya Adi Pratama Palembang, meliputi sistem akuntansi penjualan kredit, fungsi yang terkait, jaringan prosedur yang membentuk sistem, dokumen yang digunakan, catatan akuntansi yang digunakan.

Bab V Penutup

Bab ini merupakan bab terakhir dimana penulis memberikan suatu simpulan dari isi pembahasan yang telah penulis uraikan pada bab-bab sebelumnya. Pada bab ini juga penulis memberikan saran-saran yang diharapkan akan bermanfaat dalam pemecahan masalah.