

I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Saat ini persaingan dunia bisnis mengalami kemajuan yang cukup pesat yang ditandai dengan munculnya berbagai jenis usaha baru di beberapa bidang usaha. Perusahaan dituntut untuk melakukan kegiatan operasionalnya secara efektif dan efisien guna mempertahankan eksistensinya, sehingga perusahaan harus mengelola berbagai kegiatan usaha yang dimilikinya dan memberikan pelayanan serta kualitas yang baik bagi konsumen. Perusahaan didirikan dengan berorientasi mencapai laba yang tinggi dan mempertahankannya secara optimal demi kelangsungan dan pertumbuhan perusahaan tersebut. Untuk itu perusahaan sangat perlu mengidentifikasi peluang, persaingan dan selera konsumen.

Perusahaan terbagi atas tiga macam yaitu perusahaan jasa, perusahaan dagang, dan perusahaan industri. Pada perusahaan jasa, kegiatan yang dilakukan yaitu memberikan pelayanan terbaik kepada para pelanggannya sesuai dengan bidang jasa yang di jalannya. Jasa merupakan sesuatu yang tidak dapat dilihat tetapi manfaatnya dapat dirasakan dan tidak mengakibatkan pengalihan hak atau kepemilikan. Dalam sebuah perusahaan, proses penjualan berperan penting bagi perusahaan karena merupakan sumber utama pendapatan perusahaan untuk membiayai operasional perusahaan.

Seiring makin berkembangnya kegiatan perusahaan, proses transaksi keuanganpun akan meningkat pula. Maka untuk mengatur pelaksanaan kegiatan perusahaan perlu adanya sebuah sistem akuntansi. Menurut Sujarweni (2019), sistem akuntansi adalah kumpulan elemen yaitu formulir, jurnal, buku besar, buku pembantu, dan laporan keuangan yang akan digunakan oleh manajemen untuk mencapai tujuan perusahaan. Salah satu sistem akuntansi adalah sistem akuntansi penjualan. Sistem akuntansi penjualan terdiri dari dua proses transaksi yaitu penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit. Sistem akuntansi penjualan yang baik merupakan sistem akuntansi yang dapat memberikan informasi yang tepat, cepat dan akurat tentang penjualan baik sekarang maupun yang akan datang.

Dalam rangka menunjang kegiatan penjualan, seorang manajer sangat berkepentingan atas informasi yang berkaitan dengan penjualan untuk mengambil keputusan lebih lanjut. Tercapainya efektivitas kegiatan penjualan akan mempengaruhi pencapaian tujuan perusahaan sesuai dengan apa yang telah direncanakan. Sistem akuntansi penjualan akan bisa berjalan dengan baik apabila diikuti dengan sistem pengendalian internal yang baik. Hal ini memerlukan adanya pengendalian internal yang dijalankan agar kegiatan operasi berjalan dengan efektif dan efisien serta menjamin adanya keandalan mengenai catatan laporan keuangan.

Sistem pengendalian internal diperlukan untuk mengawasi jalannya aktivitas perusahaan, menghindari terjadinya hal-hal yang dapat menimbulkan kerugian perusahaan seperti penyelewengan, kecurangan, pemborosan, dan pencurian baik dari pihak dalam maupun pihak luar perusahaan serta untuk mengevaluasi dan mengambil tindakan perbaikan dalam pengantisipasi kelemahan perusahaan. Oleh karena itu, sistem pengendalian internal sangat berpengaruh untuk mengetahui dan menjaga sistem yang ada saat ini tetap berjalan sesuai dengan tujuan perusahaan.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

CV Adhitama Multi Paint adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang finishing konstruksi dan jasa rekayasa bangun yang memberikan pelayanan berupa pengecatan pada rumah, gedung, gudang, dan pabrik. Proses penjualan pada CV Adhitama Multi Paint dilakukan secara kredit yaitu penjualan yang pembayarannya dilakukan setelah perusahaan menyerahkan jasa sesuai dengan surat perintah kerja dari *owner* dalam jangka waktu tertentu yang telah disepakati oleh kedua pihak. Sistem akuntansi penjualan kredit berlangsung ketika diterimanya pekerjaan dari *owner*, pengiriman bahan dan alat ke lokasi pekerjaan, pelaksanaan pekerjaan, penagihan pembayaran, dan pembayaran piutang. Dalam kegiatan perusahaan, pencatatan akuntansi sudah menggunakan pencatatan secara komputerisasi yaitu dengan Microsoft Excel, namun masih ditemukan kesalahan input yang dilakukan oleh bagian akuntansi. Hal ini dinilai kurang efektif dan efisien karena masih terjadi kesalahan dalam menghasilkan informasi laporan keuangan. Untuk mengetahui sistem akuntansi penjualan dan sistem pengendalian internal yang terdapat dalam CV Adhitama Multi Paint maka penulis tertarik untuk membahas sistem akuntansi penjualan dalam bentuk laporan tugas akhir dengan judul **"Sistem Akuntansi Penjualan Kredit atas Jasa Pengecatan pada CV Adhitama Multi Paint"**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah penulis jelaskan, maka rumusan masalah dari laporan tugas akhir ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana kebijakan penjualan kredit atas jasa pengecatan pada CV Adhitama Multi Paint?
2. Bagaimana sistem akuntansi penjualan kredit atas jasa pengecatan pada CV Adhitama Multi Paint?
3. Bagaimana sistem pengendalian internal yang diterapkan dalam sistem akuntansi penjualan kredit atas jasa pengecatan pada CV Adhitama Multi Paint?

1.3 Tujuan

Tujuan penulisan dalam laporan tugas akhir dengan topik Sistem Akuntansi Penjualan Kredit atas Jasa Pengecatan adalah sebagai berikut:

1. Menjelaskan kebijakan penjualan kredit atas jasa pengecatan pada CV Adhitama Multi Paint.
2. Menguraikan sistem akuntansi penjualan kredit atas jasa pengecatan pada CV Adhitama Multi Paint.
3. Menjelaskan sistem pengendalian internal yang terdapat dalam sistem akuntansi penjualan kredit atas jasa pengecatan pada CV Adhitama Multi Paint.

1.4 Manfaat

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

1. Bagi penulis
Laporan tugas akhir ini untuk menambah wawasan yang lebih luas serta dapat mengetahui bagaimana mengaplikasikan teori yang selama ini di

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 IPIB.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPIB.

dapat dalam perkuliahan ke dalam dunia kerja yang nyata, khususnya mengenai sistem akuntansi penjualan.

2. Bagi perusahaan

Laporan tugas akhir ini sebagai bahan informasi tambahan dan masukan bagi perusahaan yang dapat dijadikan pertimbangan dalam perbaikan dan pengembangan perusahaan terutama dalam menjalankan sistem akuntansi penjualan bagi perusahaan.

3. Bagi pembaca

Laporan tugas akhir ini diharapkan sebagai tambahan pengetahuan serta referensi untuk pengembangan penulisan laporan tugas akhir selanjutnya.



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.