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 di butuhkan 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 cerdik dan handal dalam mengantisipasi perkembangan kebutuhan dan keinginan masyarakat tersebut, tentunya akan dapat meraih pasar dan secara langsung akan mendongkrak omset penjualan.

Contoh kasus produsen yang cerdik dan handal dalam mengantisipasi perkembangan kebutuhan dan keinginan masyarakat adalah PT. Sinar Sosro. Pada era 70an, pandangan umum masyarakat mengenai teh adalah sebuah minuman yang hanya bisa diminum di rumah. Melihat kecenderungan tersebut, Keluarga Sosrodjojo (pendiri PT. Sinar Sosro) berinovasi untuk membuat teh dalam botol *(ready to drink)* sehingga memudahkan masyarakat agar dapat meminum teh dimana saja. Cara ini terbukti sukses, hingga sampai saat ini PT. Sinar Sosro adalah *leader* dalam bidang penjualan teh dalam botol. Kesuksesan tersebut tentunya tidak membuat PT. Sinar Sosro berpuas diri dan tetap berusaha untuk meningkatkan kinerja guna mencapai penjualan yang maksimal.

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 biasa 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. Contoh kasus yang seringkali terjadi dalam penjualan kredit adalah kesalahan pelaksanaan prosedur pemberian kredit, yaitu ketika bagian yang berwenang memberikan kebijakan penjualan kredit, memberikan kredit pada calon *customer* yang *bonafiditas*nya diragukan dikarenakan kelalaian ataupun ada hubungan saudara antara bagian yang berwenang memberikan kebijakan penjualan kredit dengan si *customer* sehingga sangat berisiko memunculkan piutang tidak tertagih.

Agar permasalahan dalam aktivitas penjualan perusahaan dapat diminimalisir, maka hal tersebut membutuhkan suatu 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 dapat berjalan dengan baik. Begitupun dengan aktivitas penjualan kredit, dibutuhkan suatu sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang memadai.

Dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang memadai, permasalahan yang ada dapat diatasi. Hal ini dikarenakan sistem informasi penjualan kredit di perusahaan dituntut untuk 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 tidak 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 uraian – uraian yang dikemukakan di atas, penulis tertarik melakukan kerja praktik dengan topik **"TINJAUAN ATAS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN PADA PT. SINAR SOSRO".**

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian diatas, pembahasan yang akan diuraikan penulis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Sejauh mana prosedur pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Sinar Sosro Bandung?
2. Kendala apa saja yang dihadapi perusahaan dalam pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Sinar Sosro Bandung?
3. Solusi apa yang dilakukan PT. Sinar Sosro untuk mengatasi kendala tersebut?

1.3. Tujuan Laporan Tugas Akhir

Adapun tujuan dari laporan tugas akhir tersebut adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui prosedur pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Sinar Sosro Bandung.
2. Dapat mengetahui kendala apa saja yang dialami PT. Sinar Sosro dalam sistem informasi akuntansi penjualan.
3. Untuk mengetahui dan mempelajari solusi apa yang dilakukan PT. Sinar Sosro untuk mengatasi kendala tersebut.

1.4. Kegunaan Laporan Tugas Akhir

Adapun manfaat atau kegunaan yang akan didapat dari penelitian yang akan dilakukan ini adalah :

1. Bagi Penulis sebagai alat perbandingan antara teori yang diperoleh baik dari kegiatan perkuliahan, pengetahuan umum, maupun dari literatur-literatur yang ada dengan realisasi yang ada di lapangan.
2. Bagi Perusahaan diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi pemecahan masalah dalam sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. Sinar Sosro.
3. Bagi Pihak lain sebagai bahan bacaan yang bermanfaat dan dapat dijadikan sumber atau bahan masukan untuk penelitian lebih lanjut.

1.5. Metodologi Tugas Akhir

Metode tugas akhir yang digunakan oleh penulis dalam penyusunan laporan ini adalah metode deskriptif analis, yaitu memberikan gambaran mengenai objek yang akan diteliti dengan cara sebagai berikut :

1. Studi lapangan yaitu dengan mengadakan penelitian secara langsung untuk memperoleh data yang diperlukan melalui :
   a. Observasi atau pengamatan secara langsung yaitu mengadakan pengamatan secara langsung terhadap aktivitas sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Sinar Sosro.
   b. Wawancara yaitu mengajukan pertanyaan secara langsung kepada pihak-pihak terkait untuk memperoleh gambaran yang jelas mengenai hal-hal yang diteliti oleh penulis.
   c. Studi Dokumentasi yaitu dengan melakukan pengamatan dokumen – dokumen yang ada atau yang tersedia didalam perusahaan berkaitan dengan objek yang diteliti oleh penulis.
2. Studi kepustakaan yaitu dimaksudkan untuk memperoleh data yang sifatnya teoritis, dengan cara membaca, mempelajari dan menelaah literatur yang ada kaitannya dengan objek – objek yang akan diteliti oleh penulis.

1.6. Lokasi dan Waktu kerja Praktik

Untuk memperoleh data yang akan digunakan dalam penelitian ini, penulis melakukan kerja praktek pada PT. SINAR SOSRO Kantor Penjualan Bandung Satu di JL. Soekarno Hatta No. 325-327 Bandung, Jawa Barat. Adapun waktu pelaksanaan mulai pada bulan April 2009 sampai dengan selesai