

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Dunia bisnis merupakan dunia yang paling ramai dibicarakan di berbagai forum, baik yang bersifat nasional maupun yang bersifat internasional. Ramainya pembicaraan masalah ini disebabkan salah satu pola ukur kemajuan suatu negara dari kemajuan ekonominya, dan tulang punggung dari ekonomi adalah dunia bisnis.

Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi ternyata juga mempengaruhi dunia usaha. Kebutuhan akan barang dan jasa yang semakin kompleks tidak terlepas dari pengaruh perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi tersebut. Kuantitas permintaan yang tidak sedikit terhadap barang suatu jasa memberi motivasi bagi dunia usaha untuk menciptakan barang pemuas kebutuhan dengan berbagai kelebihan-kelebihan dan keunggulan yang diciptakan oleh masing-masing produsen dengan tujuan untuk memperoleh pasar yang besar.

Hal ini menjadi tuntutan seorang manajer berusaha keras untuk bertahan dan bersaing dengan perusahaan kompetitor. Untuk itu diperlukan tindakan-tindakan manajerial yang dapat merangkum seluruh ide dan sumber daya yang dimiliki untuk diproses menjadi tindakan efektif dan efisien dalam mencapai visi dan misi perusahaan. Tindakan itu hanya mencakup internal perusahaan, sementara pada eksternal perusahaan dihadapkan pada faktor-faktor lain seperti; faktor kompetitor,

konsumen, distribusi. Untuk mengelola faktor eksternal agar dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan, haruslah dilakukan dengan menciptakan sistem akuntansi yang baik.

Pasar merupakan sasaran utama yang menjadi acuan bagi perusahaan terhadap eksistensi dari produk yang ditawarkan, apakah berterima di pasar atau sebaliknya. Oleh karena itu perusahaan menetapkan konsumen sebagai tolok ukur dari keberhasilan

Keberhasilan tersebut juga dipengaruhi oleh penetapan sistem akuntansi penjualan yang diterapkan perusahaan. Sistem akuntansi penjualan ini tidak hanya berperan dalam menunjang keberhasilan penjualan, seterusnya melakukan pengawasan untuk mencegah penyelewengan dalam penjualan.

Agar suatu perusahaan atau badan usaha tidak menderita kerugian maka setiap perusahaan dituntut harus mempunyai manajemen yang baik, artinya dalam perusahaan tersebut harus dapat mengatur lalu lintas perputaran aktiva, hutang, maupun modal usaha. Masalah pokok yang sering dihadapi oleh setiap perusahaan dalam bidang usaha apapun selalu tidak lepas dari kebutuhan akan sistem pencatatan akuntansi yang baik dan benar, terutama usaha yang bergerak dalam bidang perdagangan sangat membutuhkan pencatatan akuntansi, agar seorang usahawan dapat mengetahui perkembangan perusahaan yang dikelolanya.

Menurut Jusuf (2005: 395) Sistem akuntansi terdiri atas dokumen bukti transaksi, alat-alat pencatatan, laporan-laporan, dan prosedur-prosedur yang digunakan perusahaan untuk mencatat transaksi-transaksi serta melaporkan hasil-

hasilnya. Operasi suatu sistem akuntansi meliputi tiga tahapan. Pertama, harus mengetahui dokumen bukti transaksi yang digunakan perusahaan. Kedua harus mengelompokkan dan mencatat data yang tercantum dalam dokumen bukti transaksi ke dalam catatan-catatan akuntansi. Ketiga kita harus meringkas informasi yang tercantum dalam catatan-catatan akuntansi menjadi laporan-laporan untuk manajemen dan pihak-pihak lain yang berkepentingan

Menurut Baridwan (2009: 4) sistem akuntansi adalah formulir-formulir, catatan, prosedur-prosedur, dan alat-alat yang digunakan untuk mengolah data mengenai usaha suatu kesatuan ekonomis dengan tujuan untuk menghasilkan umpan balik dalam bentuk laporan-laporan yang diperlukan oleh manajemen untuk mengawasi usahanya, dan bagi pihak-pihak lain yang berkepentingan seperti pemegang saham, kreditur, dan lembaga-lembaga pemerintah untuk menilai hasil operasi. Dari penjelasan di atas kita dapat mengambil kesimpulan bahwa sistem akuntansi penjualan sangat penting dalam suatu perusahaan.

