

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam era modern saat ini banyak tentunya pilihan jenis usaha, salah satunya ialah usaha pakan ternak, seperti usaha yang telah dijalankan oleh PT Japfa Comfeed Indonesia sejak tahun 1971. PT Japfa Comfeed Indonesia merupakan perusahaan pakan ternak terbesar se-Indonesia dan telah memiliki lebih dari 20 anak perusahaan. PT Japfa Comfeed Indonesia berpusat di Jakarta dengan pabrik yang berlokasi di Sidoarjo- Jawa Timur, Tangerang-Banten, Cirebon-Jawa Barat, Makassar-Sulawesi Selatan, dll. Pencapaian Sebesar ini tentunya tidak lepas dari kinerja manajemen yang dapat mengatur dan mengelola perusahaan dengan baik.

Manajemen tentunya tidak sembarangan dalam mengambil keputusan untuk menjalankan perusahaan, hal ini dapat tercermin dari sistem yang telah dijalankan oleh perusahaan yang tentunya telah disusun oleh pihak manajemen perusahaan. Salah satu yang terpenting dalam sistem ini salah satunya adalah sistem penjualan perusahaan.

Penjualan sendiri bagi perusahaan manufaktur merupakan hal yang terpenting, karena hasil dari penjualan ini tentunya nanti akan dijadikan modal bagi perusahaan sebagai modal bagi kegiatan operasional perusahaan. Karenanya perusahaan harus memiliki suatu sistem yang dapat mengatur suatu siklus atau alur penjualan tersebut, agar penjualan tersebut menjadi lebih efisien dan efektif.

Adapun 2 macam penjualan bagi perusahaan yaitu penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit. Baik penjualan secara tunai maupun kredit memiliki suatu sistem tersendiri. PT. Japfa Comfeed Indonesia sendiri menjual semua produknya dengan kedua macam penjualan ini. Bagi pembeli (customer) yang telah menjalin kerjasama jual-beli dengan Japfa sejak lama maka akan diberikan hak untuk dapat

membeli produk dengan kredit dan dengan harga yang khusus (lebih murah) sedangkan untuk customer baru, perusahaan tidak dapat memberikan harga khusus untuk dapat membeli dengan kredit.

Tetapi, dalam penjualan sendiri terkadang terjadi kesalahan, kesalahan ini pun tidak dapat dihindarkan. Seperti contohnya kesalahan dalam pencatatan ataupun kesalahan saat pemesanan. Hal ini tentunya akan berdampak pada penjualan tersebut. Apabila kesalahan pemesanan sewaktu-waktu terjadi maka pihak pembeli akan melakukan pengembalian barang atau biasa disebut retur. Retur sendiri dilakukan atas kesepakatan bersama antara pembeli dan penjual, Menariknya disini PT. Japfa Comfeed Indonesia memiliki kebijakan tidak akan menanggung biaya yang timbul akibat retur yang terjadi.

Maka berdasarkan kebijakan perusahaan ini penulis tertarik untuk membahas serta melakukan penelitian terhadap kebijakan didalam sistem penjualan kredit perusahaan.

1.2 Landasan Teori

1.2.1 Pengertian Sistem Penjualan Tunai

Menurut Baridwan (2002: 3), sistem adalah suatu jaringan prosedur yang dibuat menurut pola yang terpadu untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan. Sedangkan Mulyadi mengatakan “sistem adalah suatu kerangka dari prosedur yang saling berhubungan yang disusun sesuai dengan suatu skema yang menyeluruh untuk melaksanakan suatu kegiatan atau fungsi utama dari perusahaan.”

Sistem sendiri banyak macamnya seperti sistem penjualan, sistem pembelian, sistem pengiriman, dll. Keberhasilan suatu perusahaan pada umumnya dilihat dari kemampuannya dalam memperoleh laba. Untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan mengandalkan kegiatannya dalam bentuk penjualan, semakin banyak penjualan maka semakin besar pula laba yang diperoleh perusahaan.

Perusahaan pada umumnya mempunyai tiga tujuan dalam penjualan yaitu, mencapai volume penjualan, mendapatkan laba tertentu, dan menunjukkan pertumbuhan perusahaan. Menurut Mulyadi (2016:379), menyatakan bahwa: “Penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Setelah uang diterima oleh perusahaan, barang kemudian diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan.”

