

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Di tengah pesatnya perusahaan-perusahaan yang sedang berkembang, aspek penjualan merupakan bagian yang sangat penting untuk kelangsungan hidup suatu perusahaan. Secara tidak langsung mendorong terjadinya persaingan antar perusahaan untuk memperluas usahanya dengan meraih pangsa pasar. Keberhasilan suatu perusahaan pada umumnya dinilai dari kemampuannya dalam memperoleh laba. Suatu perusahaan agar dapat berkembang dan bertahan terus diperlukan pengelolaan usaha yang baik dan harus berusaha mengembangkan aktivitasnya. Pengelolaan yang baik dalam hal ini meliputi bidang keuangan, sumber daya manusia, produksi dan pemasaran. Perkembangan ilmu dan teknologi, dapat menjadi peluang bagi para pengusaha untuk menghasilkan produk atau jasa yang diinginkan pelanggan.

Di dalam dunia usaha, terdapat beberapa strategi yang digunakan oleh penjual untuk meningkatkan *volume* penjualan maupun kesetiaan pelanggan. Diantara sekian banyak strategi, pemberian piutang dagang (penjualan secara kredit) merupakan salah satu strategi penjualan yang banyak diminati oleh para pengusaha. Selain karena cukup praktis, tingkat pertumbuhan ekonomi yang kurang merata di negara ini juga menjadi salah satu mengapa sistem penjualan secara kredit cepat berkembang dan mendapatkan respon yang baik dari pangsa pasar. Penjualan dari suatu produk yang dihasilkan oleh perusahaan merupakan salah satu faktor penentu dalam kegiatan perusahaan. Kondisi ini memotivasi perusahaan dalam pelaksanaan sistem penjualan kredit yang baik dalam usaha meningkatkan pendapatan. Penjualan kredit atas suatu produk merupakan salah satu sumber penerimaan kas bagi perusahaan, khususnya pelunasan piutang.

Pada saat ini perusahaan yang berorientasi untuk mendapatkan laba, penjualan merupakan salah satu kegiatan utama untuk mencapai tujuan tersebut. Penjualan adalah tulang punggung perusahaan dagang dalam mengembangkan usaha dalam rangka memperoleh lebih banyak keuntungan. Penjualan dianggap sebagai ujung tombak dalam memasarkan produk kepada konsumen. Penerapan sistem akuntansi bermanfaat untuk mempercepat proses pengolahan data transaksi, teknologi sistem akuntansi pun lebih menjamin keamanan data dan data yang dihasilkan pun dapat lebih akurat. Sistem akuntansi dapat menunjang kemajuan usaha bisnis apabila dikelola dengan baik dan sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku.

Aktivitas penjualan yang merupakan suatu kegiatan yang sifatnya dinamis dan disertai kondisi yang berubah-ubah, sehingga selalu menjadi masalah baru dan berbeda. Bila penjualan kurang berjalan dengan baik maka akan mengakibatkan kerugian pada perusahaan. Apabila sasaran penjualan tidak tercapai maka pendapatan perusahaan juga berkurang, sehingga dengan adanya peranan sistem akuntansi penjualan maka informasi yang dibutuhkan dapat disajikan sesuai dengan kebutuhan. Selain itu pihak yang diberi wewenang untuk mengelola suatu perusahaan berkewajiban mempertanggungjawabkan pengelolaan perusahaan tersebut, sehingga para pengelola perusahaan dihadapkan pada tuntutan penguasaan pengetahuan, teknologi, ketrampilan, dan kemampuan manajemen. Mengelola perusahaan tentu tidak terlepas dari berbagai aktivitas yang saling berkaitan, dimana aktivitas yang satu menunjang aktivitas lainnya. Salah satu aktivitas yang penting dalam pengelolaan perusahaan adalah pengelolaan aktivitas penjualan. Aktivitas penjualan perlu diperhatikan karena mempunyai risiko tinggi terjadinya suatu penyelewengan, pelaksanaan sistem akuntansi yang baik harus dijadikan budaya, untuk mencegah terjadinya hal-hal yang dapat membuat rugi pada perusahaan.

