

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang masalah

Dunia usaha di Indonesia saat ini mengalami perkembangan yang cukup pesat, dimana dunia usaha dapat menjadi alternatif untuk memenuhi kebutuhan hidup manusia. Hal tersebut berkaitan dengan kebutuhan hidup manusia yang semakin tidak terbatas. Beberapa perusahaan didirikan untuk memenuhi kebutuhan tersebut. Pada dasarnya tujuan utama perusahaan didirikan adalah untuk mencapai laba yang maksimal dari hasil proses produksi yang telah direncanakan. Pencapaian tujuan tersebut tidak terlepas dari visi dan misi yang telah diciptakan oleh perusahaan. Selain itu, pencatatan akuntansi yang diberlakukan dalam perusahaan juga dapat berpengaruh terhadap pencapaian tujuan tersebut. Untuk menghindari adanya penyelewengan dalam internal perusahaan maka perlu adanya sistem yang baik untuk menjamin pelaksanaan aktivitas perusahaan yang efektif dan efisien.

Penjualan merupakan aspek penting bagi suatu perusahaan karena itu sistem penjualan merupakan hal dibutuhkan, adanya sistem penjualan agar bisa mencegah kesalahan disengaja atau tidak disengaja, dapat meminimalisir kecurangan-kecurangan pada perusahaan(Melaa, 2021). Sistem administrasi yang terkomputerisasi dibutuhkan untuk mendukung kegiatan penjualan, agar dapat memperlancar serta mempermudah proses

pengolahan data transaksi penjualan. Salah satu aktivitas yang sering dilakukan dalam kegiatan operasional perusahaan adalah aktivitas yang berhubungan dengan penjualan, baik penjualan tunai maupun penjualan kredit. Penjualan sendiri memberikan kontribusi pendapatan yang relatif besar yang dapat mempengaruhi perusahaan. Bagi perusahaan, pendapatan dari penjualan merupakan unsur yang terbesar yang berpengaruh terhadap laba bersih perusahaan.

Sistem menurut Jogiyanto (2020:1) adalah suatu jaringan kerja dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan, berkumpul bersama-sama untuk melakukan suatu kegiatan atau menyelesaikan sesuatu sasaran yang tertentu. Menurut Mulyadi dalam (Wijaya & Irawan, 2020) Prosedur adalah urutan-urutan pekerjaan clerical yang melibatkan beberapa orang yang disusun untuk menjamin adanya perlakuan yang sama terhadap penanganan transaksi perusahaan yang berulang-ulang.

Prosedur pencatatan penjualan digunakan untuk mencatat transaksi penjualan barang atau jasa baik secara kredit maupun secara tunai. Sistem akuntansi merupakan suatu kombinasi dari orang-orang, catatan-catatan dan prosedur yang dipergunakan oleh perusahaan untuk memenuhi kebutuhan data keuangan dan menyediakan informasi yang dapat digunakan untuk pengambilan keputusan (Melaa, 2021). Tanpa informasi yang dihasilkan oleh sistem akuntansi, manajemen tidak akan mempunyai kemampuan untuk merencanakan dan mengarahkan operasi guna mencapai sasaran perusahaan. Salah satu sistem akuntansi adalah sistem

akuntansi penjualan. Penjualan barang dagang dapat dilakukan secara tunai dan kredit. Sistem akuntansi penjualan pada perusahaan sangat diperlukan dimulai dari adanya order pembeli sampai pada pencatatan transaksi penjualan secara tunai, yang terdapat fungsi-fungsi terkait di dalamnya, catatan-catatan akuntansi, dokumen-dokumen penjualan tunai beserta prosedur-prosedur di dalam transaksi penjualan secara tunai. Begitu pun transaksi penjualan secara kredit juga memerlukan sistem akuntansi penjualan secara kredit dimulai dari order penjualan sampai pada persetujuan pemberian kredit yang kemudian terdapat fungsi-fungsi, dokumen dokumen, dan catatan-catatan, beserta prosedur-prosedur penjualan secara kredit.

Penjualan secara kredit dimulai dari adanya order pembeli sampai pada pencatatan transaksi penjualan kredit sehingga menghasilkan informasi keuangan berupa laporan penjualan. Toko Sentra Phone Tegal adalah Usaha yang bergerak di bidang dagang dengan produknya dalam hal ini ponsel berbagai macam merk, yang suppliernya langsung dari sales, perusahaan ini berlokasi di kota Tegal. Toko Sentra *Phone* Tegal selalu ramai pembeli di setiap harinya, baik hari-hari biasa maupun hari libur. Penelitian ini dilakukan untuk menganalisis sistem akuntansi penjualan pada toko Sentra Phone Tegal yang merupakan usaha yang bergerak di bidang penjualan unit ponsel. Terdapat beberapa macam penjualan yang dilakukan oleh toko ini tetapi pada penelitian hanya dilakukan pada penjualan ponsel.