Berdasarkan informasi yang diperoleh penulis dilapangan, diketahui bahwa Toko D.D Boutique belum menerapkan sistem akuntansi penjualan sebagaimana mestinya. Selain itu pada Toko D.D Boutique belum menerapkan sistem pencatatan dalam transaksi penjualan dan tidak efektif, efisien dalam pencapaian pengendalian intern penjualan, dimana pencatatan akuntansi yang dilakukan terbilang sangat sederhana, dikarenakan tidak adanya tenaga ahli khusus yang menangani pembukuan, bagian pembukuan hanya mencatat penerimaan dan pengeluaran kas, dan tidak

melakukan posting ke buku besar, maupun neraca, sehingga tidak ada laporan keuangan yang dapat disajikan dengan jelas.

Oleh karena itu perusahaan yang melakukan suatu kegiatan terutama pencatatan akuntansi harus benar-benar mengetahui tentang sistem pencatatan akuntansi penjualan, sehingga dalam melakukan pembukuan tidak terjadi kesimpangsiuran terutama kegiatan yang berada pada Toko D.D Boutique. Bahwa selama 2 tahun perusahaan tersebut beroperasi, ada beberapa kendala yang dihadapi oleh Toko D.D Boutique, mereka hanya memperhitungkan harta benda tanpa memperhitungkan keuangan.

Berdasarkan permasalahan di atas disimpulkan bahwa pencatatan yang dilakukan tidak sesuai dengan prinsip sistem akuntansi yang berlaku. Oleh karena itu peneliti tertarik untuk meneliti masalah tersebut dengan judul **“Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Pada Toko D.D Boutique Kota Gorontalo “**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas maka peneliti dapat mengidentifikasi masalah yang ada pada Toko D.D Boutique yaitu:

1. Sistem akuntansi penjualan yang ada di Toko D.D Boutique belum sesuai dengan standar sistem akuntansi secara umum.
2. Dokumen apa saja yang digunakan dalam pelaksanaan Sistem Akuntansi Penjualan di Toko D.D Boutique.
3. Fungsi apa saja yang terlibat dalam pelaksanaan Sistem Akuntansi Penjualan di Toko D.D Boutique.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah di atas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana penerapan sistem akuntansi penjualan pada Toko D.D Boutique Kota Gorontalo

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian mengenai sistem akuntansi penjualan pada Toko D.D Boutique ini adalah untuk mengetahui bagaimana menerapkan lebih jelas sistem akuntansi penjualan yang baik dan benar pada Toko D.D Boutique Kota Gorontalo.

1.5 Manfaat Penelitian

1.5.1 Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat mengembangkan ilmu di bidang akuntansi khususnya tentang penerapan sistem akuntansi penjualan.

1.5.2 Manfaat Praktis

Penelitian ini dapat menjadi sumbangsi pemikiran dan menjadi bahan masukan bagi pimpinan khususnya penerapan akuntansi penjualan dan memberikan solusi permasalahan kepada pemilik Toko D.D Boutique dalam mengembangkan usahanya.

1.6 Tempat Dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada Toko D.D Boutique yang beralamatkan di jalan Tribrata Kel. Ipilo Kota Gorontalo. Waktu penelitian dilaksanakan dari bulan september sampai dengan selesai

1.7 Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

- a. Data Primer, yaitu data yang diperoleh penulis secara langsung melalui penelitian lapangan.
- b. Data Sekunder, yaitu data yang diperoleh dari buku-buku yang mendukung data primer.

1.8 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

- a) Penelitian kepustakaan adalah suatu penelitian yang dilakukan dengan mengumpulkan data secara teoritis melalui buku-buku, literatur dan lain-lain yang berhubungan dengan paper yang di susun.
- b) Penelitian lapangan adalah suatu penelitian yang dilakukan secara langsung terhadap objek yang diteliti. Penelitian lapangan ini dapat dilakukan dengan 2 cara yaitu:
 1. Observasi
Penulis melakukan pengamatan langsung terhadap objek yang diteliti untuk mendapat gambaran yang jelas.
 2. Wawancara
Penulis mengajukan pertanyaan-pertanyaan dalam bentuk kuisisioner kepada pihak yang dapat memberikan data yang akurat.

1.9 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data ini menggunakan analisis deskriptif kualitatif, yaitu dengan menganalisis data yang diperoleh dari hasil observasi dan wawancara yang diperoleh, kemudian dibandingkan dengan teori-teori yang sesuai dengan masalah yang diteliti. Teori yang dimaksudkan sebagai mana menurut Mulyadi (2008: 3) sistem akuntansi penjualan adalah kenaikan sistem aktiva yang berasal dari penjualan barang dagangan atau barang produksi selama periode tertentu yang merupakan kegiatan rutin perusahaan. Kegiatan penjualan terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, baik secara kredit maupun tunai. Dalam transaksi penjualan tunai, barang atau jasa baru diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli jika perusahaan telah menerima kas dari pembeli. Dalam transaksi penjualan kredit, jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada langganannya.