

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul

Di jaman yang serba modern ini informasi merupakan suatu kebutuhan primer yang tidak dapat dilepaskan dari kehidupan sehari-hari. Dengan semakin maraknya informasi dari media cetak maupun elektronik, membuat pilihan masyarakat semakin beragam dan selektif dalam memilih jenis produk yang dibutuhkan dan diinginkan. Hal ini tentunya menjadikan persaingan antar perusahaan semakin ketat, sehingga setiap perusahaan dituntut untuk selalu meningkatkan kreativitas dan inovasi guna mendapatkan pilihan dari masyarakat. Bagi para produsen yang cerdas dan handal dalam mengantisipasi perkembangan kebutuhan dan keinginan masyarakat tersebut, tentunya akan dapat meraih pasar secara langsung dan akan mendongkrak omset penjualan. Contoh kasus produsen yang cerdas dan handal dalam mengantisipasi perkembangan kebutuhan dan keinginan masyarakat adalah PT. BIO FARMA (Persero) Bandung. Perusahaan ini dituntut untuk bersikap secara profesional dalam menjalankan usahanya, sebab perusahaan ini dibentuk untuk tetap bertahan dalam menghadapi persaingan global, oleh karena itu dilakukan suatu penelitian yang dalam hal ini dapat dilihat dalam laporan keuangannya. Setiap perusahaan selalu berusaha untuk meningkatkan penjualan produknya. Kenaikan penjualan akan meningkatkan pula laba perusahaan, atau dengan kata lain besar kecilnya laba tergantung pada aktivitas penjualan. Aktivitas penjualan itu sendiri

dapat dilaksanakan melalui penjualan tunai dan penjualan kredit, khususnya untuk penjualan kredit harus mendapatkan perhatian yang khusus, karena merupakan sumber penerimaan kas perusahaan yaitu pelunasan piutang dan dalam penjualan kredit seringkali terjadi permasalahan yang lebih banyak dibandingkan penjualan tunai. Dalam penjualan kredit masalah yang bisa timbul adalah masalah yang menyangkut harga, adanya resiko piutang tak tertagih maupun masalah yang menyangkut dari prosedur penjualan kredit itu sendiri, sehingga keadaan-keadaan seperti ini dapat mempengaruhi pendapatan perusahaan. Permasalahan yang seringkali terjadi dalam penjualan kredit adalah kesalahan pelaksanaan prosedur pemberian kredit yaitu ketika bagian yang berwenang memberikan kebijakan pemberian kredit pada calon *customer* yang *bonafiditasnya* diragukan dikarenakan kelalaian ataupun ada hubungan saudara antara bagian yang berwenang memberikan kebijakan penjualan kredit dengan *customer* sehingga sangat beresiko memunculkan piutang tidak tertagih.

Agar permasalahan dalam aktivitas penjualan perusahaan dapat diminimalisir, maka hal tersebut membutuhkan alat yaitu sistem informasi akuntansi, karena dengan adanya sistem yang baik maka sistem tersebut akan menghasilkan informasi yang berperan penting sehingga dapat memenuhi kebutuhan perusahaan. Sistem akuntansi merupakan organisasi formulir, catatan dan laporan yang dikoordinasikan sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan (Mulyadi, 2001:3). Suatu sistem yang memadai merupakan salah satu persyaratan agar aktivitas perusahaan berjalan dengan

baik. Begitupun dengan aktivitas penjualan kredit, dibutuhkan suatu sistem akuntansi kredit yang memadai, maka dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang memadai, permasalahan yang ada dapat diatasi. Dan sistem informasi penjualan kredit diperusahaan dituntut agar menciptakan sistem yang baik mengenai harga, pasar, calon pembeli, syarat penyerahan, syarat pembayaran. Apabila perusahaan kurang memperhatikan penjualan kredit, kemungkinan besar tujuan jangka pendek perusahaan dalam memperoleh laba akan tercapai, tetapi untuk tujuan jangka panjang hal tersebut sulit untuk tercapai. Hal ini disebabkan penjualan kredit menghasilkan piutang yang memiliki resiko adanya piutang tak tertagih, sehingga keadaan ini akan berpengaruh terhadap pendapatan perusahaan. Dengan adanya sistem tersebut, maka penjualan terutama penjualan kredit dapat berjalan dengan baik sehingga tujuan perusahaan dalam menghasilkan laba dapat tercapai.

