

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Perusahaan sebagai suatu entitas yang dalam kegiatan usahanya selalu berhubungan dengan berbagai permasalahan ekonomi adalah sebagai sebuah organisasi yang tujuan utamanya untuk mencapai profit yang tinggi, hal tersebut adalah suatu kenyataan yang tidak mungkin dipungkiri disamping tujuan-tujuan lainnya.

Tercapainya tujuan perusahaan adalah harapan setiap orang yang tergabung dalam perusahaan tersebut. Namun dalam kenyataannya tujuan yang akan dicapai tidak mungkin dapat terwujud tanpa didukung oleh sistem yang baik.

Sistem akuntansi adalah sistem yang selalu terlibat dalam kegiatan perusahaan, baik perusahaan kecil maupun perusahaan besar. Kebutuhan akan sistem akuntansi sangat dirasakan oleh para manajer, terutama pada perusahaan besar, hal ini dikarenakan terjadi transaksi yang begitu kompleks dan tidak mungkin para manajer dapat mengingatnya, serta untuk lebih membantu dan mengetahui apakah prosedur yang seharusnya terlaksana telah berjalan sesuai dengan harapan manajer, dengan begitu para manajer dapat dengan mudah mengetahui bagaimana kondisi perusahaan yang saat ini dipimpinnya tanpa harus melakukan pengawasan secara langsung terhadap bawahannya. Dengan melihat keadaan perusahaan, sering kita jumpai ketidaksesuaian penerapan sistem akuntansi dalam praktek sehingga

terjadi kecurangan - kecurangan dalam perusahaan tersebut. Adanya sistem akuntansi yang baik dalam perusahaan berarti telah tersedia suatu yang dapat menghindarkan perusahaan dari keinginan pihak tertentu untuk melakukan penyelewengan, penipuan serta pemborosan terhadap harta kekayaan perusahaan dan meminimalkan penyalahgunaan prosedur yang telah ditetapkan semula.

Sistem akuntansi penjualan merupakan salah satu bagian dari sistem akuntansi yang sudah pasti akan ikut menentukan penyajian informasi. Hal ini dikarenakan keberhasilan sistem akuntansi dalam menghasilkan informasi ditentukan oleh kesesuaian antara bagian sistem itu sendiri.

Sistem akuntansi penjualan juga dapat diartikan sebagai sarana bagi suatu manajemen perusahaan untuk mendapatkan informasi penjualan serta menyajikannya kepada pihak - pihak yang berkepentingan. Sistem akuntansi penjualan yang dirancang dengan baik akan menghasilkan informasi yang baik dan tepat bagi pemakai informasi dalam pengambilan keputusan.

Oleh karena itu dalam perusahaan, baik perusahaan industri, perusahaan dagang maupun perusahaan lainnya yang bertujuan untuk mencari keuntungan, selalu berhadapan dengan masalah penjualan. Supaya penjualan yang dilaksanakan dapat berjalan dengan baik, maka harus diciptakan sistem akuntansi penjualan yang baik. Berdasarkan hasil penelitian terdahulu PT Pertani (Persero) Unit Pemasaran Lhokseumawe merupakan perusahaan yang bergerak dibidang pengadaan dan penyaluran sarana produksi pertanian dan peralatan pertanian. Berdasarkan uraian diatas

maka penulis tertarik meneliti mengenai sistem akuntansi PT Pertani (Persero) Unit Pemasaran Lhokseumawe. Dalam hal ini penulis hanya mengkhususkan pada pembahasan yang berjudul “Sistem Akuntansi Penjualan Pada PT Pertani (Persero) Unit Pemasaran Lhokseumawe”

1.2. Permasalahan

Setiap perusahaan selalu mempunyai permasalahan yang berbeda. Berdasarkan uraian alasan pemilihan judul diatas, ruang lingkup tugas akhir ini lebih menekankan pada perumusan masalah yaitu : “Bagaimana Sistem Akuntansi Penjualan Pada PT Pertani (Persero) Unit Pemasaran Lhokseumawe berdasarkan sistem yang berlaku sesuai dengan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) ?”.

1.3. Batasan Masalah

Agar penelitian ini dapat di lakukan lebih focus, sempurna dan mendalam maka penulis memandang permasalahan penelitian yang di angkat perlu di batasi variabelnya. Oleh sebab itu, penulis membatasi diri hanya berkaitan dengan “Sistem Akuntansi Penjualan yang ada di PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Lhokseumawe” Sistem akuntansi penjualan di pilih karena sebagai media informasi dan sarana bagi suatu manajemen perusahaan untuk dapat di catat dan di awasi dengan baik dan mendapatkan informasi penjualan serta menyajikannya kepada pihak - pihak yang berkepentingan.

