

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Suatu perusahaan didirikan untuk menghasilkan keuntungan bagi pemiliknya. Perusahaan dagang merupakan perusahaan yang kegiatan utamanya adalah penjualan. Penjualan merupakan tulang punggung perusahaan dagang dalam mengembangkan usaha dalam rangka memperoleh lebih banyak keuntungan. Penjualan dianggap sebagai ujung tombak dalam memasarkan produk kepada konsumen. Penjualan menjadi suatu kegiatan yang sangat vital apalagi di saat sekarang ini, semua kendali kekuatan pasar dipegang sepenuhnya oleh konsumen. Perusahaan akan lebih terjamin kelangsungan hidupnya dan dapat terus berkembang untuk meningkatkan omset penjualan, apabila aktivitas penjualan dikelola dengan baik salah satunya adalah dengan pencatatan penjualan yang cepat dan tepat dalam upaya pembuatan laporan penjualan untuk kepentingan manajemen. Perusahaan membutuhkan sistem yang akan berperan dalam pemrosesan dan pengolahan data penjualan, yaitu Sistem Akuntansi Penjualan. Sistem Akuntansi Penjualan tersebut bertujuan untuk mendukung aktivitas bisnis perusahaan dalam mengelola, memproses data transaksi secara efektif dan efisien. Sistem akuntansi yang disusun untuk suatu perusahaan dapat diproses dengan cara manual atau diproses dengan menggunakan mesin-mesin mulai dengan mesin pembukuan yang sederhana sampai dengan komputer. Sistem Akuntansi Penjualan sangat berperan dalam meningkatkan omset penjualan dan mencari pangsa pasar yang lebih luas, karena akan membantu

manajemen perusahaan dalam menyediakan informasi yang berkaitan dengan semua kegiatan perusahaan. Informasi yang disediakan oleh Sistem Informasi Akuntansi penjualan berkaitan dengan informasi kas, informasi pembelian, informasi penjualan, dan informasi yang lainnya.

Manajer penjualan yang berperan sebagai perencanaan, koordinasi, dan pengendalian kegiatan, sangat memerlukan informasi kegiatan penjualan dan keadaan keuangan perusahaan, seperti informasi piutang dan informasi utang. Pemakai informasi dapat dibagi dalam dua kelompok besar yaitu *ekstern* dan *intern*, pemakai *ekstern* mencakup pemegang saham, *investor*, *kreditur*, pemerintah, pelanggan, dan pemasok, pesaing, serikat pekerja dan masyarakat secara keseluruhan. Pemakai *ekstern* menerima dan tergantung pada beragam keluaran dari sistem informasi akuntansi suatu organisasi. Agar dapat menyediakan informasi-informasi tersebut, Sistem Informasi Penjualan harus dilaksanakan berdasarkan pada prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan itu sendiri. Informasi yang disediakan oleh Sistem Akuntansi Penjualan tersebut merupakan suatu hasil pengolahan data dalam bentuk yang lebih berarti dan berguna bagi para penggunanya, karena menggambarkan kejadian nyata yang digunakan dalam mengambil keputusan. Informasi yang dihasilkan oleh suatu sistem akuntansi dalam sebuah perusahaan digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan, agar pengambilan keputusan yang dilakukan oleh pihak manajemen perusahaan selalu tepat.

Pengambilan keputusan selalu mencari informasi yang akurat agar menjadikan keputusan yang diambil tersebut sebagai keputusan yang terbaik, perusahaan selaku penyedia informasi dituntut untuk dapat memberikan informasi

tentang berbagai hal yang menjelaskan keadaan perusahaan tersebut. Pihak-pihak luar seperti *kreditur*, calon-calon *investor* dan kantor pajak sangat membutuhkan informasi yang tersedia untuk kepentingan mereka sendiri, di samping itu, pihak *intern* perusahaan yaitu manajemen, juga sangat memerlukan informasi untuk mengawasi, mengetahui, dan mengambil keputusan. Untuk itu penulis tertarik untuk menuangkan ke dalam penulisan mengenai penjualan pada **UD. Mitra Solusi Abadi** yang disajikan dalam penulisan yang berjudul “**Sistem Akuntansi Penjualan pada UD. Mitra Solusi Abadi**”

