

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Berkembang pesatnya usaha bisnis, menjadikan persaingan yang kian semakin ketat sehingga menuntut perusahaan menjadi lebih kompetitif dan terus berinovasi mengikuti perkembangan zaman serta kemajuan teknologi, sehingga semakin mendorong perusahaan ingin memperluas usahanya demi mendapatkan keuntungan sebanyak mungkin dengan cara meningkatkan penjualan.

Dalam hal ini, terdapat dua metode penjualan yang dapat dilakukan yaitu penjualan secara tunai (*cash*) dan penjualan secara kredit (*credit*). Penjualan secara tunai (*cash*) yaitu penjualan yang mana proses penjualannya dilakukan secara tunai (langsung) dengan cara pembeli melakukan pembayaran terlebih dahulu, dan setelah pembayaran telah diterima oleh perusahaan, lalu barang baru akan dikirimkan sesuai dengan permintaan pembeli.

Sedangkan penjualan kredit (*credit*) yaitu penjualan yang dilakukan secara tidak langsung (jatuh tempo/jangka waktu tertentu) yang mana sudah ada perjanjian antara dua belah pihak (penjual dan pembeli) yang telah mereka sepakati bersama untuk kapan waktu pembayaran dan pengiriman atas barang tersebut.

Penjualan kredit dilakukan perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Untuk menghindari tidak

tertagihnya piutang, setiap penjualan kredit yang pertama kepada seorang pembeli selalu didahului dengan analisis terhadap pembeli (Mulyadi, 2001:210).

Menurut Yuhanis (2017:27) menjelaskan sistem informasi akuntansi penjualan merupakan sistem yang terjadi sejak dari diterimanya pesanan dari pelanggan, pengiriman barang, pembuatan faktur, dan pencatatan penjualan. Aktivitas penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dengan harapan memperoleh laba dari setiap transaksi penjualan barang maupun jasa. Aktivitas penjualan sangat menjadi perhatian oleh pihak manajemen karena rentan terhadap kecurangan, dengan adanya sistem informasi penjualan yang baik diharapkan dapat meningkatkan efektivitas pengendalian internal perusahaan.

Menurut Mulyadi (2001:210) sistem akuntansi penjualan kredit yaitu penjualan yang dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Jadi dalam sistem akuntansi penjualan terdapat unsur-unsur yang mendukung dan unsur tersebut diorganisasi sedemikian rupa dalam sebuah sistem akuntansi yang disebut sistem akuntansi penjualan kredit.

Salah satu perusahaan yang melakukan penjualan secara kredit yaitu, PT Triperwira Multi Pamenang yang merupakan perusahaan yang bergerak di bidang teknologi informasi (IT), yaitu bisnis computer dengan bidang kerja perdagangan, pemeliharaan dan sebagai pusat pelayanan perbaikan.

Sebagai perusahaan yang cukup besar PT Triperwira Multi Pamenang melakukan pembelian barang dagang dari pemasok atau supplier dan menjualnya

kembali kepada konsumen/dealer guna mendapatkan laba/keuntungan bagi perusahaan, oleh sebab itu PT Triperwira Multi Pamenang memerlukan suatu penerapan akuntansi penjualan kredit. Prosedur penjualan kredit yang dilakukan oleh PT Triperwira Multi Pamenang yaitu dengan cara: Membuat Penawaran Harga – Purchase Order – Sales Order – Surat Jalan – Nota Penjualan – Faktur pajak penjualan – Pembayaran.

Sistem akuntansi di dalam perusahaan PT Triperwira Multi Pamenang pada dasarnya sudah baik, namun belum seberapa efektif dikarenakan masih ada beberapa fungsi yang terkait belum dapat berjalan semestinya dikarenakan suatu kendala.

Berdasarkan latar belakang di atas maka, penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **“PENERAPAN SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT PADA PT TRIPERWIRA MULTI PAMENANG”**.

1.2 Tujuan Studi Lapangan

Tujuan dari studi lapangan ini adalah untuk mengetahui bagaimana Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit yang di lakukan oleh PT Triperwira Multi Pamenang.

1.3 Manfaat Studi Lapangan

Hasil dari penelitian kali ini diharapkan dapat bermanfaat bagi pihak – pihak berikut ini:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah ilmu pengetahuan mengenai penerapan sistem akuntansi penjualan kredit pada PT Triperwira Multi Pamenang.

2. Manfaat Praktis

a. Manfaat Bagi Penulis

1. Mendapatkan ilmu yang sangat bermanfaat yang nantinya mungkin bisa diterapkan di dunia kerja.
2. Sebagai tambahan ilmu pengetahuan dan wawasan mengenai penerapan sistem akuntansi penjualan kredit pada suatu perusahaan.
3. Sebagai sarana pengembangan ilmu pengetahuan yang di padukan dengan praktik dan teoritis di masa perkuliahan dan penelitian ini.

b. Manfaat Bagi Perusahaan

1. Dapat memberikan informasi yang dapat di gunakan oleh PT Triperwira Multi Pamenang.
2. Sebagai tambahan dan masukan kepada pihak perusahaan yang berkaitan dengan sistem akuntansi penjualan kredit, yang mungkin dapat membangun dan meningkatkan kinerja PT Triperwira Multi Pamenang.

c. Manfaat Bagi Kampus STIESIA

1. Dapat meningkatkan ilmu pengetahuan beserta wawasan tentang sistem akuntansi penjualan kredit pada perusahaan.
2. Dapat dijadikan sebagai tambahan referensi dan informasi khususnya untuk mahasiswa Diploma Tiga Akuntansi (D3-Akuntansi).

1.4 Ruang Lingkup Studi Lapangan

Ruang lingkup merupakan suatu pembahasan mengenai studi lapangan yang fokus utamanya terletak pada permasalahan inti serta tidak menyimpang dari topik yang diambil oleh peneliti serta agar penelitian lebih mudah.

Penelitian kali ini penulis ingin membahas tentang penerapan sistem akuntansi penjualan kredit yang dilakukan oleh PT Triperwira Multi Pamenang, yang beralamat di Ruko Mangga Dua Blok A6 No. 3-7, Komplek pertokoan Mangga Dua. Jl. Jagir Wonokromo No. 100, Kec. Wonokromo, Kel. Jagir, Kota Surabaya, Jawa timur, 60244.

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 (Azwar, 2004:19). Dalam mengumpulkan data, penulis melaksanakan pengambilan data melalui wawancara langsung kepada pihak yang

terkait, serta dengan sumber lain berupa dokumen yang telah tersedia di perusahaan. Berikut beberapa cara pengumpulan data yang penulis lakukan:

a. Wawancara

Wawancara adalah sesi tanya jawab dalam langkah pengumpulan data dan penelitian yang dilakukan secara lisan antara dua orang atau lebih untuk mendapatkan informasi. Menurut Surpadi (2005:121) salah satu metode pengumpulan data dan metode komunikasi adalah wawancara. Wawancara ini dilakukan oleh penulis agar narasumber lebih terbuka menyampaikan informasinya. Penulis melakukan wawancara dengan bertanya jawab secara lisan kepada bagian kepala keuangan PT Triperwira Multi Pamenang yaitu Ibu Helda Rofiyanti.

b. 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 (Suprayogo, 2001:164).