

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang.

Dewasa ini dengan semakin majunya perkembangan perekonomian suatu daerah atau negara membawa dampak terhadap dunia usaha untuk tumbuh dan berkembang. Dengan demikian menuntut para pengusaha untuk mengembangkan kegiatan usahanya tidak hanya pada sektor pemenuhan kebutuhan primer, namun juga pemenuhan kebutuhan sekunder. Dalam menjalankan usahanya para pengusaha dihadapkan pada berbagai persaingan, persaingan tersebut adalah untuk masing-masing pengusaha yang menghasilkan dan menjual produk yang sejenis.

Pertumbuhan perusahaan tersebut tidak terlepas dari sistem pengelolaan data yang cepat, tepat dan akurat. Sistem pengolahan data yang dimaksud adalah sistem pengolahan data secara elektronik, yang dapat mencatat semua file transaksi dengan cepat dan akurat. Dengan demikian sebuah perusahaan dapat tumbuh dan berkembang dengan cepat, jika sistem pengelolaan datanya dilakukan dengan baik. Pimpinan perusahaan selalu berusaha untuk mencapai keberhasilan dan peningkatan dari tahun ke tahun. Dengan demikian seorang pimpinan memerlukan informasi yang akurat tentang keadaan perusahaannya, terutama mengenai informasi penjualan dan penerimaan kas.

Kegiatan penjualan terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, baik secara tunai maupun secara kredit.

Menurut **Mulyadi** (1993:199) menyatakan bahwa:

Penjualan tunai adalah penjualan yang dilaksanakan perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan penjual kepada pembeli.

Menurut **Mulyadi** (1993:216) menyatakan bahwa:

Penjualan kredit adalah penjualan yang dilaksanakan dengan mengirimkan barang sesuai order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut.

Dalam transaksi penjualan kredit, jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. Kegiatan penjualan kredit ini ditangani perusahaan melalui sistem penjualan kredit. Dalam transaksi penjualan tunai, barang atau jasa baru diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli jika perusahaan menerima kas dari pembeli. Kegiatan penjualan tunai ditangani oleh perusahaan melalui sistem penjualan tunai.

Dalam transaksi penjualan, tidak semua penjualan berhasil mendatangkan pendapatan (*revenue*) bagi perusahaan. Adakalanya pembeli mengembalikan barang yang dibelinya kepada perusahaan dan kadangkala pembeli tidak mampu membayar piutang yang sudah jatuh tempo sehingga menyebabkan adanya penunggakan piutang. Transaksi pengembalian pembelian ditangani perusahaan melalui sistem retur penjualan. Sedangkan penunggakan piutang ditangani perusahaan oleh bagian piutang.

Penjualan dalam suatu perusahaan tidak terlepas dari unsur penerimaan kas. Oleh karena itu diperlukan suatu sistem akuntansi yang baik agar kecurangan atau penyimpangan yang terjadi dapat terlacak melalui penerapan pengendalian intern yang baik. Bentuk pengendalian intern tersebut dapat berupa kasir harus menyetorkan uang yang diterima tersebut pada hari yang sama saat penerimaan kas terjadi dan membuat berita acara penerimaan kas pada hari itu juga pada bagian akuntansi.

PT. Perdana Bangun Pusaka, Tbk cabang Palembang merupakan sebuah perusahaan cabang yang bergerak dibidang penjualan produk fotografi. Perusahaan ini melakukan kegiatan penjualannya dengan sistem penjualan tunai dan sistem penjualan kredit. Perusahaan ini mengalami permasalahan dalam hal pencetakan faktur penjualan yaitu faktur penjualan yang seharusnya hanya satu kali cetak dapat dicetak kembali sehingga menyebabkan terjadinya penyalahgunaan oleh bagian penjualan. Unsur pengendalian intern terhadap penjualan pada perusahaan ini masih sangat lemah sehingga penyelewengan dapat terjadi dibagian penjualan maupun bagian gudang.

Pada PT. Perdana Bangun Pusaka, Tbk cabang Palembang pimpinan berusaha untuk meningkatkan volume penjualannya dengan cara menerapkan sistem penjualan kredit. Selain penerapan kebijaksanaan penjualan kredit masih terdapat faktor-faktor pendukung yang dapat membantu mewujudkan tercapainya peningkatan volume penjualan dengan cara memberikan potongan harga, hadiah langsung, dan memberi kemudahan persyaratan kredit kepada pelanggan. Disamping itu perusahaan juga memperluas wilayah penjualan

hingga keluar kota Palembang misalnya ke Bengkulu, Jambi, Pangkal Pinang, Baturaja.

