

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pada era globalisasi sekarang ini perkembangan perusahaan semakin pesat. Banyak perusahaan semakin memperluas usahanya dengan meraih pangsa pasar. Hal tersebut mendorong terjadinya persaingan ketat antar perusahaan. Keberhasilan suatu perusahaan pada umumnya dinilai dari kemampuannya dalam memperoleh laba. Dengan laba yang diperoleh, perusahaan akan dapat mengembangkan berbagai kegiatan, meningkatkan jumlah aktiva dan modal serta dapat mengembangkan dan memperluas bidang usahanya. Dalam menjalankan kegiatannya, perusahaan sangat memerlukan adanya sebuah informasi yang jelas dan relevan untuk mencapai laba yang diinginkan . Salah satu informasi yang dibutuhkan yaitu sistem akuntansi penjualan.

Bagi perusahaan, pendapatan dari penjualan merupakan unsur yang terbesar yang berpengaruh terhadap laba bersih perusahaan. Prosedur pencatatan penjualan digunakan untuk mencatat transaksi penjualan barang atau jasa baik secara kredit maupun secara tunai.

Dalam transaksi penjualan secara kredit, jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang, setiap penjualan kredit yang pertama kepada pembeli selalu

didahului dengan analisis terhadap dapat atau tidaknya tersebut diberi kredit. Analisis ini dapat melihat dari kondisi keuangan pembeli.

Penjualan barang atau jasa dapat dilaksanakan melalui penjualan secara kredit maupun secara tunai. Penjualan kredit memungkinkan perusahaan menambah volume penjualan dengan memberikan kesempatan kepada para pembeli untuk membelanjakan sekarang penghasilan yang akan diterima mereka pada masa yang akan datang. Artinya mereka dapat memperoleh atau membeli barang-barang yang mereka butuhkan sekarang namun pembayarannya beberapa waktu kemudian dan jatuh tempo pembayaran telah disepakati bersama antara penjual dan pembeli. Tingginya risiko pada sistem penjualan menyebabkan perusahaan memprioritaskan sistem akuntansi penjualan terutama menyangkut struktur pengendalian intern siklus penjualan untuk mencegah dan mendeteksi salah saji guna mendapatkan laba bersih penjualan.

PT. Ultraadilestari Stellaperkasa adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang Distributor. Persediaan yang ada didalam perusahaan adalah persediaan berupa produk makanan dan minuman yang di distribusikan ke toko-toko kecil hingga swalayan besar . Hasil penjualan merupakan sumber pendapatan utama perusahaan. Urutan kegiatan penjualan perusahaan dimulai dari sejak diterimanya pesanan dari pembeli berupa Purchase Order (PO) , mencetak faktur penjualan , mempersiapkan barang dari gudang untuk melakukan pengiriman , pengiriman barang , penagihan dan pencatatan penjualan barang. Dalam prosedur penjualan ini melibatkan bagian-bagian yang terkait dengan maksud agar penjualan yang terjadi dapat diawasi.

Sistem akuntansi penjualan pada PT. Ultraadilestari Stellaperkasa, belum dapat dijalankan sesuai dengan yang diharapkan. Prosedur penjualan yang diselenggarakan perusahaan ini dapat dilakukan baik secara tunai maupun kredit. Pada prosedur penjualan kredit banyak sering menimbulkan penyelewengan seperti terjadinya penggelapan uang kas dan penggelapan barang-barang. Permasalahan lain adalah kurangnya pengawasan audit faktur penjualan dan pemakaian formulir atau faktur penjualan yang kurang memadai seperti faktur penjualan yang tercetak secara komputerisasi, sehingga faktur ini dapat disalahgunakan karena pengisian nomor faktur dilakukan secara manual.

Berdasarkan hal tersebut di atas, maka penulis tertarik memilih judul : **“Analisis Sistem Akuntansi Penjualan Terhadap Laba Perusahaan pada PT. Ultraadilestari Stellaperkasa.”**

1.2 Identifikasi Masalah

Permasalahan penelitian yang penulis ajukan ini dapat diidentifikasi masalahnya sebagai berikut : “Apakah Sistem Informasi Akuntansi sudah diterapkan sesuai dengan prosedur dalam perusahaan agar dapat meningkatkan laba diperusahaan?”

1.3 Pembatasan Masalah

Batasan masalah dalam penelitian sangat perlu dikemukakan, hal ini bertujuan agar penelitian yang dilakukan dapat lebih fokus pada pokok permasalahan, tujuan dan manfaat penelitian. Dalam hal ini hanya membahas tentang “Analisis Sistem Akuntansi Penjualan Terhadap Laba Perusahaan”.

1.4 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas,dapat penulis uraikan rumusan masalah dalam penelitian yaitu : “Bagaimana penerapan Sistem Akuntansi Penjualan guna meningkatkan laba pada PT. Ultraadilestari Stellaperkasa ?”

1.5 Tujuan Masalah

Adapun tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui dan menganalisis Sistem Akuntansi Penjualan terhadap laba perusahaan pada PT. Ultraadilestari Stellaperkasa dan apakah telah berjalan secara efektif dan efisien.

1.6 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penulisan skripsi ini diantaranya :

1. Bagi peneliti, hasil penelitian ini diharapkan dapat mengembangkan ilmu pengetahuan yang diperoleh secara teoritis untuk menambah wawasan penulis yang berhubungan dengan Sistem Akuntansi Penjualan di perusahaan.
2. Bagi perusahaan, dapat digunakan sebagai masukan bagi pihak perusahaan dan hasil penulisan ini dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan mengenai Sistem Akuntansi Penjualan.
3. Bagi universitas, penelitian ini dapat dijadikan tambahan referensi dan kepustakaan bagi mahasiswa.