

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pada umumnya perusahaan didirikan untuk menghasilkan barang atau jasa dengan tujuan utama memaksimalkan laba. Pihak manajemen dituntut untuk bekerja lebih efisien demi menjaga kelangsungan hidup perusahaan untuk mendapatkan laba yang maksimal. Untuk mencapai tujuan tersebut perusahaan perlu mengidentifikasi peluang, persaingan dan selera konsumen.

Suatu perusahaan terbagi atas tiga macam yaitu perusahaan jasa, perusahaan manufaktur, dan perusahaan dagang. Bagi perusahaan jasa adalah perusahaan yang tidak menjual barang atau sesuatu yang berupa fisik, melainkan memberikan atau menjual jasa, perusahaan manufaktur adalah perusahaan yang mengubah barang jadi menjadi barang setengah jadi maupun barang jadi, sedangkan perusahaan dagang adalah perusahaan yang menjual barang tanpa mengubah fisik barang tersebut.

Perusahaan dagang merupakan perusahaan yang kegiatan utamanya adalah penjualan. Penjualan merupakan tulang punggung perusahaan dagang dalam mengembangkan usaha dalam rangka memperoleh lebih banyak keuntungan. 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. Untuk itu perusahaan harus meningkatkan pendapatannya dari omset

penjualan produk yang dihasilkan kepada konsumen diseluruh pasar yang dimilikinya dan dirancang sistem akuntansi penjualan yang baik.

Dalam melakukan penjualan, perusahaan memerlukan prosedur yang merupakan langkah-langkah pemrosesan data yang tersusun dalam urutan tertentu yang dalam sistem akuntansi disebut prosedur penjualan. Prosedur penjualan adalah urutan kegiatan sejak diterimanya pesanan dari pembeli, pembuatan faktur dan pencatatan penjualan.

Sistem akuntansi penjualan merupakan peran yang sangat penting dalam meningkatkan omset penjualan dan mencari pangsa pasar yang lebih luas, karena akan membantu manajemen perusahaan dalam menyediakan informasi yang berkaitan dengan kegiatan perusahaan. Informasi yang disediakan oleh Sistem Informasi Akuntansi penjualan berkaitan dengan kas, informasi pembelian, informasi penjualan, dan informasi yang lainnya.

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.

PT. Karunia Lentera Abadi adalah perusahaan yang bergerak dalam usaha perdagangan yang kegiatan usahanya berupa penjualan alat laboratorium, farmasi dan kesehatan. Sistem penjualan tunai dan kredit merupakan sistem yang diterapkan dalam perusahaan tersebut. Untuk itu perusahaan harus mengawasi pelaksanaan penjualan dengan baik agar dapat memaksimalkan keuntungannya. Dengan adanya sistem penjualan ini diharapkan perusahaan dapat menyajikan

informasi penjualan yang lebih relevan agar dapat mencapai target yang telah ditentukan dan dapat meningkatkan pendapatan perusahaan. Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis tertarik untuk menyusun Laporan Tugas Akhir yang berjudul “Sistem Akuntansi Penjualan Menggunakan Medwinsoft Accounting Pada PT. Karunia Lentera Abadi”.

1.2 Tujuan Magang

Adapun tujuan dari magang ini, adalah untuk mengetahui sistem akuntansi penjualan menggunakan Medwinsoft Accounting pada PT. Karunia Lentera Abadi.

1.3 Tempat dan Waktu Magang

Penulis melakukan praktek kerja lapangan pada PT. Karunia Lentera Abadi, yang beralamat di Jalan Taman Sari 1B No. 39 C Rt.008 Rw.01 Kel. Maphar Kec. Taman Sari Kota Jakarta Barat. Pelaksanaan praktek kerja lapangan pada tanggal 04 Maret 2019 sampai dengan 30 April 2019. Dengan waktu kerja lapangan dari hari Senin sampai Jumat pada jam 08.00 sampai dengan 17.00 WIB.

1.4 Teknik Pengumpulan Data

Dalam penyusunan Laporan Tugas Akhir ini penulis menggunakan teknik pengumpulan data ini sebagai berikut:

1. Observasi

Pengumpulan data dengan cara pengamatan dan penelitian secara langsung yang berkaitan dengan laporan ini. Melalui cara dengan kegiatan pekerjaan dilapangan untuk mendapatkan data-data sistem akuntansi penjualan yang benar terjadi.

2. Wawancara

Teknik pengumpulan data yang digunakan penulis yang mana penulis melakukan tanya jawab langsung dengan pihak terkait terutama mengenai sistem akuntansi penjualan dan hal-hal yang dianggap penting bagi penulis.

3. Dokumentasi

Pengumpulan data dengan melakukan pengutipan secara langsung terhadap data-data yang dimiliki perusahaan seperti prosedur penjualan, sejarah perusahaan, dan struktur organisasi perusahaan.

4. Pustaka

Pengumpulan data dengan memperoleh dari buku-buku bacaan dan sumber-sumber kepustakaan lainnya yang berhubungan dengan materi yang akan dibahas kedalam penyusunan laporan tugas akhir.

1.5 Manfaat Magang

1. Bagi Penulis

Sebagai sarana untuk mempraktekan langsung di lapangan atas teori yang telah didapatkan selama perkuliahan, serta untuk memperluas pengalaman dan pengetahuan terutama mengenai sistem akuntansi penjualan.

2. Bagi Perusahaan

Dapat digunakan sebagai acuan dalam meningkatkan kualitas sistem akuntansi penjualan pada perusahaan.

3. Bagi Akademik

Sebagai referensi bagi mahasiswa lain yang akan melakukan penelitian lebih lanjut tentang sistem akuntansi penjualan dan bahan acuan bacaan untuk kuliah dalam meningkatkan pengetahuan.