Berdasarkan latar belakang tersebut penulis tertarik untuk membahas lebih lanjut bagaimana bagian penjualan mengelola dari awal hingga akhir, maka penulis mengambil judul : **“TINJAUAN ATAS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN PADA PT. BIO FARMA (Persero)”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Dari sekian banyaknya ruang lingkup kegiatan usaha pada PT. BIO FARMA (Persero), maka sangat penting bagi penulis untuk membatasi masalah yang akan di teliti untuk penyusunan laporan ini. Untuk membatasi permasalahan tersebut maka

penulis mengemukakan identifikasi masalah mengenai prosedur penjualan pada PT.

BIO FARMA (Persero) sebagai berikut :

1. Bagaimana Prosedur Pelaksanaan Sistem Akuntansi Penjualan pada PT. BIO FARMA (Persero) Bandung.
2. Kendala apa saja yang dihadapi perusahaan dalam Pelaksanaan Sistem Informasi Akuntansi pada PT. BIO FARMA (Persero) Bandung.

1.3 Tujuan Tugas Akhir

Sesuai dengan permasalahan yang telah diidentifikasi penulis, maka tujuan dari tugas akhir ini adalah :

1. Untuk mengetahui prosedur pelaksanaan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan tunai dan kredit yang di terapkan pada PT. BIO FARMA (Persero) Bandung.
2. Dapat mengetahui kendala apa saja yang dialami PT. BIO FARMA (Persero) Bandung.

1.4 Kegunaan Tugas Akhir

Dari penelitian yang dilakukan diharapkan dapat memberikan manfaat yang baik secara langsung maupun tidak langsung bagi :

1. Bagi perusahaan

Hasil dari penelitian ini diharapkan menjadi Informasi yang dapat digunakan sebagai bahan masukan dan pertimbangan bagi perusahaan dalam sistem

penjualan oleh perusahaan penelitian dan kerja praktik ini dilakukan, dan bila perlu dijadikan sumber pemikiran untuk penyempurnaan dimasa yang akan datang.

2. Bagi penulis

Pelaksanaan kerja praktik yang dilakukan memberikan pengalaman praktik bagi penulis untuk terjun langsung melihat kondisi perusahaan juga dapat menambah pengetahuan dan wawasan bagi penulis khususnya. Serta menjadi bahan perbandingan antara teori-teori yang telah diperoleh selama masa perkuliahan dengan pelaksanaannya dilapangan. Dan laporan tugas akhir ini guna memenuhi syarat kelulusan program Diploma (D3).

3. Bagi pihak lain

Agar dapat dijadikan referensi dan informasi tambahan dalam melaksanakan laporan tugas akhir yang sejenis.

1.5 Metode Laporan Tugas Akhir

Dalam pembuatan laporan tugas akhir ini penulis menggunakan metode *deskriptif* yaitu suatu metode yang menggambarkan dan memperoleh pembahasan keadaan pada perusahaan tersebut berdasarkan data dari penelitian serta analisisnya, sehingga, memberikan gambaran yang cukup jelas.

Teknik pengumpulan data untuk memperoleh data yang relevan dengan topik yang akan dibahas adalah sebagai berikut :

1. Studi Lapangan (*Field Research*)

Mengadakan peninjauan secara langsung pada perusahaan yang menjadi objek penelitian. Data yang diperoleh dari penelitian ini merupakan data primer dengan pendekatan sebagai berikut :

a. Pengamatan (*Observation*)

Yaitu dengan cara melakukan pengamatan terhadap suatu aktivitas yang dijalankan perusahaan. Terutama aktivitas yang terjadi pada bagian yang berhubungan dengan masalah yang menjadi objek penelitian.

b. Wawancara (*Interview*)

Yaitu teknik pengumpulan data dengan cara mengadakan tanya jawab secara langsung dengan responden atau pihak yang berwenang untuk dimintai keterangan dan pendapatnya secara umum mengenai objek penelitian.

c. Kerja Praktik di perusahaan

Untuk mendapatkan data-data yang diperlukan, maka penulis melakukan kegiatan kerja praktik di perusahaan.

2. Studi kepustakaan (*Library Research*)

Studi kepustakaan yaitu dengan cara mempelajari buku-buku untuk mengetahui lebih dalam mengenai teori-teori yang berhubungan dengan masalah yang diteliti. Agar penulis menemukan landasan teori yang sesuai dalam menarik kesimpulan.

1.6 Lokasi dan Waktu Kerja Praktik

Lokasi yang dijadikan tempat untuk meninjau keadaan perusahaan dan menjadi objek guna mendapatkan informasi dan data dalam menyusun laporan tugas akhir adalah PT. BIO FARMA (Persero) yang berlokasi di jalan Pasteur No. 28 Bandung 40161 Indonesia. Pada tanggal 25 Oktober sampai dengan 25 Desember 2010.