Berdasarkan definisi diatas dapat disimpulkan bahwa sistem akuntansi penjualan tunai merupakan transaksi pembayaran yang wajib dilakukan oleh pelanggan sebelum menerima barang yang diinginkan, kemudian transaksi penjualan tersebut dicatat oleh perusahaan.

1.2.2 Pengertian Sistem Penjualan Kredit

Dalam pernyataan standar akuntansi keuangan (PSAK) No. 23 menyatakan penjualan barang meliputi barang yang diproduksi perusahaan untuk dijual dan barang yang dibeli untuk dijual kembali seperti barang yang dibeli pengecer atau tanah atau properti lain yang dibeli untuk dijual kembali.

Menurut Mulyadi (2016:160), menyatakan bahwa : “Sistem penjualan kredit adalah kegiatan penjualan terdiri dari transaksi penjualan barang dan jasa. baik secara kredit maupun tunai. Dalam transaksi penjualan kredit, jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. Kegiatan penjualan secara kredit ini ditangani oleh perusahaan melalui sistem penjualan kredit.”

Maka Berdasarkan definisi diatas dapat disimpulkan bahwa sistem akuntansi penjualan kredit merupakan transaksi penjualan barang dan jasa untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya yang wajib dilunasi oleh pelanggan sesuai dengan jangka waktu tertentu.

Ada beberapa fungsi yang memegang peranan penting di dalam prosedur penjualan kredit, fungsi tersebut adalah sebagai berikut :

a. Fungsi Penjualan

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima surat order dari pembeli, mengedit order dari pelanggan untuk menambahkan informasi yang belum ada pada surat order tersebut, meminta otorisasi kredit, menentukan tanggal pengiriman dan dari gudang mana barang akan dikirim, dan mengisi surat order pengiriman. Fungsi ini juga bertanggungjawab untuk membuat “*back order*” pada saat diketahui tidak tersedianya persediaan untuk memenuhi order dari pelanggan.

b. Fungsi Kredit

Fungsi ini berada di bawah fungsi keuangan yang dalam transaksi penjualan kredit, bertanggungjawab untuk meneliti status kredit pelanggan dan memberikan otorisasi pemberian kredit kepada pelanggan.

c. Fungsi Gudang

Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi ini bertanggungjawab untuk menyimpan barang dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan, serta menyerahkan barang ke fungsi pengiriman.

d. Fungsi Pengiriman

Dalam transaksi penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab untuk membungkus barang dan menyerahkan barang yang telah dibayar harganya kepada pembeli.

e. Fungsi Penagihan

Fungsi ini bertanggungjawab untuk membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan, serta menyediakan copy faktur bagi kepentingan pencatatan transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi.

e. Fungsi Akuntansi

Fungsi ini bertanggungjawab untuk mencatat piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit dan membuat serta mengirimkan pernyataan piutang kepada para debitur serta membuat laporan penjualan.

Adapun Dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit adalah sebagai berikut:

1. Surat Order Pengiriman dan Tembusannya

Surat order pengiriman merupakan dokumen pokok untuk memproses penjualan kredit kepada pelanggan. Berbagai tembusan surat order pengiriman terdiri dari:

a. Surat Order Pengiriman

Dokumen ini merupakan lembar pertama surat order pengiriman yang memberikan otorisasi kepada fungsi pengiriman untuk mengirimkan jenis barang dengan jumlah dan spesifikasi seperti yang tertera diatas dokumen tersebut.

b. Tembusan Kredit (*Credit Copy*)

Dokumen ini digunakan untuk memperoleh status kredit pelanggan dan untuk mendapatkan otorisasi penjualan kredit dari fungsi kredit. Dan dokumen ini biasanya juga menjadi tolak ukur perusahaan terhadap kemampuan pelanggan dalam melakukan pembayaran.

c. Surat Pengakuan (*Acknowledgement Copy*)

Dokumen ini dikirimkan oleh fungsi penjualan kepada pelanggan untuk memberitahu bahwa ordernya telah diterima dan dalam proses pengiriman. Biasanya dokumen ini juga dibuat bersamaan dengan pembuatan dokumen order penjualan.

d. Surat Muat (*Bill of Lading*)

