

**ANALISIS SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN
PADA CV. GION & RAHAYU
DI KARTASURA**



SKRIPSI

Disusun dan Diajukan Untuk Memenuhi Syarat-syarat Guna Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi pada Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah Surakarta

NOVITA KUSUMA ARTATI
B 200 050 012

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA
2009**

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Suatu perusahaan didirikan untuk menghasilkan keuntungan bagi pemiliknya. Perusahaan dagang merupakan perusahaan yang kegiatan utamanya adalah penjualan. Penjualan merupakan tulang punggung perusahaan dagang dalam mengembangkan usaha dalam rangka memperoleh lebih banyak keuntungan. Penjualan dianggap sebagai ujung tombak dalam memasarkan produk kepada konsumen. Penjualan menjadi suatu kegiatan yang sangat vital, apalagi di saat sekarang ini, semua kendali kekuatan pasar dipegang sepenuhnya oleh konsumen. Perusahaan akan lebih terjamin kelangsungan hidupnya dan dapat terus berkembang untuk meningkatkan omset penjualan, apabila aktivitas penjualan dikelola dengan baik. Salah satunya adalah dengan pencatatan penjualan yang cepat dan tepat dalam upaya pembuatan laporan penjualan untuk kepentingan manajemen.

Perusahaan membutuhkan sistem yang akan berperan dalam pemrosesan dan pengolahan data penjualan, yaitu Sistem Akuntansi Penjualan. Sistem Akuntansi Penjualan tersebut bertujuan untuk mendukung aktivitas bisnis perusahaan dalam mengelola, memproses data transaksi secara efektif dan efisien. Sistem akuntansi yang disusun untuk suatu perusahaan dapat diproses dengan cara manual atau diproses dengan menggunakan mesin-mesin mulai dengan mesin pembukuan yang sederhana

sampai dengan komputer.(Pwee Leng,2001: 122, <http://puslit.ac.id>). Sistem Akuntansi Penjualan sangat berperan dalam meningkatkan omset penjualan dan mencari pangsa pasar yang lebih luas, karena akan membantu manajemen perusahaan dalam menyediakan informasi yang berkaitan dengan semua kegiatan perusahaan.

Informasi yang disediakan oleh Sistem Akuntansi penjualan berkaitan dengan informasi kas, informasi pembelian, informasi penjualan, dan informasi yang lainnya. Manajer penjualan yang berperan sebagai perencanaan, koordinasi, dan pengendalian kegiatan, sangat memerlukan informasi kegiatan penjualan dan keadaan keuangan perusahaan, seperti informasi piutang dan informasi utang.(Budiasih,2002:177-178,Jurnal Ekonomi dan Bisnis).Pemakai informai dapat dibagi dalam dua kelompok besar yaitu ekstern dan intern. Pemakai ekstern mencakup pemegang saham, investor, kreditur, pemerintah, pelanggan, dan pemasok, pesaing, serikat pekerja dan masyarakat secara keseluruhan. Pemakai ekstern menerima dan tergantung pada beragam keluaran dari sistem informasi akuntansi suatu organisasi. Agar dapat menyediakan informasi-informasi tersebut, Sistem Informasi Penjualan harus dilaksanakan berdasarkan pada prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan itu sendiri.

Informasi yang disediakan oleh Sistem Akuntansi Penjualan tersebut merupakan suatu hasil pengolahan data dalam bentuk yang lebih berarti dan berguna bagi para penggunanya, karena menggambarkan kejadian nyata yang digunakan dalam mengambil keputusan. Informasi yang dihasilkan

oleh suatu sistem akuntansi dalam sebuah perusahaan digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan, agar pengambilan keputusan yang dilakukan oleh pihak manajemen perusahaan selalu tepat. Pengambilan keputusan selalu mencari informasi yang akurat agar menjadikan keputusan yang diambil tersebut sebagai keputusan yang terbaik.

