

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Semua perusahaan selalu berusaha untuk meningkatkan penjualan perusahaannya. Karena dengan meningkatnya penjualan akan meningkatkan pula pendapatan perusahaan. Penjualan dapat dilaksanakan secara tunai maupun kredit. Penjualan dari suatu produk yang dihasilkan oleh perusahaan merupakan salah satu faktor penentu dalam kegiatan perusahaan. Kondisi ini memotivasi perusahaan dalam pelaksanaan sistem penjualan kredit yang baik dalam usaha meningkatkan pendapatan. Menurut Mulyadi (2008:210) Penjualan kredit atas suatu produk merupakan salah satu sumber penerimaan kas bagi perusahaan, khususnya pelunasan piutang. 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.

Perkembangan dunia usaha saat ini yang semakin pesat, mendorong perusahaan untuk semakin memperluas usahanya dengan meraih pangsa pasar. Hal ini mengakibatkan terjadinya persaingan yang ketat antar perusahaan yang ada. Perusahaan adalah suatu instansi yang terorganisir, berdiri dan berjalan yang tidak dapat terlepas dari hukum ekonomi dan

prinsip dasar perusahaan pada umumnya. Perusahaan didirikan untuk mencari keuntungan yang sebesar-besarnya untuk mempertahankan kelangsungan hidup usahanya. Dalam mempertahankan kelangsungan hidup dan untuk mencapai tujuan utamanya, perusahaan memerlukan penyediaan informasi yang cukup. Sistem informasi akuntansi dalam suatu perusahaan mempunyai manfaat dan peranan yang penting dalam tercapainya tujuan perusahaan. Sistem akuntansi dalam suatu perusahaan mempunyai manfaat dan peranan yang penting dalam tercapainya tujuan perusahaan. Sistem akuntansi tidak hanya untuk mencatat transaksi keuangan yang telah terjadi saja, akan tetapi mempunyai peranan yang penting dalam melaksanakan bisnis perusahaan. Penyusunan sistem informasi akuntansi disesuaikan dengan situasi, kondisi, dan kebutuhan perusahaan.

Perusahaan memperoleh laba dari kegiatan pokok perusahaan yaitu penjualan barang atau jasa yang dihasilkannya. Semua perusahaan selalu berusaha untuk meningkatkan penjualan perusahaannya. Karena dengan meningkatkan penjualan akan meningkatkan pula pendapatan perusahaan.

Penjualan barang dan jasa dapat dilakukan melalui penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan merupakan salah satu aspek yang penting dalam sebuah perusahaan karena dapat berimbas pada perolehan laba, dan pada akhirnya dapat mengurangi pendapatan. Setiap perusahaan memiliki sistem berbeda dalam melakukan usahanya. Secara umum perusahaan harus memiliki sistem yang tepat dalam semua aspek yang dijalankannya. Sistem yang baik ini merupakan salah satu kunci dalam pengendalian.

Sistem akuntansi penjualan kredit yang ada dalam perusahaan dirancang untuk menangani transaksi penjualan kredit atas suatu produk yang dihasilkan. Dalam sistem akuntansi ini, dilakukan pemisahan fungsi untuk setiap transaksi penjualan kredit, seperti pemisahan fungsi penjualan terpisah dari fungsi kredit dan fungsi penjualan terpisah dari fungsi gudang. Hal ini dimaksudkan untuk mencegah terjadinya kecurangan-kecurangan dalam pencatatan atas penjualan seperti kecurangan pencatatan kuantitas yang dijual dalam faktur penjualan. Dengan adanya pemisahan fungsi tersebut, maka kedua fungsi akan saling mengecek dari pembukuan atas transaksi penjualan dan untuk menghindari kecurangan dalam pengeluaran jumlah barang, atas barang yang dijual dengan barang yang dikeluarkan oleh gudang. Karena penjualan merupakan hal yang sangat penting mengingat tujuan utama dari perusahaan adalah memperoleh keuntungan.

Sistem akuntansi penjualan kredit yang dilakukan di PD. Subur Abadi Pontianak meliputi prosedur pemesanan barang, persetujuan kredit, pengiriman barang, penagihan, pencatatan akuntansi dengan melibatkan bagian akuntansi atau fungsi yang terkait dan dokumen-dokumen yang digunakan. Untuk menghindari kecurangan yang terjadi dalam sistem akuntansi penjualan kredit di PD. Subur Abadi Pontianak dilakukan pemisahan fungsi dan dokumen yang bernomor urut tercetak. Sebagai pengawasan atas dokumen yang telah diotorisasi oleh bagian yang berwenang atas informasi yang ada didalamnya telah disetujui dan dipertanggungjawabkan. Sistem akuntansi di PD. Subur Abadi Pontianak pada

dasarnya sudah baik, hanya saja belum begitu efektif, karena masih ada fungsi yang terkait merangkap lebih dari satu pekerjaan. Untuk itu perlu di kaji kembali tentang sistem yang digunakan sehingga fungsi yang terkait dapat berperan sesuai dengan tugasnya masing – masing, sehingga tidak ada penyalahgunaan dan penyelewengan dan hasilnya lebih efektif.

