

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Ekonomi merupakan salah satu bidang yang sangat vital bagi perkembangan pendapatan suatu negara. Di era globalisasi seperti ini perkembangan perekonomian semakin bergerak cepat dan pesat. Perekonomian bertujuan untuk mencapai suatu pembangunan nasional yang mewujudkan suatu masyarakat adil dan makmur serta materil dan spiritual. Berdasarkan Pancasila dan Pasal 33 UUD 1945, sistem perekonomian indonesia mengenal tiga pelaku utama ekonomi yang disusun atas usaha bersama berdasarkan asas-asas kekeluargaan yaitu sektor pemerintahan atau negara (BUMN), sektor swasta (BUMS), dan koperasi.

PT Pandji Media Gemilang adalah salah satu sektor swasta yang bergerak di bidang perdagangan media cetak dan media elektronik yang menyampaikan informasi kepada masyarakat khususnya Sumatera Selatan. Selain itu sudah muncul pula media cetak nasional yang membuka penerbitan khusus Sumatera Selatan. Di satu sisi hal ini menunjukkan pertumbuhan ekonomi dan daya baca masyarakat Sumatera Selatan cukup mendapat perhatian, sehingga investasi di bidang penerbitan pers cukup mendapat tempat. Konsekuensi logisnya, persaingan antar media yang ada justru semakin kuat. Sasaran pembaca yang sama dengan orientasi yang juga tidak jauh berbeda membuat masing-masing media harus pandai-pandai mencari celah untuk merebut pembaca.

PT Pandji Media Gemilang memiliki 4 (empat) grup yang meliputi Harian Umum Berita Pagi, Radio Trijaya fm Sumatera Selatan, Radio Dangdut TPI Sumatera Selatan, dan BP Grafika. Harian umum berita pagi merupakan salah satu group dari PT Pandji Media Gemilang yang terbentuk sejak tahun 2005. Harian Umum Berita Pagi (HU BP) adalah salah satu aktor yang bermain dalam geliat tersebut. Tentu saja, sebagaimana dikatakan di awal bahwa investasi di bidang jurnalistik akan berhadapan dengan berbagai kondisi, mulai dari pemberitaan, pemasaran, persaingan, serta kemampuan menyajikan yang terbaik untuk pembaca.

Pada situasi saat ini banyak ditandai dengan berbagai macam perubahan dalam aspek kehidupan manusia yang semakin meningkat, baik itu perusahaan jasa, perusahaan dagang, maupun perusahaan manufaktur. Kegiatan perusahaan selain harus didukung oleh produktivitas pegawai dalam melaksanakan tugas-tugasnya, juga harus didukung oleh sistem dan standar operasional yang baik sehingga tujuan-tujuan perusahaan dapat tercapai dan terpenuhi. Segala kemudahan ingin dicapai untuk mencapai suatu tujuan pada setiap tindakan dalam segala bidang. Salah satu diantaranya muncul yang dinamakan sistem. Tujuan dibuatnya suatu sistem di dalam suatu perusahaan adalah untuk memberikan informasi yang dibutuhkan oleh pihak manajemen, pemilik perusahaan serta pemegang saham secara tepat dan akurat dalam pengambilan keputusan atau pun dalam menyediakan informasi yang dibutuhkan oleh pihak luar, pihak bank, ataupun lembaga-lembaga lainnya.

Sistem akuntansi penjualan sendiri merupakan sistem yang berfungsi sebagai sumber penerimaan kas pada perusahaan. Oleh karenanya, aktivitas penjualan merupakan suatu kegiatan yang sangat penting guna menunjang keberhasilan didalam memasarkan suatu produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan. Sehingga aktivitas penjualan harus dikelola secara baik dan benar agar bisa memberikan suatu keuntungan yang besar bagi perusahaan.

Secara sederhana penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari penjualan kepada pembeli yang disertai dengan penyerahan imbalan berdasarkan penjualan tunai atau kredit. Penjualan merupakan fungsi dari bagian pemasaran yang sangat penting dan menentukan bagi sebuah perusahaan karena merupakan sumber pendapatan baik penjualan barang atau jasa. Oleh karena itu, semakin pandai suatu perusahaan dalam melaksanakan kegiatan penjualannya, maka semakin besar pula sebuah perusahaan itu untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Penjualan adalah perpindahan barang dan jasa dari penjual kepada pembeli dan dari penjualan tersebut akan didapat imbalan berupa uang. Maka dengan adanya kegiatan penjualan, hal ini sangat menentukan kelangsungan sebuah perusahaan itu sendiri, karena secara tidak langsung konsekuensinya bagi perusahaan akan memperoleh hasil dan pendapatan keuntungan dan apabila dilaksanakan secara terus menerus

maka hal ini mempercepat tujuan yang telah ditetapkan yaitu mendapatkan laba seoptimal mungkin.