Seiring berjalannya waktu, informasi yang dibutuhkan dan dihasilkan perusahaan semakin besar dan kompleks sehingga diperlukan sebuah penggunaan teknologi yang dapat mengelola informasi tersebut. Dalam menunjang kegiatan penjualan perusahaan memerlukan suatu teknologi yang dapat menyusun, menyimpan dan mengelola seluruh transaksi di dalam perusahaan secara otomatis sehingga perusahaan dapat memperoleh informasi yang relevan, akurat dan tepat waktu, untuk pengambilan suatu keputusan bagi manajemen demi kepuasan pelanggan. Salah satu informasi adalah informasi akuntansi perusahaan yang dapat menunjang kelangsungan perusahaan. Menurut Weygandt dkk (2014:395), sistem yang mengumpulkan dan memproses transaksi-transaksi data dan menyampaikan informasi keuangan kepada pihak-pihak tertentu disebut dengan sistem akuntansi.

Sistem akuntansi penjualan kredit merupakan salah satu subsistem akuntansi yang menjelaskan bagaimana seharusnya prosedur dalam melakukan kegiatan penjualan kredit dari hasil penjualan, sehingga tindakan manipulasi terhadap penjualan dapat dihindari. Perusahaan banyak melakukan usaha untuk mencapai tujuannya itu. Perusahaan harus tetap berusaha mempertahankan kelangsungan usahanya di masa yang akan datang. Usaha yang dilakukan pasti memiliki kemampuan untuk menghasilkan keuntungan. Untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan mengandalkan kegiatannya dalam bentuk penjualan, semakin besar volume penjualan semakin besar pula laba yang akan diperoleh perusahaan. Perusahaan pada umumnya mempunyai tiga tujuan dalam penjualan yaitu mencapai volume penjualan, mendapatkan laba tertentu, dan menunjukkan pertumbuhan perusahaan. penting untuk perusahaan mempelajari sistem penjualan, karena penjualan merupakan sumber penghasilan bagi perusahaan. Penjualan yang sukses adalah penjualan yang dapat menguasai pangsa pasar. Dengan peningkatan penjualan maka laba yang akan diperoleh

perusahaan akan meningkat serta perusahaan akan dapat melanjutkan kelangsungan hidupnya.

Dengan adanya suatu sistem akuntansi penjualan, aktivitas penjualan pada perusahaan diharapkan berjalan dengan baik. Selain itu, dengan adanya suatu sistem akuntansi penjualan yang baik akan membantu memberikan informasi akurat bagi manajemen, sehingga manajemen dapat mengambil keputusan guna melakukan penjualan secara tepat sehingga dapat meningkatkan penjualan kredit serta mengetahui kemajuan yang di capai perusahaan. Penjualan merupakan salah satu aspek yang penting dalam sebuah 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. 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.

Suatu sistem terdiri dari jaringan prosedur. Agar sistem dapat berfungsi secara efektif dan efisien, maka subsistem-subsistem atau prosedur-prosedur harus saling berinteraksi antara satu dengan yang lainnya. Interaksi ini dapat terwujud melalui komunikasi informasi yang relevan antar subsistem.

Secara sederhana, analisis merupakan penyidikan terhadap suatu peristiwa guna untuk mengetahui keadaan sebenarnya. Berdasarkan definisi diatas, maka dapat disimpulkan bahwa analisis sistem merupakan penguraian dari suatu sistem yang utuh ke dalam bagian-bagian komponennya. Sistem akuntansi diciptakan

untuk mengidentifikasi, merakit, menggolongkan, mencatat, menganalisis dan melaporkan transaksi suatu kesatuan usaha serta menyelenggarakan pertanggung jawaban kekayaan dan hutang kesatuan usaha tersebut. Sistem akuntansi yang diterapkan di suatu organisasi harus senantiasa dikembangkan sesuai dengan perubahan-perubahan dan masalah-masalah yang mungkin saja timbul akibat ketidakwajaran sistem akuntansi yang berlaku dengan tuntutan perkembangan zaman.