Sistem akuntansi penjualan kredit pada Toko Sentra *Phone* Tegal, belum dapat dijalankan sesuai dengan yang diharapkan. Selama ini Toko Sentra *Phone* pada prosedur penjualan kredit masih dijumpai sulitnya mendapatkan laporan secara cepat dan akurat sehingga menyulitkan pengambilan keputusan bisnis, dan juga kurangnya pemahaman tentang manajemen piutang yang nantinya bisa meningkatkan risiko kerugian.. Untuk melaksanakan kegiatan perusahaan tersebut diperlukan pembagian tugas sehingga tercipta suatu hasil kerja yang efektif dan efisien. Hal ini sering menimbulkan penyelewengan-penyelewengan. Seperti terjadinya penggelapan uang kas dan penggelapan barang-barang. Permasalahan lain adalah pemakaian formulir atau faktur penjualan yang kurang memadai seperti faktur penjualan yang tidak bernomor urut dan tercetak secara komputerisasi, sehingga faktur ini dapat disalahgunakan karena pengisian nomor faktur dilakukan secara manual.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis merasa tertarik untuk mengetahui lebih lanjut dalam penyusunan proposal tugas akhir dengan judul “**Analisis Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan kredit pada Toko Sentra *Phone* Tegal.**”

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana penerapan sistem akuntansi penjualan kredit pada toko Sentra *Phone* Tegal?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan dengan latar belakang, maka rumusan masalah serta identifikasi masalah tersebut. Penelitian ini dimaksudkan untuk mengetahui kesesuaian Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan kredit Pada Toko Sentra Phone Tegal.

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan yang hendak dicapai, maka penelitian ini diharapkan mempunyai manfaat dalam kegiatan baik secara langsung maupun tidak langsung. Adapun manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut;

1. Bagi Peneliti

Hasil penelitian dapat meningkatkan pemahaman dalam penulisan penelitian dan dapat menambah ilmu pengetahuan terutama yang berhubungan dengan penerapan sistem akuntansi penjualan secara tunai maupun kredit.

2. Bagi Prodi DIII Akuntansi Politeknik Harapan Bersama

Hasil Penelitian ini diharapkan bisa menjadi wawasan dan pengetahuan akademik khususnya mahasiswa akuntansi pada masa mendatang sebagai acuan untuk penelitian selanjutnya dalam topik yang relevan.

3. Bagi Toko Sentra Phone Tegal

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi informasi serta gambaran terkait sistem akuntansi pada Toko Sentra Phone khususnya pada sistem penjualan kredit , Sehingga dapat menjadi bahan pertimbangan dalam perkembangan di masa depan.

1.5 Batasan Masalah

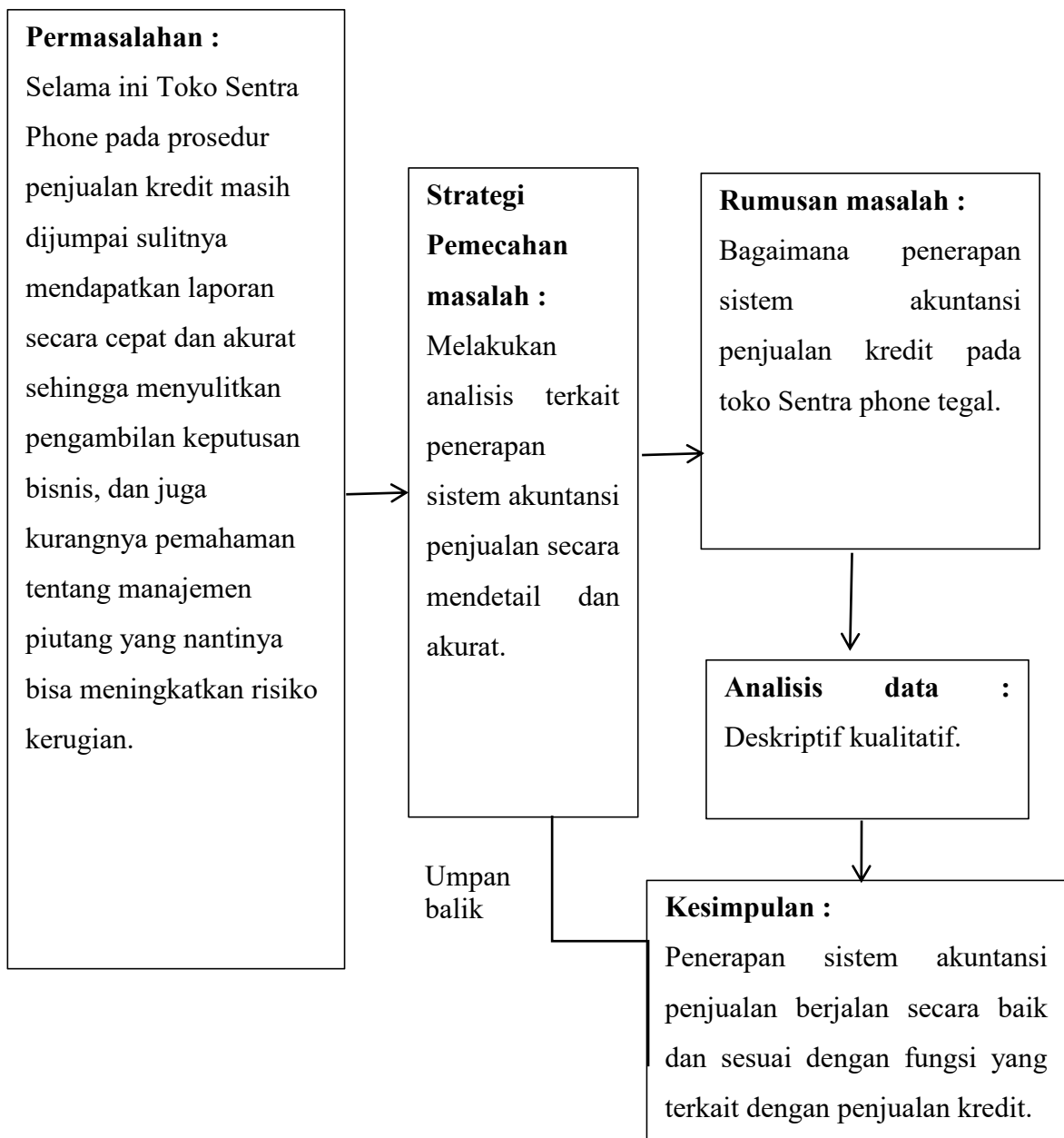
Dalam memfokuskan masalah yang ada agar tidak menyimpang dari pokok pembahasan yang ada, penelitian ini hanya terbatas pada lingkup Sistem Akuntansi Penjualan, yang akan membahas tentang Penjualan Kredit atas Penjualan Ponsel pada Sentra Phone Tegal.