Dalam menerapkan sistem penjualan di dalam dan diluar kota perusahaan ini belum dapat memisahkan kode penjualan yang dilakukan diluar kota dengan kode penjualan didalam kota. Hal ini menyebabkan petugas pada bagian penjualan sulit membedakan penjualan yang dilakukan di luar kota dengan penjualan di dalam kota. Sehingga dengan demikian PT. Perdana Bangun Pusaka, Tbk cabang Palembang harus menerapkan adanya pemisahan kode penjualan di dalam kota dengan penjualan di luar kota.

Mengingat sistem akuntansi dan pengendalian intern yang diterapkan oleh PT. Perdana Bangun Pusaka, Tbk cabang Palembang masih belum memadai, maka waktu yang diperlukan untuk memproses data juga kurang efisien. Dengan demikian pada kesempatan ini saya ingin mengembangkan sistem penjualan dan penerimaan kas serta pengendalian intern terhadap sistem penjualan dan penerimaan kas tersebut. Cara yang dapat ditempuh adalah dengan menerapkan sistem penjualan dan penerimaan kas yang berbasis komputer, yaitu dengan menerapkan perbedaan kode penjualan dalam dan luar kota, menerapkan pencetakan faktur yang hanya satu kali cetak, jika terjadi kesalahan yang muncul adalah faktur revisi. Dengan demikian diharapkan dapat meningkatkan unsur pengendalian intern perusahaan ini.

Bertitik tolak dari kelemahan-kelemahan perusahaan diatas, penulis memandang perlu menerapkan sistem penjualan dan sistem penerimaan kas

yang data-datanya terakses dalam komputer sehingga setiap faktur penjualan yang dicetak memiliki nomor urut yang hanya satu kali terbit dan perbedaan kode penjualan dalam dan luar kota. Dengan demikian penulis tertarik untuk melakukan analisis terhadap sistem penjualan dan sistem penerimaan kas pada PT. Perdana Bangun Pusaka, Tbk cabang Palembang dengan memilih judul “Analisis Sistem Penjualan dan Sistem Penerimaan Kas Berbasis Komputer Pada PT. Perdana Bangun Pusaka, Tbk cabang Palembang”.

B. Perumusan Masalah.

Setiap perusahaan dalam rangka mencapai tujuannya baik perusahaan kecil maupun perusahaan besar pasti mengalami berbagai masalah yang akan mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan, begitu pula dengan PT. Perdana Bangun Pusaka, Tbk. Cabang Palembang yang tidak terlepas dari masalah tersebut.

Dalam praktek dunia akuntansi, seringkali kita menjumpai terjadinya kesalahan dalam pelaksanaan tugas dan tanggungjawab. Hal ini disebabkan sistem pengendalian intern perusahaan ini tidak memadai sehingga kemungkinan penyelewengan sangat mudah terjadi.

Dengan demikian yang menjadi permasalahan dalam skripsi ini adalah bagaimana penerapan sistem penjualan dan penerimaan kas yang dapat memenuhi persyaratan unsur pengendalian intern dalam perusahaan.

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.

1. Tujuan Penelitian.

Didalam setiap perencanaan, baik rencana jangka panjang maupun jangka pendek, sebelum melaksanakan kegiatan dan usahanya, maka terlebih dahulu ditentukan tujuan yang hendak di capai.

Penulisan skripsi ini memiliki tujuan sebagai berikut :

- a. Untuk memperbaiki informasi yang dihasilkan oleh sistem yang sudah ada, baik mengenai mutu, ketepatan penyajian, maupun struktur infomasinya.
- b. Untuk memperbaiki pengendalian akuntansi dan pengecekan intern, yaitu untuk memperbaiki tingkat keandalan (*reliability*) informasi akuntansi dan untuk menyediakan catatan lengkap mengenai pertanggungjawaban dan perlindungan kekayaan perusahaan.
- c. Untuk mengurangi biaya klerikal dalam penyelenggaraan catatan akuntansi.

2. Manfaat Penelitian.

a. Bagi Perusahaan.

