

I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia mempunyai berbagai bentuk badan usaha mulai dari Perusahaan Perseorangan, Persekutuan Perdata, Persekutuan Firma, *commanditaire vennootschap* (CV), Perseroan Terbatas (PT), sampai Perusahaan Negara Umum. Adapun berbagai jenis perusahaan, mulai dari perusahaan dagang, perusahaan jasa, dan perusahaan manufaktur. Masing-masing memiliki peran penting dalam menggerakkan roda perekonomian dengan tujuan menghasilkan laba yang maksimal. Jurnal oleh Mahasiswa Bidang Akuntansi oleh Ilmiyono *et al.* (2019) menyatakan, untuk memperoleh laba sebesar-besarnya perusahaan akan berusaha meningkatkan pendapatannya semaksimal mungkin dan diimbangi dengan pengendalian biaya untuk menekan pengeluaran seminimal mungkin. Salah satu cara perusahaan dalam memperoleh labanya adalah dengan melakukan penjualan produk kepada konsumen. Mulyadi (2016) berpendapat bahwa kegiatan penjualan dilakukan secara kredit atau tunai, yaitu berupa pengalihan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli.

Kegiatan penjualan sebaiknya memiliki sistem agar lebih mudah dijalankan dan terorganisir dengan baik. Sistem adalah kelompok unsur-unsur yang mempunyai hubungan erat dan bersama mencapai tujuan tertentu. Sistem dapat mempermudah perusahaan dalam menyelesaikan sesuatu yang rutin. Adapun lebih rincinya lagi, Mulyadi (2016) menjelaskan sistem akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan. Tentu ada perbedaan yang signifikan terhadap perusahaan yang menerapkan sistem dibandingkan dengan yang tidak. Terlebih jika semakin berkembangnya perusahaan dan terjadi peningkatan penjualan, sistem akuntansi penjualan diharapkan mampu secara cepat dan tepat memberikan informasi kepada manajemen guna pengambilan keputusan. Sistem akuntansi tidak sekedar mencatat transaksi keuangan tetapi memiliki peran yang signifikan terhadap keberlangsungan bisnis perusahaan dalam mengelola data keuangan menjadi suatu informasi.

Sarana Langgeng Sampurna merupakan perusahaan swasta yang bergerak di bidang perdagangan, jasa, perindustrian dan pertanian yang diresmikan secara hukum oleh notaris setempat sebagai Perseroan Komanditer (CV) dan memiliki akta resmi pendukung lainnya. Perusahaan ini berdiri sejak tahun 2003 yang berlokasi di Depok, Jawa Barat. Secara umum, perusahaan melakukan produksi berbagai jenis produk industrial seperti *beef fat* dan *chicken fat* yang diperjualbelikan di dalam negeri bahkan merambah ke dunia ekspor, salah satunya ke Korea Selatan. Seiring dengan berjalannya waktu, perusahaan mengeluarkan produk baru, yaitu produk berbahan dasar gula aren dengan merek dagang “*Arethaa Arenga Sugar*”. Produk ritel ini muncul dengan alasan peningkatan nilai tambah produk gula aren dan didukung oleh penjelasan Kementerian Perdagangan bahwa nilai impor masih menduduki peringkat yang lebih tinggi dibanding nilai ekspor atas perdagangan gula semut atau turunan gula aren selama lima tahun terakhir di dunia (2012-2016) yang disajikan pada Gambar 1. Kesempatan gula aren bersaing di pasar Internasional harus diperhatikan seiring dengan pengembangan dan inovasi

produk dengan diferensiasi Arethaa Arenga Sugar berbentuk piramid blok yang praktis dikonsumsi masyarakat.

Karena masih tergolong baru dan belum ada sistem yang melekat secara tetap, maka penulis tertarik menganalisa dan merancang sistem akuntansi penjualan dan mendokumentasikannya pada laporan tugas akhir dengan judul **“Analisis dan Perancangan Sistem Akuntansi Penjualan Tunai Produk Gula Aren pada CV Sarana Langgeng Sampurna”**.



Gambar 1 Nilai ekspor dan impor produk gula semut dunia

Sumber: kemendag.go.id (2017)

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, rumusan masalah yang akan dibahas lebih lanjut adalah:

1. Bagaimana kebijakan penjualan tunai produk gula aren pada CV Sarana Langgeng Sampurna?
2. Bagaimana sistem akuntansi penjualan tunai produk gula aren yang sudah diterapkan pada CV Sarana Langgeng Sampurna?
3. Bagaimana perancangan sistem akuntansi penjualan tunai produk gula aren pada CV Sarana Langgeng Sampurna?

1.3 Tujuan

Tujuan atas pelaksanaan PKL dan penulisan tugas akhir dari rumusan masalah di atas, yaitu:

1. Menguraikan kebijakan penjualan tunai produk gula aren pada CV Sarana Langgeng Sampurna.
2. Menguraikan sistem akuntansi penjualan tunai produk gula aren yang sudah diterapkan pada CV Sarana Langgeng Sampurna.
3. Menguraikan perancangan sistem akuntansi penjualan tunai produk gula aren pada CV Sarana Langgeng Sampurna.



1.4 Manfaat

Manfaat dari pelaksanaan PKL dan penulisan tugas akhir ini diharapkan sebagai berikut:

1. Bagi Sekolah Vokasi IPB, sebagai suatu tambahan kajian literasi menyangkut bidang yang terkait.
2. Bagi penulis, sebagai pemahaman dan peningkatan wawasan atas ilmu secara teoritis yang sudah dipelajari dan penerapan langsung di dunia kerja.
3. Bagi perusahaan, sebagai bentuk pertimbangan dalam penerapan sistem akuntansi penjualan tunai di masa mendatang.
4. Bagi semua pihak yang membaca, sebagai bacaan untuk menambah pengetahuan dan referensi terkait pembahasan laporan tugas akhir lainnya dengan topik sistem akuntansi penjualan tunai.



Sekolah Vokasi
College of Vocational Studies