PT. Mulia Grand Manufacture merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang perindustrian *corrugated box*. Sebagai perusahaan yang cukup besar PT. Mulia Grand Manufacture memerlukan suatu sistem akuntansi penjualan kredit. Sistem akuntansi penjualan kredit yang dilakukan di PT. Mulia Grand Manufacture meliputi prosedur pemesanan barang, persetujuan kredit, pengiriman barang, penagihan, pencatatan akuntansi dengan melibatkan bagian akuntansi atau fungsi yang terkait dan dokumen-dokumen yang digunakan. Untuk menghindari kecurangan yang terjadi dalam sistem akuntansi penjualan kredit di PT. Mulia Grand Manufacture dilakukan pemisahan fungsi dan dokumen yang bernomor urut tercetak. Sebagai pengawasan atas dokumen yang telah diotorisasi oleh bagian yang berwenang atas informasi yang ada di dalamnya telah disetujui dan dipertanggung jawabkan.

Sebagian besar penjualan *corrugated box* pada PT. Mulia Grand Manufacture yang dilakukan bersifat kredit, selain karena sistem penjualan kredit lebih diminati oleh para pelanggan, juga karena penjualan yang dilakukan di PT. Mulia Grand Manufacture berdasarkan sistem PO (*Purchase Order*) dari pelanggan dan pada perusahaan yang bergerak dibidang *corrugated box* tidak bisa melakukan penyetokkan barang jadi karena setiap *box* yang dipesan oleh pelanggan memiliki kriteria yang berbeda, mulai dari kriteria kualitas kertas, ukuran, dan desain *printing box*.

Sistem akuntansi di PT. Mulia Grand Manufacture pada dasarnya sudah baik, hanya saja belum begitu efektif, karena masih ada fungsi yang terkait merangkap lebih dari satu pekerjaan, sehingga pelaksanaan *Standard Operating Procedures* (SOP) pada perusahaan juga perlu diperhatikan. PT. Mulia Grand Manufacture sudah memiliki standar operasional prosedur, namun pelaksanaan dalam praktek kerja setiap hari masih belum dapat dikatakan efektif dan efisien. Menurut Widiastuti (2013:52), SOP adalah dokumen tertulis yang berisi prosedur kerja secara rinci, bertahap, teratur, dan sistematis. SOP sangat penting karena perusahaan dapat memastikan bahwa setiap tindakan atau keputusan yang diambil dapat berjalan dengan efektif dan efisien sesuai dengan tujuan perusahaan. Penerapan SOP dengan baik akan menghasilkan kelancaran aktivitas operasional perusahaan, kepuasan pelanggan, serta menjaga nama baik dan kualitas perusahaan sehingga perusahaan dapat bertahan dalam kondisi bisnis yang semakin ketat ini khususnya persaingan di bidang penjualan barang dagang. Pada umumnya, SOP diterapkan pada seluruh aktivitas operasional perusahaan terutama pada aktivitas penjualan. Penjualan merupakan salah satu sumber pendapatan terbesar dari aktivitas operasional perusahaan dan merupakan aktivitas rutin yang dilakukan demi kelangsungan hidup perusahaan. Sistem penjualan yang baik harus sesuai dengan SOP yang telah ditetapkan perusahaan. Penjualan dapat terjadi secara tunai maupun kredit. Penjualan tunai lebih memudahkan perusahaan dalam melakukan transaksi penjualan daripada penjualan kredit sehingga permasalahan yang terjadi dalam perusahaan lebih mengacu pada penjualan kredit.