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai masukan penulis bagi perusahaan dalam rangka memperbaiki sistem penjualan dan sistem penerimaan kas yang selama ini masih sering terjadi penyimpangan antara praktek yang terjadi di

perusahaan dengan unsur pengendalian intern yang seharusnya dilakukan.

b. Bagi Penulis.

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan pengalaman penulis di bidang komputer terutama mengenai sistem penjualan dan sistem penerimaan kas, serta sistem pengendalian intern dalam sistem akuntansi, sekaligus sebagai bekal untuk penelitian – penelitian yang akan datang.

c. Bagi Pembaca.

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dalam bidang akuntansi khususnya pada sistem penjualan dan penerimaan kas yang berbasis komputer.

D. Metodologi Penelitian.

1. Objek Penelitian

Penelitian dilakukan pada PT. Perdana Bangun Pusaka, Tbk Cabang Palembang yang berlokasi di Jalan Kolonel H. Burlian No. 1008 – 1010 Palembang.

2. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

a. Data Primer

Yaitu data yang saya peroleh langsung dari perusahaan dengan cara melakukan tanya jawab dengan pimpinan perusahaan

dan para karyawannya yang berhubungan dengan sistem penjualan kredit dan penerimaan kas.

Data – data tersebut di dapat melalui dua cara :

1) Pengamatan (*observasi*)

Data ini diperoleh dengan melakukan pengamatan secara langsung ditempat penelitian dan mencatat hasilnya secara sistematis dengan tujuan memperoleh data yang objektif.

2) Wawancara (*interview*)

Data ini diperoleh dengan melakukan tanya jawab secara langsung kepada pimpinan perusahaan dan personil perusahaan yang mempunyai hubungan dengan skripsi ini.

b. Data Sekunder

Yaitu data yang saya peroleh melalui para karyawan perusahaan PT. Perdana Bangun Pusaka, Tbk cabang Palembang yang berupa laporan bulanan piutang dagang, contoh faktur penjualan, bukti penerimaan kas, nota kredit dan lain-lain.

3. Teknik Analisis Data

Teknik yang digunakan dalam membahas skripsi ini adalah analisis deskriptif, yaitu membandingkan antara praktek yang ada pada perusahaan dengan teori-teori yang mendukung terutama yang berhubungan dengan penjualan dan penerimaan kas dari objek yang diteliti yaitu PT. Perdana Bangun Pusaka, Tbk cabang Palembang dan

nantinya akan ditarik kesimpulan serta diberikan saran-saran yang akan disampaikan pada bab terakhir skripsi ini.

E. Sistematika Penulisan.

Dalam penyusunan dan pembahasan skripsi ini penulis sajikan dalam lima bab yang berturut-turut saling berhubungan secara sistematis dan tidak dapat dipisahkan antara bab yang satu dengan bab yang lainnya.

BAB I PENDAHULUAN

Penulis menguraikan masalah pokok skripsi yang terdiri dari latar belakang, perumusan masalah yang dihadapi, tujuan dan manfaat penelitian, metodologi penelitian yang digunakan untuk mengumpulkan data dan bahan-bahan dalam rangka penyusunan skripsi ini serta sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Dalam bab ini penulis menguraikan definisi dan pengertian sistem akuntansi, pengertian penjualan dan sistem penerimaan kas, peranan komputer dalam sistem akuntansi, unsur-unsur pengendalian intern dalam sistem akuntansi serta sistem akuntansi dan pengendalian intern atas penjualan dan penerimaan kas.

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Dalam bab ini berisi uraian yang diperoleh dari penelitian langsung pada PT. Perdana Bangun Pusaka, Tbk Cabang Palembang yang menguraikan tentang sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi dan pembagian tugas, keadaan umum dan operasional perusahaan, analisis penerapan sistem penjualan dan penerimaan kas berbasis komputer.

BAB IV ANALISIS SISTEM PENJUALAN DAN PENERIMAAN KAS BERBASIS KOMPUTER PADA PT. PERDANA BANGUN PUSAKA, Tbk CABANG PALEMBANG

Dalam bab ini menjelaskan mengenai analisa terhadap pelaksanaan prosedur penjualan dan prosedur penerimaan kas, serta analisa terhadap sistem sistem pengendalian intern atas penjualan dan penerimaan kas berbasis komputer.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Dalam bab ini akan diberikan beberapa kesimpulan mengenai sistem penjualan kredit dan penerimaan kas berbasis komputer beserta beberapa saran yang diharapkan akan bermanfaat bagi perusahaan dimasa yang akan datang.