

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Perkembangan perusahaan saat ini semakin pesat. Era saat ini mendorong banyak perusahaan untuk semakin memperluas usahanya dengan meraih pangsa pasar. Hal tersebut mendorong terjadinya persaingan ketat antar perusahaan. Perusahaan adalah suatu instansi yang terorganisir, berdiri dan berjalan yang tidak dapat terlepas dari hukum ekonomi dan prinsip dasar perusahaan pada umumnya. Perusahaan didirikan untuk mencari laba yang sebesar-besarnya dan untuk dipertahankan kelangsungan hidup usahanya.

Perusahaan banyak melakukan usaha untuk mencapai tujuannya itu. Perusahaan harus tetap berusaha mempertahankan kelangsungan usahanya di masa yang akan datang. Usaha yang dilakukan pasti memiliki kemampuan untuk menghasilkan profit dan keuntungan. Perusahaan yang didirikan ada dua macam, yaitu di bidang jasa dan manufaktur. Tentu saja kelangsungan usaha ini dapat terwujud jika barang atau jasa yang ditawarkan dapat diterima di pasaran, dan dapat menarik pangsa pasar. Oleh karena itu, penting untuk perusahaan mempelajari sistem penjualan, karena penjualan merupakan sumber penghasilan bagi perusahaan. Penjualan yang sukses adalah penjualan yang dapat menguasai pangsa pasar. Dengan peningkatan penjualan maka laba yang akan diperoleh perusahaan akan meningkat serta perusahaan akan dapat melanjutkan kelangsungan hidupnya.

Penjualan merupakan salah satu aspek yang penting dalam sebuah perusahaan. 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. Secara umum perusahaan harus memiliki sistem yang tepat dalam semua aspek yang dijalankannya. Sistem yang baik ini merupakan salah satu kunci dalam pengendalian.

Dalam aktivitas penjualan tidak hanya sekedar pekerjaan menjual saja, tapi adalah dari awal bagaimana aktivitas penjualan tersebut dapat tercatat baik, bagaimana memperoleh konsumen, kemudian mengadakan pemesanan, sampai barang tersebut diterima oleh konsumen dengan puas tanpa adanya keluhan dari konsumen.

Pada perusahaan manufaktur, penjualan sangatlah penting dan merupakan salah satu roda penggerak dalam kelangsungan hidup usaha perusahaan. Agar kegiatan penjualan dapat berjalan secara efektif, tujuan perusahaan dapat tercapai sesuai dengan apa yang telah direncanakan, maka perlu adanya pengendalian internal. Pengendalian ditetapkan agar kegiatan operasi berjalan dengan efektif dan efisien, serta menjamin adanya keandalan mengenai catatan laporan keuangan. Pengendalian intern sangat besar pengaruhnya atas laporan keuangan. Dengan adanya pengendalian intern akan tercipta suatu sarana untuk menyusun, mengumpulkan informasi-informasi yang berhubungan dengan transaksi perusahaan, yang secara tidak langsung dapat dijalankan dengan baik.

Selain itu, masalah yang berkaitan dengan proses penjualan dalam perusahaan ini adalah kurang akuratnya data yang dihasilkan untuk melakukan proses pelunasan piutang. sehingga hal ini menghambat proses pelunasan. Terhambatnya proses pelunasan ini mengakibatkan terlihat banyaknya *customer* yang seolah-olah melakukan penunggakkan pembayaran dalam laporan piutang yang disajikan setiap minggunya. Dengan adanya penunggakkan pembayaran yang semakin lama melebihi batas kredit tiap *customer* akan berdampak pada proses pengiriman barang. Dengan terhambatnya proses pengiriman, akan dapat membuat *customer* tidak puas terhadap kinerja perusahaan disamping faktor adanya persaingan harga dengan distributor lainnya.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “**Sistem Akuntansi Penjualan Kredit pada Perum. Perhutani KBM INK Surabaya**”.

1.2. Rumusan Masalah

Bagaimana Sistem Akuntansi Penjualan Kredit pada Perum. Perhutani KBM INK Surabaya?

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui sistem akuntansi penjualan kredit yang seperti apa yang dapat membantu laporan yang berkualitas yang dapat mengendalikan penjualan dalam perusahaan khususnya PERUM.Perhutani KBM INK Surabaya.

1.4. Manfaat Penelitian

1. Bagi Peneliti

Menambah pengetahuan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan mengetahui sejauh mana pengendalian yang diterapkan oleh perusahaan agar dapat diterapkan serta seberapa besar teori yang bersangkutan dapat diterapkan untuk mengatasi masalah yang sedang dihadapi oleh perusahaan, khususnya pada Perum. Perhutani KBM INK Surabaya.

2. Bagi Perusahaan

Memberikan saran serta masukan yang lebih berarti demi perkembangan dan perbaikan yang terkait dengan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit pada Perum. Perhutani KBM INK Surabaya.

3. Bagi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi

Memperkaya ilmu pengetahuan di bidang Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan memberikan referensi bagi penelitian selanjutnya di bidang Sistem Akuntansi Penjualan.

1.5. Penjelasan Judul

1. Sistem Akuntansi

Menurut Mulyadi (2008: 3) “sistem akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan”.

2. Penjualan Kredit

Menurut Soemarso (2009:160) “Penjualan kredit adalah transaksi antara perusahaan dengan pembeli untuk menyerahkan barang atau jasa yang berakibat timbulnya piutang kas aktiva.

3. Perum. Perhutani KBM INK Surabaya

Perusahaan yang bergerak di bidang manufaktur yaitu perusahaan yang mengelola bahan baku non kayu menjadi produk jadi, yang mana produk hasil hutan non kayu andalan perum perhutani salah satunya adalah Minyak Kayu Putih (KBM).

1.6. Metode Penelitian

1. Ruang Lingkup

Ruang lingkup penelitian hanya dibatasi pada bagian persediaan bahan baku PERUM. Perhutani KBM INK Surabaya agar tidak terlalu menyimpang dari permasalahan.

2. Prosedur Pengambilan Data

Untuk memperoleh data yang yang diperlukan dalam pengamatan ini, metode pengumpulan data yang dipergunakan adalah :

a. Metode wawancara

Metode cara pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara atau tanya jawab langsung dengan pihak yang terkait pada PERUM. Perhutani KBM INK Surabaya.

b. Memanfaatkan Data Sekunder

Dalam hal ini pengumpulan data dengan memanfaatkan data yang diperoleh dari PERUM. Perhutani KBM INK Surabaya.