1.2 Tujuan Penelitian

Secara umum kegiatan magang pada Program Studi Diploma Tiga Akuntansi (D3) Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia bertujuan menghasilkan lulusan tenaga inti yaitu: Akuntansi Keuangan dan Manajemen, Pemeriksaan Akuntansi, Perpajakan, Komputer Akuntansi, Manajemen Keuangan dan perbankan. Adapun tujuan penelitian didalam penulisan penelitian ini ialah :

1. Untuk mengetahui dan sekaligus mempelajari Sistem Akuntansi penjualan pada UD. Mitra Solusi Abadi.
2. Mengetahui proses penjualan pada UD. Mitra Solusi Abadi.

1.3 Manfaat Magang

Manfaat yang diharapkan dari penulisan tugas akhir ini adalah :

1. Bagi Penulis
 - a. Mempraktekkan ilmu yang telah didapat didalam perkuliahan dengan membandingkannya kedalam praktek kerja yang sebenarnya.
 - b. Menambah pengetahuan, memberikan pengalaman serta membantu penulis untuk lebih memahami dunia kerja yang akan kita hadapi.
 - c. Sebagai salah satu persyaratan kelulusan Program Studi Diploma Tiga Akuntansi (D3) “Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia” Jakarta.
2. Bagi akademik

Hasil penulisan ini diharapkan dapat memberikan manfaat sabagai referensi dan bahan acuan bacaan untuk kuliah dalam meningkatkan pengetahuan.

1.4 Tempat Praktek Kerja Magang

Penulis melakukan program praktek kerja magang pada UD. Mitra Solusi Abadi yang beralamat di Jl. Pulomas Selatan No. 18 kampung Baru.

1.5 Waktu Pelaksanaan Magang

Kegiatan pelaksanaan praktek kerja magang pada UD. Mitra Solusi Abadi yang dimulai pada tanggal 1 Juli sampai dengan 31 Agustus 2012. Adapun waktu dan hari praktek kerja magang yang diberikan yaitu hari senin sampai dengan hari sabtu.

1.6 Ruang Lingkup Pelaksanaan Kegiatan Magang

Seperti yang telah disebutkan sebelumnya, bahwa setiap mahasiswa yang telah menyelesaikan magang wajib untuk membuat laporan hasil magang yang isinya mencakup kegiatan magang yang dilakukan di perusahaan tersebut. Alasan penulis memilih judul “**Sistem Akuntansi Penjualan Pada UD. Mitra Solusi Abadi**” ialah karena penulis diberikan kesempatan untuk ikut mempelajari prosedur – prosedur yang ada. Oleh karena itu penulis merasa lebih mengerti dan menguasai sistem ini, dibandingkan dengan sistem yang ada di bidang lain.

1.7 Metode Penulisan

Dalam penyusunan Laporan Tugas Akhir ini penulis menggunakan cara sebagai berikut:

1. Metode observasi

Di dalam metode observasi ini penulis mengadakan pengamatan langsung pada perusahaan di bagian Penjualan untuk mendapatkan data- data tentang sistem akuntansi penjualan yang benar terjadi.

2. Metode wawancara

Dalam hal ini penulis mengumpulkan data secara tatap muka atau menanyakan langsung hal- hal yang berhubungan dengan pencatatan penjualan.

3. Penelitian kepustakaan

mencari bahan tentang laporan kuliah kerja praktek dan mempelajari buku- buku atau sumber- sumber lain yang berhubungan dengan materi yang akan dibahas kedalam penyusunan laporan kuliah kerja praktek.

4. Penelitian lapangan

pengumpulan data dengan terjun langsung ke lapangan dengan meneliti keadaan yang sebenarnya yang terjadi pada dunia kerja, serta bagian pekerjaan yang berhubungan dengan data yang akan diambil untuk menyusun laporan kuliah kerja praktek.