

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Seiring dengan semakin pesatnya kompetisi di dunia bisnis yang semakin hari kian menuntut perusahaan agar kompetitif dan dapat mempertahankan serta meningkatkan pelanggannya yang mana setiap perusahaan agar berusaha meningkatkan penjualan perusahaan. Setiap perusahaan berlomba melakukan serangkaian cara terbaik untuk hal itu.

Dalam hal penjualan, ini dapat dilakukan dengan dua metode/cara yakni penjualan cash dan penjualan kredit. Penjualan cash merupakan suatu penjualan yang mana proses penjualannya dilakukan secara langsung berupa uang tunai atau cash. Sedangkan yang dimaksud dengan Penjualan kredit adalah penjualan yang pembayarannya dilakukan secara tidak langsung, tetapi dengan persetujuan bersama, antara penjual dan pembeli dalam jangka waktu tertentu.

Berkaitan dengan proses penjualan, kemudian dalam rangka mendukung kelancaran aktivitas penjualan pada suatu perusahaan, maka perusahaan membutuhkan adanya suatu sistem yang dirancang agar dapat menghasilkan informasi yang berguna bagi pihak internal dan eksternal perusahaan dalam melakukan pengambilan keputusan. Sistem tersebut disebut sistem akuntansi. Dimana pengertian dari sistem akuntansi itu sendiri adalah bentuk organisasi, catatan dan laporan yang terkoordinasi

untuk menyediakan informasi keuangan oleh manajemen dalam proses manajemen bisnis (Mulyadi, 2016: 3).

Aktivitas penjualan memerlukan sistem akuntansi untuk meminimalisir terjadinya resiko penjualan terutama pada bidang penjualan kredit. Sistem akuntansi yang diperlukan pada penjualan kredit yaitu sistem akuntansi penjualan kredit. Adapun pengertian dari sistem akuntansi penjualan kredit sendiri yaitu serangkaian proses dan kegiatan jual beli yang diawali dengan penerimaan order/pesanan, kemudian melakukan penyiapan barang atau jasa yang dipesan (order), dilanjutkan dengan penyerahan barang/jasa, mempersiapkan faktur tagihan, penagihan piutang serta diakhiri dengan penerimaan pembayaran atas tagihan yang mana hal tersebut terjadi secara berulang-ulang yang diikuti adanya proses perekaman data beserta informasi bisnis pada perusahaan (Ardana, 2016:127).

Salah satu perusahaan yang melakukan aktivitas penjualan kredit adalah CV. Cipta Agung. CV Cipta Agung didirikan pada tahun 1999 bergerak di bidang perdagangan barang dan jasa untuk industri menengah dan besar. CV Cipta Agung menyediakan jasa untuk pekerjaan Metal/Thermal Spray Coating sejak tahun 2002 di Jl Rungkut Industri IX No. 24 Surabaya hingga saat ini (2022). Perusahaan ini didirikan pertama kali oleh Bapak Sedaryawan pada 9 Maret 1999 di Bendul Merisi Permai Blok O/10 , Surabaya dengan akta pendirian Nomor 2 tahun 1999 (Notaris Endang Ifiati, SH). Pada saat ini CV. Cipta Agung memiliki tenaga kerja sebanyak 13 orang. Walaupun hanya memiliki karyawan 13 orang CV.

Cipta Agung tetap mampu memenuhi permintaan dari perusahaan perusahaan besar dan ternama. Perusahaan ini juga melakukan aktivitas penjualan kredit kepada para pelanggannya, dan juga berkomitmen untuk menjaga nama baik perusahaan dengan pelanggan. Prosedur penjualan yang dilakukan oleh CV.Cipta Agung seperti : Penawaran Harga - Purchase Order – Surat Jalan – Faktur Penjualan/Invoice Kredit –Pembayaran.

Berdasarkan latar belakang di atas berkaitan dengan pentingnya sistem akuntansi penjualan kredit pada suatu perusahaan, terutama yang melakukan aktivitas penjualan kredit seperti pada CV.Cipta Agung, maka dalam rangka kepenulisan proposal tugas akhir, penulis memberikan judul “SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT PADA CV.CIPTA AGUNG”.

