

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Dalam era globalisasi ini, persaingan bisnis menjadi sangat tajam baik di pasar domestik maupun pasar internasional ataupun global. Fenomena ini membuat para pengusaha sadar untuk mencari pendekatan-pendekatan serta terobosan yang inovatif guna merebut peluang di pasar. Upaya yang dilakukan yakni untuk mencoba untuk bersaing di pasar yang lebih luas, juga menentukan bagian mana yang dapat di kembangkan lebih baik lagi. Membuka kesempatan kerja serta meningkatkan pendapatan adalah keinginan banyak masyarakat pada zaman modern ini. Faktor umum yang paling penting menentukan kelangsungan hidup perusahaan adalah penjualan, tanpa adanya penjualan yang cukup maka perusahaan tersebut tidak akan mencapai tujuan utamanya. Penjualan terdiri dari penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai merupakan penjualan yang dilakukan secara tunai ini. Penjualan tunai merupakan penjualan yang transaksinya dilakukan secara tunai, perusahaan lebih dimudahkan dalam penjualan tunai ini karena perusahaan akan segera menerima kas. Sedangkan penjualan kredit lebih banyak dipilih oleh para pembeli karena pembayaran untuk pembelian barang dapat ditunda, selain pembeli perusahaan juga mendapat keuntungan dari adanya penjualan kredit ini karena perusahaan akan mendapatkan pendapatan lebih besar dibandingkan dengan penjualan secara tunai.

Meningkatkan volume penjualan secara kredit akan menyebabkan investasi dalam piutang meningkat. Peningkatan investasi dalam piutang

menyebabkan modal kerja yang tertanam dalam piutang akan semakin besar. Perusahaan yang baik adalah perusahaan yang dapat mengendalikan seluruh kegiatan didalam perusahaan sehingga tujuan perusahaan dapat dicapai sesuai dengan apa yang direncanakan. Piutang dagang sebagai salah satu aktiva lancar perusahaan, merupakan aktiva yang penting karena secara tidak langsung dapat menunjukkan besarnya pendapatan yang diterima, pos piutang timbul karena penjualan kredit. Piutang dagang sebagai salah satu aktiva lancar perusahaan, merupakan aktiva yang penting karena secara tidak langsung dapat menunjukkan besarnya pendapatan yang diterima, Pos piutang timbul karena penjualan kredit. Oleh karena itu perlu diadakan suatu pengendalian yang efektif sehingga tindakan-tindakan kecurangan terhadap piutang dagang dapat dikurangi.

Pengendalian intern organisasi perusahaan merupakan salah satu fungsi utama dari sistem informasi akuntansi. Oleh karena itu sistem informasi akuntansi harus dapat menunjang pengendalian intern yang diterapkan oleh perusahaan, sistem informasi akuntansi akan mencatat seluruh aktivitas perusahaan secara otomatis sehingga pimpinan perusahaan akan memperoleh laporan-laporan yang bermanfaat untuk menilai efisiensi perusahaan, menetapkan kebijakan-kebijakan dan mengambil keputusan.

Penjualan merupakan aktivitas yang sangat penting dalam perusahaan, penjualan merupakan sumber pendapatan bagi perusahaan. Tujuan perusahaan untuk memperoleh laba yang lebih optimal dari hasil penjualan merupakan unsur terpenting untuk mempertahankan kelangsungan hidup suatu perusahaan. Masalahnya adalah bagaimana agar pengendalian intern penjualan dapat berfungsi dengan efektif, untuk mengatasinya diperlukan sistem akuntansi penjualan yang memadai, sehingga dapat membantu pimpinan perusahaan

dalam menjalankan usahanya. Sistem informasi akuntansi penjualan diperlukan untuk menyediakan bukti pencatatan dan pelaporan yang memadai atas seluruh kegiatan penjualan perusahaan, sehingga dapat dijadikan informasi yang berguna bagi kepentingan pimpinan dalam pengambilan keputusan.

Sistem Akuntansi penjualan dibuat dengan tujuan untuk dapat mengontrol atau mengendalikan aktivitas penjualan. Hal ini perlu karena penjualan dapat mengakibatkan kesalahan pada sistem atau tingkat kecurangan yang disengaja akibat kelemahan sistem itu sendiri. Pengendalian ini harus bisa menjamin kebijakan dan pengarahan-pengarahan bagi pihak manajemen dan sebagai alat untuk mengimplementasikan keputusan dan mengatur aktivitas perusahaan khususnya bagian penjualan dan untuk dapat mencapai tujuan utama perusahaan serta upaya perlindungan terhadap seluruh sumber daya perusahaan dari kemungkinan kerugian yang di akibatkan oleh kesalahan dan kelalaian pemrosesan data-data penjualan. Berdasarkan latar belakang masalah yang telah teruraikan diatas, maka peneliti ingin meneliti tentang Sistem Akuntansi Penjualan Pada UD. DZAKI ALAM FOOD.

1.2 Rumusan Masalah

Dari latar belakang diatas, maka rumusan masalah yang akan diteliti oleh penulis adalah :

1. Apakah UD.DZAKI ALAM FOOD sudah menggunakan sistem akuntansi penjualan ?
2. Apakah sistem yang ada di UD. DZAKI ALAM FOOD sudah berjalan dengan efektif dan efisien ?

1.3 Tujuan Penelitian

Dari uraian rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui apakah UD.DZAKI ALAM FOOD sudah menggunakan sistem akuntansi penjualan ?
2. Untuk mengetahui sistem yang ada di UD. DZAKI ALAM FOOD sudah berjalan dengan efektif dan efisien.

1.4 Manfaat Penelitian

Sesuai dengan tujuan dilakukannya penelitian ini, maka manfaat yang diharapkan dapat diperoleh adalah:

1. Aspek Akademis

Penelitian ini akan memberikan suatu gambaran yang jelas sistem penjualan, sehingga perusahaan dapat melakukan evaluasi diri dan mengambil tindakan yang perlu untuk memperbaiki sistem penjualan yang sedang berjalan.

2. Aspek Pengembangan Ilmu Pengetahuan

Khususnya dalam bidang akuntansi, penelitian ini akan menambah perbendaharaan karya ilmiah, khususnya mengenai sistem informasi akuntansi penjualan, dengan harapan akan bermanfaat sebagai bahan masukan berupa studi kasus yang dapat dipelajari dan dipahami

3. Aspek Praktis

Penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan kajian ataupun studi komparatif dalam mengevaluasi sistem penjualan. Melalui penelitian ini diharapkan pembaca dapat memperoleh masukan yang berarti dalam mengimplementasikan sistem yang berlaku didalam perusahaan serta masalah-masalah yang mungkin akan dihadapi.