

# I PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Kegiatan perusahaan baik manufaktur, jasa dan dagang berusaha meningkatkan penjualan untuk mendapatkan keuntungan, kedua hal tersebut yang menentukan hidup atau tidaknya sebuah perusahaan. Penjualan adalah suatu kegiatan yang bertujuan untuk mencari pembeli, mempengaruhi serta memberikan petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produksi yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan untuk kedua belah pihak (Moekijat 2014).

Penjualan dari suatu produk yang dihasilkan perusahaan merupakan salah satu faktor penentu dalam kegiatan perusahaan kondisi ini memotivasi perusahaan untuk melaksanakan sistem akuntansi penjualan yang baik dalam usaha meningkatkan pendapatan. Penjualan atas suatu produk merupakan salah satu sumber penerimaan kas bagi perusahaan. Terdapat dua metode penjualan yaitu secara tunai dan kredit. Penjualan tunai yaitu barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli jika perusahaan telah menerima kas dari pembeli, sedangkan penjualan kredit dilakukan dengan cara mengirimkan barang sesuai order yang diterima dari pembeli dan pembayarannya dilaksanakan setelah penyerahan barang dengan melakukan penagihan sesuai jangka waktu yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

PT Cahaya Buana Intitama (CBI) adalah sebuah perusahaan *furniture trading* dan *manufacturing* yang telah berkiprah secara konsisten di dunia *furniture* Indonesia lebih dari 38 tahun dengan merk dagang Napolly. Kegiatan perusahaan ini yaitu memproduksi dan menjual bahan baku, bahan olahan dan barang jadi berupa perabot rumah tangga dari plastik yakni berupa kursi, meja dan lemari untuk berbagai jenis warna serta berbagai ukuran yang dipasarkan keseluruhan wilayah di Indonesia. PT Cahaya Buana Intitama menjual produknya ke PT Cahaya Buana Kemala (CBK), kedua perusahaan tersebut merupakan anak perusahaan dari Cahaya Buana Group. Cahaya Buana Kemala merupakan marketing penjualan produk yang mempromosikan barang ke cabang atau unit, selain menjual ke cabang perusahaan yang tersebar diberbagai daerah PT Cahaya Buana Intitama juga menjual produknya keluar selain cabang perusahaan.

Sistem penjualan pada PT Cahaya Buana Intitama ini dilaksanakan secara tunai dan kredit. Aktivitas penjualan pada PT Cahaya Buana Intitama diawali dengan keinginan customer untuk membeli furniture yang diinginkan dengan cara menghubungi bagian marketing melalui telepon, customer bisa menggunakan metode pembayaran secara tunai atau kredit. Penjualan secara kredit dilakukan dengan sistem TOP (*Term Of Payment*) tiga puluh hari, kemudian bagian marketing akan membuat Nota Pesanan Penjualan (NPP) yang akan diberikan ke bagian *Production Plan Control* (PPC) dan Produksi untuk memproduksi barang sampai siap dijual kepada customer. PT Cahaya Buana Intitama juga menjual barang jadi pada acara-acara tertentu seperti bazar dan Pekan Raya Jakarta (PRJ), namun karena terjadi pandemi covid 19 acara ini dihentikan untuk sementara waktu. Penjualan kredit lebih banyak diminati oleh customer karena dapat mempermudah proses pembayarannya dengan kebutuhan yang harus dimiliki,



adanya jangka waktu yang ditetapkan oleh perusahaan tiga puluh hari memudahkan customer dalam mengelola pembayarannya menjadi lebih efektif.

Penjualan secara tunai dan kredit ini akan memiliki jaringan sistem, dimana sistem ini meliputi fungsi atau bagian yang terkait dalam penjualan, dokumen dan catatan akuntansi sistem penjualan, prosedur-prosedur yang terkait sistem penjualan, sistem pengendalian internal yang terdapat dalam sistem penjualan dan bagan alir dokumen (*flowchart*) dari sistem penjualan. Dengan penerapan sistem akuntansi maka dapat memberikan informasi mengenai harga, jumlah barang, syarat pembayaran dan lain sebagainya secara *real time* dan akurat sehingga dapat menciptakan transaksi yang efektif dan efisien. Berdasarkan uraian di atas maka penulis melakukan peninjauan mengenai sistem akuntansi penjualan yang ditetapkan perusahaan tersebut. Hasil dari tinjauan akan dituangkan ke dalam tugas akhir dengan judul “SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN PADA PT CAHAYA BUANA INTITAMA”.

### 1.2 Rumusan Masalah

Sesuai dengan latar belakang yang telah diuraikan maka rumusan masalah dari penulisan tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana kebijakan penjualan pada PT Cahaya Buana Intitama?
2. Apa saja bagian atau fungsi yang terkait dalam prosedur penjualan pada PT Cahaya Buana Intitama?
3. Apa saja dokumen dan catatan yang digunakan dalam sistem penjualan pada PT Cahaya Buana Intitama?
4. Bagaimana prosedur sistem penjualan pada PT Cahaya Buana Intitama?
5. Bagaimana bagan alir dokumen dari sistem penjualan pada PT Cahaya Buana Intitama?
6. Bagaimana sistem pengendalian internal yang terdapat dalam sistem penjualan pada PT Cahaya Buana Intitama?

### 1.3 Tujuan

Adapun tujuan dari penulisan tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Menguraikan kebijakan penjualan pada PT Cahaya Buana Intitama.
2. Menguraikan bagian atau fungsi yang terkait dalam prosedur penjualan pada PT Cahaya Buana Intitama.
3. Menguraikan dokumen dan catatan yang digunakan dalam prosedur penjualan pada PT Cahaya Buana Intitama.
4. Menguraikan prosedur sistem penjualan pada PT Cahaya Buana Intitama.
5. Menguraikan bagan alir dokumen dari sistem penjualan pada PT Cahaya Buana Intitama.
6. Menguraikan sistem pengendalian internal yang terdapat dalam sistem penjualan pada PT Cahaya Buana Intitama.

### 1.4 Manfaat

Manfaat yang didapatkan dari penulisan tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Perusahaan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.  
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

2. Dilarang mengumunkan atau memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

Pelaporan tugas akhir ini diharapkan dapat menjadi bahan masukan dalam menguraikan kebijakan sistem akuntansi penjualan pada PT Cahaya Buana Intitama.

2. Penulis

Dapat menambah pengetahuan dan wawasan mengenai kebijakan sistem akuntansi penjualan, perhitungan untuk transaksi penjualan secara tunai maupun kredit dan pengendalian internal yang ada di perusahaan.

3. Pembaca

Adanya penulisan ini diharapkan dapat menambah referensi, dapat dijadikan bahan acuan untuk penyusunan tugas akhir selanjutnya dan menambah wawasan bagi pembaca.



**Sekolah Vokasi**  
College of Vocational Studies

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