1.4. Tujuan dan Manfaat

1.4.1. Tujuan Penelitian :

Untuk mengetahui bagaimana penerapan sistem akuntansi penjualan pada PT Pertani (Persero) Unit Pemasaran Lhokseumawe.

1.4.2. Manfaat penelitian :

1. Untuk peneliti sendiri sebagai bahan masukan bagi penulis untuk menerapkan teori dan praktek.
2. Bagi perusahaan sebagai bahan pertimbangan dan masukan dalam proses kerja dan pengawasa serta pengambilan keputusan demi kelancaran kegiatan perusahaan.
3. Bagi pihak lain sebagai bahan masukan dan referensi bagi pihak yang berkepentingan dalam penulisan Tugas Akhir yang akan datang.

1.5. Metode Penelitian

1.5.1. Objek Penelitian

PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Lhokseumawe adalah perusahaan BUMN (Badan Usaha Milik Negara) berkedudukan di Jln. Banda Aceh –Medan Km 161 Meureudu Kabupaten Pidie Jaya yang bergerak di bidang Agribisnis baik penjualan dan jasa alat pertanian

1.5.2. Sumber Data

Untuk keperluan analisis, maka data yang di gunakan oleh penulis adalah data primer dan skunder, di mana data primer di ambil

berdasarkan : data barang, data penjualan, dan profil perusahaan. Sementara data skunder diperoleh berdasarkan literature perpustakaan yang berhubungan dengan penelitian ini yang kemudian di jadikan landasan teori untuk melakukan penelitian dalam tugas akhir ini

1.5.3. Teknik Pengumpulan Data

Dalam proses pengumpulan data yang bertujuan untuk mendapatkan data yang akurat, maka penulis menggunakan metode pengumpulan data sebagai berikut :

1. Wawancara (*Interview*)
2. Observasi (*Observation*)
3. Studi Perpustakaan

1.6. Sistematika Penulisan

1.6.1. Jadwal Penelitian

Jadwal penelitian dilakukan setelah peneliti menyelesaikan magang di Universitas Darmawangsa Fakultas Ekonomi Program Diploma III. Jadwal Survei terdiri dari beberapa kegiatan. Kegiatan dimulai dari persiapan melaksanakan survey, pelaksanaan dalam pengumpulan data perusahaan, pelaporan bimbingan untuk penulisan laporan tugas akhir. Jadwal survei/observasi untuk lebih jelasnya dapat dilihat di table jadwal survei/observasi berikut ini.

Tabel 1.1
Jadwal Penelitian

No	Kegiatan	Juli	Agustus			
		Minggu	Minggu			
		IV	I	II	III	IV
A	Persiapan					
1.	Pelaksanaan survey untuk Mendapatkan topik tugas baru	<input type="checkbox"/>				
2.	Bimbingan untuk pelaksanaan tugas akhir		<input type="checkbox"/>			
B.	Pelaksanaan					
3.	Pengumpulan data perusahaan.		<input type="checkbox"/>			
4.	Pengolahan data perusahaan dalam menyusun laporan tugas akhir			<input type="checkbox"/>		
C.	Pelaporan					
5.	Bimbingan untuk penulisan laporan tugas akhir.				<input type="checkbox"/>	
6.	Perbaikan tugas akhir				<input type="checkbox"/>	
7.	Bimbingan tahap akhir dalam penyusunan tugas akhir.				<input type="checkbox"/>	
8.	Penyempurnaan tugas akhir.					<input type="checkbox"/>

1.6.2. Laporan Penelitian

Untuk mengarahkan dan mempermudah penyusunan ini peneliti membuat rencana penulisan sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini menerangkan tentang latar belakang, permasalahan, permasalahan, tujuan, manfaat penelitian, maksud dan tujuan rencana penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Dalam bab ini penulis menguraikan tentang kajian pustaka baik dari buku-buku ilmiah maupun sumber sumber lain yang mendukung penelitian ini.

BAB III : PROFIL PERUSAHAAN

Dalam bab ini penulis menguraikan sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi perusahaan.

BAB IV : TOPIK PENELITIAN

Dalam bab ini penulis mencoba melakukan analisa dan evaluasi terhadap sistem akuntansi penjualan dan pengendalian intern sistem akuntansi penjualan yang dilakukan pada PT Pertani (Persero) Unit Pemasaran Lhokseumawe yang beralamat di Jl. Lintas Banda Aceh – Medan Km 161 Meurah Dua Kabupaten Pidie Jaya

BAB V : PENUTUP

Akhirnya pada bab ini penulis mencoba menyimpulkan hasil penelitian yang didapat dengan menganalisis data yang tersedia, dan penulis juga mencoba memberikan saran yang dianggap penting untuk perbaikan dimasa yang akan datang.