Salah satu sistem yang terdapat di PT Pandji Media Gemilang ialah sistem Penjualan. Hampir setiap hari perusahaan melakukan transaksi penjualan, baik itu secara kredit maupun tunai. Dalam transaksi penjualan tunai, setelah perusahaan menerima kas dari pelanggan maka barang akan diserahkan kepada pelanggan. Sedangkan dalam transaksi penjualan kredit, setelah perusahaan menerima uang muka dari pelanggan, maka barang akan diserahkan sesuai dengan pesanan dari pelanggan. Pembayaran tersebut yang belum dilunasi akan dilakukan dalam jangka waktu yang telah disepakati bersama yang mengakibatkan timbulnya piutang dagang kepada pelanggan. Dengan dilakukannya penjualan kredit oleh PT Pandji Media Gemilang, diharapkan minat klien untuk memasarkan iklan nya semakin meningkat sehingga minat pembaca juga ikut meningkat. Oleh karena itu, aktivitas yang dilakukan di dalam penjualan kredit ini harus dikelola secara teratur supaya hubungan antara pelanggan dan pihak perusahaan memiliki rasa saling percaya dalam bertransaksi.

Dalam perusahaan terjadinya penggabungan fungsi yang dapat menyebabkan kecurangan yang dilakukan oleh pihak-pihak yang tidak bertanggung jawab misalnya tidak adanya pemisahan fungsi antara fungsi akuntansi dengan fungsi kas. Sedangkan fungsi akuntansi sangat berperan penting dalam perusahaan, apabila fungsi akuntansi tidak terpisah dengan fungsi lainnya maka akan menyebabkan tugas dari fungsi akuntansi itu terlambat bahkan akan menyebabkan pihak-pihak lain melakukan kecurangan.

Atas dasar uraian-uraian diatas, penulis memilih PT Pandji Media Gemilang, menjadi objek studi kasus penulis dengan judul: “**Analisis Sistem Akuntansi Penjualan Kredit pada PT Pandji Media Gemilang**”.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan data hasil wawancara yang dilakukan kepada PT Pandji Media Gemilang yang berupa bagan alir sistem akuntansi penjualan kredit dan dokumen yang digunakan, maka rumusan masalah adalah sebagai berikut :

1. Prosedur yang belum dimiliki perusahaan yaitu prosedur penerimaan order, prosedur penerimaan kas, prosedur pembuatan bukti penerimaan kas, dan prosedur pencatatan penerimaan kas. Hal ini terlihat pada prosedur yang telah diterapkan oleh PT Pandji Media Gemilang.
2. Adanya perangkapan tugas dalam melakukan transaksi pembayaran dan proses penagihan hanya dilakukan oleh satu bagian saja yaitu bagian administrasi iklan dalam penerapan sistem akuntansi penjualan kredit pada PT Pandji Media Gemilang. Hal ini terlihat pada uraian tugas atau *job description* yang terdapat pada perusahaan.
3. Tidak adanya fungsi akuntansi dan fungsi keuangan pada penerapan unsur struktur organisasi atas penjualan kredit dan perbaikan dokumen sistem akuntansi penjualan kredit pada PT Pandji Media Gemilang. Hal ini terlihat pada bagan alir sistem akuntansi penjualan kredit pada PT Pandji Media Gemilang.

Berdasarkan permasalahan tersebut, yang menjadi masalah utama yaitu belum diterapkannya sistem akuntansi penjualan kredit dan prosedur penjualan kredit yang baik pada PT Pandji Media Gemilang.

1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Penulis memberikan batasan pembahasan agar menjadi lebih terarah dan tidak menyimpang dari permasalahan mengenai sistem akuntansi penjualan kredit pada PT Pandji Media Gemilang Palembang yang meliputi penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit, Perancangan dokumen-dokumen yang diperlukan, Bagan alir yang menggambarkan Sistem Penjualan Kredit pada perusahaan, dan Jaringan Prosedur yang menggambarkan penjualan kredit pada PT Pandji Media Gemilang untuk periode 2015.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan

1.4.1 Tujuan Penulisan

Tujuan dilakukan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui Bagaimana Prosedur Penjualan Kredit pada PT Pandji Media Gemilang.