Perusahaan selaku penyedia informasi dituntut untuk dapat memberikan informasi tentang berbagai hal yang menjelaskan keadaan perusahaan tersebut. Pihak-pihak luar seperti kreditur, calon-calon investor dan kantor pajak sangat membutuhkan informasi yang tersedia untuk kepentingan mereka sendiri. Di samping itu, pihak intern perusahaan yaitu manajemen, juga sangat memerlukan informasi untuk mengawasi, mengetahui, dan mengambil keputusan. Faisal (2006:2), dalam simposium nasional akuntansi mengutip dari hasil penelitian Mia dan Clarke (1999 dalam Faisal 2006) menyatakan bahwa penggunaan informasi sistem akuntansi manajemen (SAM) dapat membantu manajer dan organisasi untuk mengadopsi dan mengimplementasikan rencana-rencana mereka dalam merespon lingkungan pesaing. Dalam penelitian ini SAM dilihat sebagai suatu sistem yang dapat memberikan informasi *benchmarking* dan *monitoring* dari informasi internal dan historis yang secara tradisional dihasilkan SAM. *Benchmarking* merupakan upaya perusahaan untuk membandingkan kondisi internal mereka dengan perusahaan pesaing. Misalnya melihat bagaimana kos, struktur kos, produktivitas, kualitas, harga, pelayanan customer dan profitabilitas. Sedangkan *monitoring* berupa

feedback dari pengimplementasian strategi-strategi perusahaan untuk mencapai faktor-faktor yang telah ditetapkan sebelumnya sebagai *benchmarking* perusahaan (Bromwich,1990 dalam Faisal 2006). Menurut Bromwich (1990 dalam Faisal 2006) penggunaan *benchmarking* dan *monitoring* yang dihasilkan SAM dapat digunakan manajer untuk membantu mereka dalam menghadapi tekanan pesaing. SAM sebagai suatu sistem yang menghasilkan informasi dapat memberikan *benchmarking* dan *monitoring* serta membantu perusahaan untuk mengidentifikasi, mengevaluasi dan mengimplementasikan strategi-strategi yang tepat serta memperbaiki kinerja perusahaan. Dengan kata lain informasi SAM merupakan mediator hubungan antara persaingan dengan kinerja perusahaan (Mia dan Clarke, 1999 dalam Faisal 2006)

Dalam memberikan informasi bagi perusahaan, Sistem Akuntansi Penjualan harus didukung dengan sistem pengendalian intern yang baik. Dengan pengendalian intern yang baik ini diharapkan data penjualan yang telah diolah akan menjadi informasi penjualan yang benar dan dapat dipercaya sehingga informasi penjualan tersebut dapat dijadikan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan. Dengan begitu, Sistem Akuntansi Penjualan yang didukung oleh pengendalian intern yang baik, diharapkan akan menghasilkan informasi yang nantinya sangat membantu manajer dalam mengambil kebijakan perusahaan dalam upaya meningkatkan omset penjualan.(Ika, 2007)

Mengingat pentingnya Sistem Akuntansi Penjualan bagi perusahaan maka perlu dilihat kembali sistem yang telah ditetapkan. Sistem Akuntansi Penjualan harus dilaksanakan sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Sistem Akuntansi Penjualan harus bisa mengikuti prosedur yang ada agar bisa memenuhi kebutuhan perusahaan, yaitu kebutuhan informasi penjualan.

Penyusunan sistem akuntansi untuk suatu perusahaan perlu mempertimbangkan beberapa faktor yang penting sebagai berikut:

- a. Sistem akuntansi yang disusun harus memenuhi prinsip cepat, yaitu bahwa sistem akuntansi harus mampu menyediakan informasi yang diperlukan tepat pada waktunya, dapat memenuhi kebutuhan dan kualitas yang sesuai.
- b. Sistem akuntansi yang disusun harus memenuhi prinsip aman, yang berarti sistem akuntansi harus dapat membantu menjaga keamanan harta milik perusahaan. Dengan kata lain, sistem akuntansi harus disusun dengan mempertimbangkan prinsip-prinsip pengawasan intern.
- c. Sistem akuntansi yang disusun harus memenuhi prinsip murah, yang berarti bahwa biaya untuk menyelenggarakan sistem itu harus dapat ditekan sehingga relatif tidak mahal. Dengan kata lain, dipertimbangkan *cost*, dan *benefit* dalam menghasilkan suatu informasi.