Dan ditemukan bahwa pada praktik kerja memiliki beberapa kekurangan dalam penerapan sistem akuntansi penjualan kredit yaitu pada prosedur penerimaan *order*. Pada saat pelanggan melakukan *order* sering terjadi pembatalan *order*, dikarenakan bagian penjualan terlalu lama memberikan

konfirmasi kesanggupan jadwal pengiriman pada pelanggan. Hal tersebut dapat terjadi karena ketika bagian penjualan menanyakan kesanggupan jadwal pengiriman pada bagian PPIC, tidak ada konfirmasi kembali dari bagian PPIC ke bagian penjualan. Sehingga apabila pelanggan terlalu lama tidak mendapatkan konfirmasi kesanggupan jadwal pengiriman maka pelanggan melakukan pembatalan *order*. Dari pembatalan *order* tersebut menyebabkan target penjualan tidak tercapai. Sedangkan pemilik perusahaan melarang terjadinya pembatalan *order*. Sehingga setiap ada pelanggan yang melakukan *order* harus selalu diterima, tanpa ada konfirmasi kesanggupan kirim dengan bagian PPIC. Namun ketika *orderan* dari pelanggan sudah diterima, pelaksanaan untuk memenuhi *orderan* pelanggan sering tidak sesuai dengan jadwal pengiriman yang diminta pelanggan. Hal tersebut menyebabkan seringkali pelanggan mengeluhkan sistem penjualan pada PT. Mulia Grand Manufacture.

Untuk itu perlu dikaji kembali tentang sistem yang digunakan sehingga fungsi yang terkait dapat berperan sesuai dengan tugasnya masing – masing, sehingga tidak ada pembatalan *order* dan keluhan – keluhan dari pelanggan. Dalam penelitian ini diharapkan dapat mengetahui gambaran tentang sistem akuntansi penjualan kredit pada PT. Mulia Grand Manufacture. Supaya sistem akuntansi penjualan kredit dapat berjalan dengan lebih baik dan meminimalisir hal-hal yang membuat target penjualan menurun, sehingga target penjualan selalu mencapai target yang ditentukan karena penjualan merupakan sumber pendapatan yang utama bagi perusahaan.

Dari permasalahan yang telah diuraikan diatas, maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul “**ANALISA SISTEM PENJUALAN CORRUGATED BOX SECARA KREDIT PADA PT. MULIA GRAND MANUFACTURE**”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan yang telah diuraikan, maka permasalahan yang akan dibahas menjadi rumusan masalah yaitu:

1. Bagaimana prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit *corrugated box* pada PT. Mulia Grand Manufacture ?
2. Apakah pelaksanaan prosedur sistem penjualan kredit *corrugated box* yang dijalankan pada PT. Mulia Grand Manufacture sudah sesuai dengan yang dikemukakan Mulyadi (2016) ?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang akan dibahas, maka penelitian ini mempunyai beberapa tujuan antara lain sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui prosedur yang membentuk jaringan sistem penjualan kredit *corrugated box* pada PT. Mulia Grand Manufacture
2. Untuk menganalisa pelaksanaan prosedur sistem penjualan kredit *corrugated box* yang dijalankan pada PT. Mulia Grand Manufacture sesuai dengan yang dikemukakan Mulyadi (2016)

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian yang dilakukan diharapkan dapat memberi beberapa manfaat, antara lain:

1.4.1 Manfaat Akademis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai sistem akuntansi penjualan kredit dalam siklus penjualan yang selama ini didapatkan dari berbagai teori dan menyajikan gambaran secara nyata terkait siklus penjualan dalam perusahaan.

1.4.2 Aspek pengembangan ilmu pengetahuan

Bagi perusahaan sejenis, penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai rujukan dalam peningkatan kinerja dalam siklus penjualannya. Serta dapat menjadi rujukan atau acuan bagi peneliti-peneliti lain yang memiliki topik yang serupa.

1.4.3 Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan solusi bagi PT Mulia Grand Manufacture dalam mengatasi masalah yang dihadapi sehingga perusahaan dapat memiliki sistem penjualan yang lebih baik,serta dapat meningkatkan pengendalian internal perusahaan menjadi lebih maksimal dalam pencapaian kinerja yang sesuai dengan tujuan perusahaan. Bagi perusahaan sejenis, penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai rujukan dalam peningkatan kinerja dalam siklus penjualannya.