

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Suatu perusahaan didirikan untuk menghasilkan keuntungan bagi pemiliknya. Perusahaan dagang merupakan tulang punggung dalam memperoleh lebih banyak keuntungan. Perusahaan selalu berusaha untuk meningkatkan penjualan perusahaannya. Karena keberhasilan suatu perusahaan pada umumnya dilihat dari kemampuannya dalam memperoleh laba. Dengan laba yang diperoleh, perusahaan akan dapat mengembangkan dan memperluas bidang usahanya. Untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan mengandalkan kegiatannya dalam bentuk penjualan. Penjualan merupakan salah satu faktor penentu dalam kegiatan perusahaan. 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.

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, 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 *ekstern* 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 kedalam penulisan mengenai penjualan pada **PT. Indonesia Millenium Perdana** yang disajikan dalam penulisan yang berjudul **“Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan pada PT. Indonesia Millenium Perdana”**

1.2 Tujuan Magang

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

1. Untuk mengetahui Sistem Akuntansi Penjualan pada PT. Indonesia Millenium Perdana.

2. Untuk mengetahui dokumen apa saja yang digunakan dalam prosedur penjualan pada PT. Indonesia Millenium Perdana
3. Untuk mengetahui apa saja pencatatan akuntansi yang digunakan dalam prosedur penjualan pada PT. Indonesia Millenium Perdana

1.3 Manfaat Magang

a. Bagi Penulis

Sebagai bahan masukan, sehingga dapat menerapkan perpaduan yang tepat antara praktik dan teori yang diperoleh selama masa perkuliahan, khususnya dibidang akuntansi.

b. Bagi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia

Sebagai bahan masukan untuk mengevaluasi sampai sejauh mana pembelajaran yang telah diterapkan serta menambah informasi mengenai sistem akuntansi penjualan kredit.

c. Bagi Perusahaan

Sebagai bahan masukan dalam pengambilan keputusan kebijakan berkaitan dengan kegiatan penjualan kredit sehingga efektifitas penjualan semakin meningkat.

1.4 Lokasi dan Waktu Magang

Penulis menyusun laporan magang ini pada PT. Indonesia Millenium Perdana yang bertempat di Graha Mas Pemuda Blok AC/3 Jalan Pemuda, Rawamangun, Pulojadung, Jakarta Timur. Hari kerja yang berlaku di PT. Indonesia Millenium Perdana senin – jum'at dimulai pukul 08.00 sampai dengan pukul 17.00.

1.5 Metode Pengumpulan Data

Didalam memperoleh data dan informasi yang dibutuhkan penulis, maka teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian adalah sebagai berikut :

a. Studi Kepustakaan (Literatur)

Dengan metode ini penulis mengimpun data, keterangan, dan informasi dengan membaca dan mempelajari atas berbagai dokumen, arsip, hasil laporan, buku-buku dan bahan-bahan tertulis lainnya yang relevan dengan materi perkuliahan.

b. Metode studi lapangan

Dengan metode ini, penulis dapat melakukan peninjauan secara langsung pada perusahaan yang dijadikan objek penelitian dengan melalui observasi (pengamatan) untuk mendapatkan data-data kuantitatif yang dibutuhkan penulis.

c. Wawancara

Metode ini dilakukan dengan cari melakukan wawancara secara langsung dengan pihak terkait pada bagian divisi, sehingga didapatkan informasi akurat yang dapat digunakan untuk menganalisis pokok permasalahan laporan ini.