1.2 Tujuan Studi Lapang

Studi lapang ini memiliki tujuan agar dapat mengetahui serta melakukan analisis terhadap Sistem Akuntansi Penjualan Kredit pada CV Cipta Agung.

1.3 Manfaat Studi Lapang

Pada penelitian ini memiliki manfaat yaitu supaya mengerti serta memberikan informasi mengenai sistem akuntansi penjualan kredit pada CV. Cipta Agung. Namun selain manfaat tersebut, ada juga manfaat secara teoritis dan praktis. Berikut ulasannya:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan memberikan hasil yang mampu menambah wawasan dan ilmu pengetahuan bagi para pembaca serta dapat dijadikan

sebagai sumber referensi bagi mahasiswa yang akan mengambil Tugas Akhir yang mengambil topik mengenai sistem akuntansi penjualan kredit pada suatu perusahaan.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Perusahaan

- 1) Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi beserta masukan kepada pihak perusahaan untuk melakukan evaluasi kegiatan perusahaan terutama yang berkaitan dengan sistem akuntansi penjualan kredit.
- 2) Bagi perusahaan, sebaiknya menambahkan dokumen rekapitulasi harga pokok produk,
- 3) Bagi setiap divisi agar meningkatkan kinerja dan bisa saling membackup satu sama lain
- 4) Selalu melakukan stock Opname secara berkala paling tidak satu bulan sekali terhadap laporan keuangan perusahaan dan tiga bulan sekali terhadap stock barang.

b. Bagi Mahasiswa

- 1) Dapat meningkatkan ilmu pengetahuan beserta wawasan tentang sistem akuntansi penjualan kredit pada perusahaan.
- 2) Dapat melakukan pengembangan penelitian serta menerapkan materi yang diterima di perkuliahan.

1.4 Ruang Lingkup Studi Lapang

Ruang lingkup merupakan suatu pembahasan mengenai studi lapang yang fokus utamanya terletak pada permasalahan inti serta tidak menyimpang dari topik yang diambil oleh peneliti serta agar peneliti lebih mudah dan penelitiannya lebih terencana dengan sistematis dalam penulisannya. Oleh karena itu peneliti memberikan batasan hanya pada sistem akuntansi penjualan kredit pada perusahaan.

1.5 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data adalah upaya mengumpulkan data yang diperlukan secara teratur dan sistematis dengan menggunakan prosedur yang baku. Hal ini bertujuan untuk menemukan fakta tentang variabel dengan mempelajarinya secara efisien dan benar (Azwa, 2017: 19). Dalam mengumpulkan data, penulis melaksanakan pengambilan data melalui wawancara langsung kepada pihak yang terkait, kemudian dengan sumber lain berupa dokumen yang telah tersedia di perusahaan. Kemudian dari data yang ada ini, penulis melakukan penataan materi yang telah diterima baik berupa teori ataupun pengamatan langsung. Berikut beberapa cara pengumpulan data yang penulis lakukan:

1. Wawancara

Wawancara adalah sesi tanya jawab dalam langkah pengumpulan data dan penelitian yang dilakukan secara lisan antara dua orang atau lebih untuk mendapatkan informasi. Salah satu metode pengumpulan data dan metode komunikasi adalah wawancara (Supardi, 2019: 121).

Wawancara ini dilakukan oleh penulis secara semi terstruktur agar narasumber lebih terbuka menyampaikan informasinya. Penulis melakukan wawancara dengan bertanya jawab secara lisan kepada pihak kepala Administrasi Umum CV.Cipta Agung yaitu Bapak Djojo Karomaddin.

2. Dokumentasi

Dokumentasi adalah cara dalam mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang merupakan catatan, transkrip, buku, atau majalah, notulen, rapat dan sebagainya. Penulis menggunakan tahap ini untuk mengetahui latar belakang objek penelitian, arsip-arsip, dan lain lain (Suprayoga, 2017: 164).