Tembusan surat muat ini merupakan dokumen yang digunakan sebagai bukti penyerahan barang dari perusahaan kepada perusahaan ekspedisi. Biasanya tembusan ini digunakan oleh perusahaan ekspedisi sebagai alat tagih atas jasa yang telah digunakan.

f. Tembusan Gudang (*Warehouse Copy*)

Merupakan tembusan surat order pengiriman yang dikirim ke fungsi gudang untuk menyiapkan jenis barang dengan jumlah seperti yang tercantum didalamnya, agar menyerahkan barang tersebut ke fungsi pengiriman, dan untuk mencatat barang yang dijual dalam kartu gudang.

g. Arsip Index Silang (*Cross-index File Copy*)

Merupakan tembusan surat order pengiriman yang diarsipkan secara alfabetik menurut nama pelanggan untuk memudahkan menjawab pertanyaan-pertanyaan dari pelanggan mengenai status pesannya.

2. Faktur dan Tembusannya

Faktur penjualan merupakan dokumen yang dipakai sebagai dasar untuk mencatat timbulnya piutang. Faktur sendiri memiliki beberapa tembusan, yaitu:

a. Faktur Penjualan (*Customer's Copies*)

Dokumen ini merupakan lembar pertama yang dikirim oleh fungsi penagihan kepada pelanggan. Jumlah lembar faktur penjualan yang dikirim kepada pelanggan adalah tergantung dari permintaan pelanggan.

b. Tembusan Piutang (*Account Receivable Copy*)

Dokumen ini merupakan tembusan yang dikirimkan oleh fungsi penagihan ke fungsi akuntansi sebagai dasar untuk mencatat piutang dalam kartu piutang. Dan dokumen ini juga digunakan sebagai dasar pencatatan serta arsip bagi perusahaan

kalau nantinya terjadi ketidakcocokan antara pencatatan pelanggan dengan perusahaan.

c. Tembusan Jurnal Penjualan (*Sales Journal Copy*)

Dokumen ini merupakan tembusan yang dikirimkan oleh fungsi penagihan ke fungsi akuntansi sebagai dasar mencatat transaksi penjualan dalam jurnal penjualan.

d. Tembusan Wiraniaga (*Salesperson Copy*)

Dokumen ini dikirimkan oleh fungsi penagihan kepada wiraniaga untuk memberi tahu bahwa order dari pelanggan yang lewat ditanganya telah dipenuhi sehingga memungkinkannya menghitung komisi penjualan yang menjadi haknya.

3. Bukti Memorial

Bukti Memorial merupakan dokumen sumber untuk dasar pencatatan ke dalam jurnal umum. Dalam sistem penjualan kredit, bukti memorial merupakan dokumen sumber untuk mencatat harga pokok produk yang dijual dalam priode akuntansi tertentu.

1.2.3 Retur Penjualan

Menurut Soemarso (2009: 41), “Retur penjualan adalah barang dagang yang dijual mungkin dikembalikan oleh pelanggan karena kerusakan atau alasan-alasan lain, pelanggan diberikan potongan harga (*sales allowance*).” sedangkan Mulyadi mengatakan “Transaksi retur penjualan terjadi ketika jika perusahaan menerima pengembalian produk dari pelanggan.”

Menurut pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa retur penjualan adalah pembatalan atau pengembalian barang yang dilakukan oleh pelanggan karena barang tersebut mengalami kerusakan, cacat atau alasan lainnya sehingga mengakibatkan pembeli menerima suatu penggantian barang atau pengurangan harga.

1.2.4 SAP

System Application and Product in Data Processing adalah software yang berbasis ERP (*Enterprise Resources Planning*) yang digunakan sebagai alat untuk membantu manajemen perusahaan, perencanaan hingga melakukan operasionalnya secara lebih efektif dan efisien. SAP sendiri tersusun dari banyak modul untuk menjalankan semua fungsinya secara otomatis dan terintegrasi

1.3 Tujuan

Dengan menyelesaikan Tugas Akhir diharapkan dapat mencapai beberapa tujuan, yakni sebagai berikut :