(Pwee Leng,2001:22,<http://puslit.ac.id>)

Tahun	Penghasilan/omset
2005	Rp 7.140.061.502
2006	Rp 7.379.061.502
2007	Rp 6.504.355.519

Berdasarkan gambar diatas CV. GION & RAHAYU selalu mengalami penurunan omsetnya, hal ini dikarenakan sistem penjualan yang diterapkan kurang efektif dan efisien sehingga realisasi tidak sesuai yang diharapkan.

Perusahaan memiliki masalah yang sering timbul, yaitu kurangnya informasi yang tersedia, kurangnya pemanfaatan informasi yang dihasilkan, pelaksanaan sistem akuntansi yang belum sesuai dengan prosedur yang telah dibuat oleh perusahaan, dan kurang efektifnya pelaksanaan sistem pengendalin intern dalam Sistem Akuntansi penjualan yang diterapkan.

Dengan adanya berbagai masalah yang dihadapi oleh perusahaan dalam pelaksanaan Sistem Akuntansi Penjualan, maka pelaksanaan Sistem Akuntansi Penjualan diperlukan beberapa perbaikan-perbaikan sehingga akan mampu menghasilkan informasi yang akurat, yang nantinya akan berguna bagi manajemen perusahaan dalam pengambilan keputusan. Berdasarkan beberapa kajian masalah di atas, peneliti menetapkan untuk mengadakan penelitian dengan judul “Analisis Sistem Akuntansi Penjualan pada CV. GION & RAHAYU ”.

B. Rumusan Masalah

Rumusan masalah yang dapat dikaji adalah :

1. Bagaimana pelaksanaan Sistem Akuntansi Penjualan pada CV. GION & RAHAYU?
2. Apakah Sistem Akuntansi Penjualan yang dilaksanakan pada CV. GION & RAHAYU telah mampu menyajikan informasi yang dibutuhkan manajemen perusahaan?

C. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan :

1. Untuk menganalisis pelaksanaan Sistem Akuntansi Penjualan pada CV. GION & RAHAYU
2. Untuk menganalisis bahwa Sistem Akuntansi Penjualan yang dilaksanakan CV. GION & RAHAYU telah mampu menyajikan informasi yang dibutuhkan manajemen perusahaan.

D. Manfaat Penelitian

1. Secara teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi ilmu pengetahuan, terutama dalam bidang Sistem Informasi Akuntansi.

2. Secara praktis

a. Bagi perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan masukan bagi perusahaan dalam usaha penerapan Sistem Akuntansi Penjualan agar menjadi lebih baik lagi.

b. Bagi peneliti

Dengan penelitian ini, diharapkan peneliti akan mampu mengembangkan dan menerapkan ilmu yang didapatkan dan dipelajari di bangku kuliah ke dalam dunia perusahaan.

c. Bagi pihak lain

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan bahan acuan dan pertimbangan bagi pihak yang akan melakukan penelitian selanjutnya.

E. Sistematika Penulisan

Dalam penelitian ini, penulis mengacu pada prinsip dasar metode penulisan ilmiah . Adapun sistematika dalam penulisan ini adalah :

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini menguraikan tentang latar belakang penelitian, perumusan masalah,tujuan penelitian,manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini menjelaskan mengenai tinjauan pustaka yaitu mengenai teori dan penelitian yang sebelumnya yang berkaitan dengan Sistem Akuntansi Penjualan.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini menguraikan metode penelitian yang digunakan, definisi operasional variabel penelitian, tempat dan waktu penelitian, teknik pengumpulan data dan teknik analisis data

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini menguraikan hasil penelitian dan selanjutnya dapat ditarik suatu kesimpulan dari penelitian ini.

BAB V PENUTUP

Dalam bab terakhir ini berisi tentang simpulan hasil penelitian, keterbatasan penelitian, dan saran-saran yang perlu untuk disampaikan.