2. Untuk mengetahui Bagaimana Sistem Akuntansi Penjualan Kredit pada PT Pandji Media Gemilang.

1.4.2 Manfaat Penulisan

Manfaat yang diharapkan dari hasil penulisan ini adalah :

1. Bagi Perusahaan

Dengan mengadakan analisis tersebut pemimpin beserta pengelola perusahaan dapat mengetahui keadaan sistem yang diterapkan dan penelitian ini juga dapat digunakan untuk menyusun rencana atau kebijakan yang akan diambil perusahaan guna perbaikan dari sistem yang telah diterapkan tersebut.

2. Bagi Penulis

Menambah wawasan dan, pengetahuan dan pengalaman bagi penulis dalam penyusunan Laporan Akhir.

3. Bagi Lembaga Polsri

Untuk menambah literatur atau bahan bacaan yang ada di perpustakaan terkhusus nya Jurusan Akuntansi sebagai bahan acuan untuk membuat Laporan Akhir di masa yang akan datang yang berkenaan dengan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit.

4. Bagi Mahasiswa

Diharapkan laporan ini dapat dijadikan referensi dalam menyusun Laporan Akhir oleh Mahasiswa Jurusan Akuntansi tahun berikutnya untuk bidang mata kuliah yang sama.

1.5 Metode Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data menurut Sugiyono (2013:193) adalah sebagai berikut:

1. Wawancara (*interview*)

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data, apabila peneliti ingin melakukan studi 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 memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya.
3. Observasi (pengamatan)
Observasi sebagai teknik pengumpulan data mempunyai ciri yang spesifik bila dibandingkan dengan teknik yang lain, yaitu wawancara dan kuesioner.

Sedangkan Menurut Koutur (2007:184) ada beberapa cara yang dilakukan untuk memperoleh data primer diantaranya melalui :

1. Wawancara: cara pengumpulan data yang dilakukan dengan cara bertanya dan mendengarkan jawaban langsung dari sumber utama data.
2. Observasi: dilakukan dengan cara mengamati objek yang merupakan sumber utama data.
3. Kuisisioner: pertanyaan tertulis yang diberikan kepada responden untuk dijawab.

Dari jenis teknik pengumpulan data diatas, penulis mengumpulkan data dengan cara survei, yaitu teknik wawancara, observasi, penulis melakukan tanya jawab secara langsung kepada perusahaan. Dan juga penulis mendapatkan data primer berupa dokumen-dokumen yang ada di PT Pandji Media Gemilang seperti formulir order pemasangan iklan dan formulir pengantar bukti iklan. Data sekunder yang dimaksud dalam penulisan laporan akhir ini adalah struktur organisasi dan pembagian tugas karyawan atau staf PT Pandji Media Gemilang. Selain itu, penulis juga melaksanakan riset kepustakaan dengan cara membaca buku referensi yang berhubungan dengan permasalahan penulis guna mendapatkan teori-teori yang tersedia.

1.6 SISTEMATIKA PENULISAN

Secara garis besar laporan akhir ini terdiri dari 5 (lima) bab yang isinya mencerminkan susunan atau materi yang akan dibahas, dimana tiap-tiap bab memiliki hubungan yang satu dengan yang lain. Untuk memberikan gambaran yang jelas, berikut ini akan diuraikan mengenai sistematika pembahasan laporan akhir ini secara singkat yaitu :

BAB I PENDAHULUAN

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

Bab II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini penulis akan memaparkan pendapat-pendapat para ahli yang akan menjadi dasar penulis akan melakukan analisis terhadap permasalahan. Hal-hal yang dikemukakan pada bab ini antara lain meliputi pembahasan mengenai teori Sistem Akuntansi Penjualan Kredit.

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Pada bab ini penulis akan menguraikan tentang hal-hal yang berhubungan dengan perusahaan, antara lain mengenai sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, pembagian wewenang dan tanggung jawab, serta data-data perusahaan.

BAB IV PEMBAHASAN

Pada bab ini penulis akan menganalisis data-data yang diperoleh dari perusahaan berdasarkan teori yang telah dikemukakan antara lain sistem pengendalian intern atas sistem penjualan kredit pada PT Pandji Media Gemilang.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini penulis menuliskan kesimpulan dari bab pembahasan tentang permasalahan yang ada, selain itu penulis juga memberikan masukan yang mungkin akan bermanfaat kepada PT Pandji Media Gemilang dalam menerapkan sistem akuntansi.