1. Memenuhi syarat kelulusan pada program studi D-III Akuntansi, Universitas Airlangga.
2. Menerapkan kemampuan berupa ilmu (*hard skills*) dan praktek (*soft skills*) yang diperoleh selama masa kuliah dengan yang terjadi pada dunia kerja secara langsung.
3. Membandingkan teori sistem informasi akuntansi penjualan yang telah dipelajari dengan yang terjadi pada perusahaan.
4. Menumbuhkan dan menciptakan pola berpikir yang konstruktif yang berwawasan bagi mahasiswa dan dunia kerja.
5. Memperoleh data serta keterangan-keterangan yang di butuhkan sehubungan dengan analisa dan masalah yang diangkat pada kegiatan Tugas Akhir (TA).
6. Memperdalam serta memperkuat keterampilan yang dimiliki pada bidang akuntansi.
7. Memiliki dan menerapkan jiwa *excellent with morality* Universitas Airlangga.

1.4 Manfaat

Dengan terlaksananya kegiatan Praktek Kerja Lapangan (PKL) diharapkan dapat memberikan manfaat kepada banyak pihak, yakni :

i. Bagi mahasiswa pelaksana Praktek Kerja Lapangan (PKL) :

1. Dapat memenuhi tugas mata kuliah Praktek Kerja Lapangan (PKL) sebagai syarat wajib kelulusan mahasiswa Diploma III Universitas Airlangga.
2. Memberikan (added value) berupa wawasan, pengetahuan, dan pengalaman sebagai generasi muda terdidik Indonesia yang nantinya akan berkontribusi dan terjun langsung pada dunia kerja.
3. Mengetahui secara langsung masalah-masalah akuntansi dan solusi penyelesaian yang harus dilakukan.
4. Memperoleh pengalaman kerja dan mengetahui bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi penjualan di PT. JAPFA COMFEED INDONESIA cabang Buduran Sidoarjo.

ii. Bagi jurusan D-III Akuntansi, Universitas Airlangga :

1. Menjadi tolak ukur ilmu akuntansi dan sarana pembelajaran dalam peningkatan kualitas pengajaran di masa yang akan datang.
2. Sebagai sarana pengenalan dan pembelajaran yang efektif bagi mahasiswa sebelum lulus dan terjun pada dunia kerja nyata.
3. Sarana mengenalkan kualitas mahasiswa Universitas Airlangga kepada perusahaan.
4. Menjalin hubungan dan sinergi positif antara Universitas Airlangga sebagai universitas penyedia sumber daya manusia ahli (tenaga kerja) kepada perusahaan-perusahaan (pengguna tenaga kerja).

iii. Bagi Perusahaan :

1. Membagi pengetahuan pada para mahasiswa untuk mengetahui kinerja di perusahaan.
2. Memberikan peran dan kontribusi positif kepada masyarakat dan mahasiswa, khususnya dalam membangun dan meningkatkan kualitas sumber daya manusia Indonesia sebagai generasi muda penerus bangsa.
3. Sebagai sarana media untuk meningkatkan kerjasama antara PT. JAPFA COMFEED INDONESIA cabang Buduran Sidoarjo dengan Universitas Airlangga.

1.5 Kegiatan Praktik Kerja Lapangan

Kegiatan Praktek Kerja Lapangan (PKL) dilaksanakan di PT.Japfa Comfeed Indonesia yang bertempat Jl. HRM Mangundiprojo KM 3.5, Buduran, Kota Sidoarjo, Jawa Timur. Waktu pelaksanaan praktik kerja lapangan sendiri dilakukan selama kurang lebih satu bulan dengan ketentuan jam kerja mahasiswa selama Praktek Kerja Lapangan disesuaikan dengan kebijakan yang diberikan perusahaan dengan mempertimbangkan waktu jam perkuliahan yang saya ambil pada semester VI.

1.1 Tabel jadwal kegiatan praktik kerja lapangan

Kegiatan	Okt 2019	Nov 2019	Des 2019	Jan 2020	Feb 2020	Mar 2020
Pengajuan proposal pada PT. Japfa Comfeed Indonesia	■	■				
Permohonan Pkl disetujui oleh PT. Japfa Comfeed Indonesia		■				
Kegiatan PKL				■	■	■
Pemilihan Dosen Pembimbing				■		
Menentukan judul topik Tugas Akhir				■		
Bimbingan dengan dosen pembimbing dan Penyusunan Tugas Akhir					■	■
Sidang Hasil						■