Dalam penelitian ini diharapkan dapat mengetahui gambaran tentang sistem akuntansi penjualan kredit pada PD. Subur Abadi Pontianak. Sistem akuntansi merupakan organisasi formulir, catatan dan laporan yang dikoordinasikan sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan (Mulyadi, 2008:3). Oleh karena itu perusahaan dituntut untuk dapat menjalankan sistem akuntansi dengan baik yang menjamin pengawasan terhadap penjualan, agar penjualan tidak disalah gunakan karena penjualan merupakan sumber pendapatan yang utama bagi perusahaan. Peranan sistem akuntansi penjualan kredit dalam aktivitas bisnis sangatlah penting untuk menangani kegiatan operasional perusahaan guna memenuhi kebutuhan manajemen dan untuk kepentingan pengambilan keputusan. Setiap sistem akuntansi dirancang untuk memberikan penguasaan yang memadai guna menjamin semua transaksi telah dicatat, diotorisasi secara tepat, valid, akurat, dan dapat melindungi aktivitas perusahaan yang efektif dan efisien (Krismiaji, 2010). PD. Subur Abadi Pontianak adalah sebuah perusahaan dagang yang bergerak di bidang perdagangan *ice cream wall's*. Hampir setiap

transaksi penjualan dilakukan dengan cara kredit. Adapun data penjualan kredit PD. Subur Abadi Pontianak adalah sebagai berikut :

Tabel 1.1
Data Penjualan kredit Tahun 2012
(dalam ribuan rupiah)

No	Nama Salesman	Distrik	Jumlah Penjualan
1	Dedy	Gt Dk 1	1,552,802,462
2	Sri	Gt Dk 2	1,542,434,497
3	Mita	Mt Dk	2,677,101,416
4	Tommy	Tengah	1,334,087,005
5	Kenny	Pinggiran	1,441,614,163

Sumber : PD. Subur Abadi Pontianak, 2012

Dari data penjualan kredit tahun 2012 pada Tabel 1.1 menunjukkan bahwa jumlah penjualan kredit terbesar adalah distrik Mt Dk, kemudian Gt Dk 1, Gt Dk 2, Pinggiran & distrik Tengah.

Tabel 1.2
Data Penjualan kredit Tahun 2013
(dalam ribuan rupiah)

No	Nama Salesman	Distrik	Jumlah Penjualan
1	Dedy	Gt Dk 1	1,578,900,237
2	Sri	Gt Dk 2	1,556,211,546
3	Mita	Mt Dk	2,700,223,278
4	Tommy	Tengah	1,400,547,554
5	Kenny	Pinggiran	1,496,434,300

Sumber : PD. Subur Abadi Pontianak, 2013

Pada Tabel 1.2 yaitu data penjualan kredit tahun 2013 jumlah penjualan kredit meningkat dari tahun sebelumnya, tetapi distrik Mt Dk masih mengalami penjualan kredit terbesar dari total semua distrik, kemudian distrik Tengah memperoleh penjualan kredit terkecil di data penjualan kredit tahun 2013.

Tabel 1.3
Data Penjualan kredit Tahun 2014
(dalam ribuan rupiah)

No	Nama Salesman	Distrik	Jumlah Penjualan
1	Dedy	Gt Dk 1	1,598,562,216
2	Sri	Gt Dk 2	1,644,132,761
3	Mita	Mt Dk	2,810,381,142
4	Tommy	Tengah	1,451,487,622
5	Kenny	Pinggiran	1,556,442,144

Sumber : PD. Subur Abadi Pontianak, 2014

Sedangkan data penjualan kredit tahun 2014 pada Tabel 1.3 menunjukkan salesman Mita di distrik Mt Dk menjadi penjualan terbesar selama 3 tahun meskipun semua salesman terjadi peningkatan penjualan namun masih belum bisa melebihi penjualan salesman Mita yang di sebabkan oleh perbedaan tipe toko dan jumlah customer.

Berdasarkan Tabel di atas dijelaskan bahwa data pada jumlah penjualan kredit yang di lakukan oleh salesman kepada pelanggan yang diperoleh dari PD. Subur Abadi Pontianak, peneliti melihat bahwa ada beberapa hal yang menjadi indikasi masalah, yaitu diantaranya perusahaan dalam melakukan transaksi penjualan kreditnya ada terdapat banyak piutang yang belum dapat ditagih oleh perusahaan hal ini bisa saja mengakibatkan kerugian pada perusahaan karena tidak seimbang dengan jumlah penjualan perusahaan yang sangat besar dan piutang harus dikelola dengan baik, itu merupakan jaminan kelangsungan hidup bagi perusahaan .

Tabel 1.4
Data Pelanggan Bermasalah Tahun 2012
(dalam rupiah)

No	Kode Pelanggan	Nama Pelanggan	Jumlah Piutang	Salesman
1	00787	Sumber Alfaria Trijaya	122,924,576	Dedy
2	01280	Matahari Hypermart	221,808,625	Mita
3	00820	Indomaret	114,897,366	Kenny
4	02420	Citra Lestari Mart	51,027,198	Tommy
5	01134	Smart Retail Perkasa	40,753,422	Sri

Sumber : PD. Subur Abadi Pontianak Tahun 2012

Pelanggan Matahari Hypermart pada tabel 1.4 mempunyai piutang terbesar sehingga perusahaan menjadikannya sebagai data pelanggan bermasalah.