1.6 Kerangka berpikir

Kerangka berpikir adalah penjelasan sementara terhadap suatu gejala yang menjadi objek permasalahan yang akan diteliti. Kerangka berpikir disusun berdasarkan pada tinjauan pustaka dan penelitian yang relevan atau terkait. Untuk memperlancar aktivitas penjualan kredit pada toko Sentra Phone Tegal, maka permasalahan yang dihadapi yaitu selama ini Toko Sentra Phone pada prosedur penjualan kredit masih dijumpai sulitnya mendapatkan laporan secara cepat dan akurat sehingga menyulitkan pengambilan keputusan bisnis, dan juga kurangnya pemahaman tentang manajemen piutang yang nantinya bisa meningkatkan risiko kerugian. Maka muncul rumusan masalah yaitu bagaimana penerapan sistem akuntansi penjualan pada toko Sentra Phone

Tegal, Sehingga dapat disimpulkan dari penelitian ini diharapkan diketahui penerapan sistem akuntansi secara akurat dan efisien.

Berdasarkan penjelasan tersebut, maka dapat dilakukan penyederhanaan menggunakan kerangka berpikir sebagai berikut:



Gambar 1. Kerangka Penelitian

1.7 Sistematika Penulisan

Sistematika pembahasan bertujuan untuk memberikan gambaran secara menyeluruh mengenai penelitian ini yang masing-masing diuraikan sebagai berikut:

1. Bagian awal

Bagian awal berisi halaman judul, halaman pengesahan, daftar isi, latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan masalah, kerangka berfikir, sistematika penulisan, tinjauan pustaka, hipotesis penelitian, penelitian terdahulu, daftar pustaka, dan lampiran bagian awal ini berguna untuk memberika kemudahan kepada pembaca dalam mencari bagian bagian penting secara cepat.

2. Bagian ini terdiri dari lima bab, yaitu:

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini menguraikan mengenai latar belakang penelitian, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika pembahasan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini menjelaskan mengenai berbagai landasan teori dan pendapat para ahli secara umum mengenai sistem akuntansi penjualan, macam-macam penjualan, pengertian penjualan tunai dan kredit.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini menjelaskan tentang lokasi penelitian, waktu penelitian, metode pengumpulan data, instrumen penelitian, dan analisis data dalam membantu dalam pemecahan masalah.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisikan tinjauan umum perusahaan, seperti profil singkat perusahaan, sejarah singkat perusahaan serta laporan hasil penelitian dan pembahasan hasil analisis data yang mengacu kepada landasan teori yang terkait.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan berisi tentang garis besar dari inti hasil penelitian serta saran dari peneliti yang diharapkan dapat berguna bagi toko *Sentra Phone Tegal*.

3. DAFTAR PUSTAKA

Daftar pustaka berisi tentang buku, literatur yang berkaitan dengan penelitian. Lampiran berisi data yang mendukung penelitian tugas akhir secara lengkap.

4. Bagian akhir

LAMPIRAN

Lampiran berisi informasi tambahan yang mendukung kelengkapan laporan, antara lain Surat keterangan telah melakukan penelitian dari tempat penelitian, Kartu Konsultasi, Spesifikasi Teknis serta data-data lain yang diperlukan.