Tabel 1.5
Data Pelanggan Bermasalah Tahun 2013
(dalam rupiah)

No	Kode Pelanggan	Nama Pelanggan	Jumlah Piutang	Salesman
1	00787	Sumber Alfaria Trijaya	157,258,112	Dedy
2	01280	Matahari Hypermart	321,708,732	Mita
3	00820	Indomaret	173,575,264	Kenny
4	02420	Citra Lestari Mart	64,132,788	Tommy
5	01134	Smart Retail Perkasa	50,854,278	Sri

Sumber : PD. Subur Abadi Pontianak Tahun 2013

Pada tahun 2013 dalam Tabel 1.5 pelanggan Smart Retail Perkasa memiliki piutang terkecil diantara kelima pelanggan tersebut, kemudian di ikuti oleh Citra Lestari Mart, Sumber Alfaria Trijaya, Indomaret & Matahari Hypermart.

Tabel 1.6
Data Pelanggan Bermasalah Tahun 2014
(dalam rupiah)

No	Kode Pelanggan	Nama Pelanggan	Jumlah Piutang	Salesman
1	00787	Sumber Alfaria Trijaya	220,664,346	Dedy
2	01280	Matahari Hypermart	367,358,336	Mita
3	00820	Indomaret	203,547,436	Kenny
4	02420	Citra Lestari Mart	69,137,548	Tommy
5	01134	Smart Retail Perkasa	47,367,215	Sri

Sumber : PD. Subur Abadi Pontianak Tahun 2014

Jumlah piutang pada pelanggan Matahari Hypermart masih tetap menjadi yang terbesar diantara pelanggan lainnya sedangkan pelanggan Smart Retail Perkasa memiliki piutang paling kecil nominalnya, kemudian di susul pelanggan Sumber Alfaria Trijaya, Indomaret & Citra Lestari Mart. Maka dapat diketahui bahwa masih terdapat pelanggan yang memiliki piutang yang berjumlah besar yang masih belum tertagih dan belum dilakukan penghapusan piutang.

Jadi hubungan antara piutang dan penjualan kredit dapat menyebabkan laba perusahaan yang semakin berkurang akibat banyaknya piutang dari pelanggan dari waktu ke waktu sehingga perusahaan menetapkan batas kredit untuk semua pelanggannya agar dapat membatasi piutang dari pelanggan atas strategi manajemen dari perusahaan. Adapun daftar data batas kredit pada 10 pelanggan di PD. Subur Abadi Pontianak Tahun 2012 seperti yang ditampilkan pada Tabel 1.7 pada halaman 9 ini :

Tabel 1.7
Data Batas Kredit Pelanggan Tahun 2012
(dalam rupiah)

No	Kode Pelanggan	Nama Pelanggan	Batas Kredit
1	00321	Ramayana Lestari	40,000,000,000
2	00355	Alfa Retailindo	100,000,000,000
3	00589	Alex Griya	15,000,000,000
4	00648	Mitra Anda	50,000,000,000
5	00787	Sumber Alfaria Trijaya	100,000,000,000
6	00820	Indomaret	100,000,000,000
7	01134	Smart Retail Perkasa	35,000,000,000
8	01280	Matahari Hypermart	200,000,000,000
9	02353	Happy Mart	40,000,000,000
10	02420	Citra Lestari mart	25,000,000,000

Pada Tabel 1.7 menunjukkan bahwa data batas kredit 10 pelanggan telah melebihi batas kredit yang telah di tentukan oleh perusahaan yang mnyebabkan piutang semakin bertambah kemudian belum tertagihnya piutang tersebut, sehingga ketentuan perusahaan membuat peraturan batas kredit atau plafon kredit menjadi tidak efektif.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul “ **SISTEM DAN PROSEDUR**

PENJUALAN KREDIT *ICE CREAM WALL'S* PADA PD. SUBUR ABADI PONTIANAK “.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah di uraikan di atas, maka permasalahan dalam penelitian ini adalah “ Bagaimana Sistem dan Prosedur Penjualan Ice Cream Wall’s pada PD. Subur Abadi Pontianak ?”

C. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis sistem dan prosedur penjualan kredit ice cream wall’s pada PD. Subur Abadi Pontianak.

D. Kegunaan Penelitian

Dari hasil penelitian diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Bagi perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan bagi perusahaan agar memperoleh manfaat dari penerapan sistem dan prosedur penjualan dalam memahami penelitian terhadap pengendalian intern khususnya siklus penjualan pada perusahaan.

2. Bagi penulis

Agar menambah wawasan serta pengetahuan tentang perkembangan ilmu akuntansi dalam memahami penilaian terhadap pengendalian intern khususnya siklus penjualan.

3. Bagi pembaca

Kiranya dapat menjadi bahan masukan yang bermanfaat bagi penelitian yang berminat di bidang ini.

Universitas Tanjungpura