

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Saat ini persaingan dunia bisnis mengalami kemajuan yang cukup pesat yang ditandai dengan munculnya berbagai jenis usaha baru baik usaha dagang, jasa maupun industri. Perusahaan dituntut untuk melakukan kegiatan operasionalnya secara efektif dan efisien guna mempertahankan eksistensinya, sehingga perusahaan harus mengelola berbagai kegiatan usaha yang dimilikinya dan memberikan pelayanan serta kualitas yang baik bagi konsumen. Salah satu kegiatan usaha yang harus dikelola oleh perusahaan adalah penjualan. Penjualan adalah suatu transaksi yang bertujuan untuk mendapatkan suatu keuntungan, dan merupakan jantung dari suatu perusahaan (Himayati, 2008:123). Penjualan dapat berupa produk dan jasa yang ditawarkan oleh perusahaan yang memberikan pendapatan untuk suatu perusahaan sehingga dibutuhkan ketelitian untuk menghindari kecurangan yang akan menimbulkan kerugian.

Penjualan terbagi menjadi dua bagian yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai umumnya dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang lebih dulu sebelum barang diserahkan kepada pembeli. Setelah uang diterima oleh perusahaan, barang kemudian diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan sebagai penerimaan kas (Mulyadi, 2013:455). Keuntungan dari melakukan penjualan tunai adalah hasil dari penjualan tersebut langsung terealisasi dalam bentuk kas yang dibutuhkan untuk kelancaran dalam kegiatan operasional perusahaan.

Transaksi penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan memberikan jangka waktu untuk melakukan pembayaran sesuai dengan kesepakatan (Mulyadi, 2013:210). Penjualan kredit tidak langsung menghasilkan penerimaan kas melainkan menimbulkan piutang kepada konsumen dan baru diakui kas pada saat piutang tersebut telah jatuh tempo. Apabila piutang dapat

dilunasi maka pendapatan berupa kas akan meningkat, tetapi apabila piutang tidak tertagih besar, maka ini merupakan kerugian bagi perusahaan dan dapat mengakibatkan operasional perusahaan akan terhambat.

Oleh karena itu, perusahaan harus merancang alat informasi seperti sistem akuntansi agar kegiatan usaha yang dilakukan dapat dijalankan dengan baik. Dengan adanya sistem akuntansi di perusahaan, diharapkan dapat membantu tugas manajemen dalam melaksanakan aktivitas perusahaan. Perancangan sistem akuntansi pada perusahaan sebaiknya berdasarkan sistem pengendalian intern karena suatu sistem belum dapat dikatakan baik apabila tidak terdapat pengawasan dan pengendalian atas jalannya sistem tersebut. Menurut Prana Dewi (2015), sistem pengendalian intern yang baik akan mengakibatkan terjaminnya kekayaan perusahaan, ketelitian, dan keandalan data akuntansi. Sedangkan, pengendalian intern yang tidak baik akan dapat mengakibatkan terjadinya berbagai kecurangan sehingga kekayaan perusahaan dan data akuntansi tersebut tidak terjaga keamanannya. Untuk menciptakan pengendalian intern yang baik dalam perusahaan, perlu dibentuk struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas, serta kualitas dan skil karyawan yang sesuai dengan tanggung jawabnya.

PT Duta Yuzaka Permai merupakan perusahaan yang bergerak di bidang jasa percetakan dan periklanan di Palembang. Perusahaan ini memberikan pelayanan dalam lingkup komunikasi dan *outdoor promotion*. Selain itu, perusahaan ini menawarkan jasa pembuatan dan pemasangan media promosi seperti spanduk printing, baliho, umbul-umbul, *shop sign*, interior, neon *box*, *sign board*, huruf timbul, dan lain-lain. Dalam melakukan kegiatan usahanya, PT Duta Yuzaka Permai memiliki dua macam penjualan yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Setiap harinya, PT Duta Yuzaka Permai lebih banyak melakukan transaksi penjualan kredit dibandingkan dengan penjualan tunai. Dalam transaksi penjualan tunai, setelah perusahaan menerima kas dari pelanggan maka barang akan diserahkan kepada pelanggan. Sedangkan dalam transaksi penjualan kredit, setelah perusahaan menerima uang muka dari pelanggan maka barang akan dicetak atau dibuat sesuai dengan pesanan dari pelanggan kemudian dikirimkan kepada pelanggan. Pembayaran atas sisa jasa yang belum dilunasi akan dilakukan

dalam jangka waktu yang telah disepakati dan ini mengakibatkan timbulnya piutang kepada pelanggan. Penjualan kredit ini berhubungan erat dengan penerimaan kas dari piutang.

PT Duta Yuzaka Permai Palembang belum memiliki prosedur dan sistem yang baik, terutama pada sistem penjualan kredit dan penerimaan kas dari piutang. Prosedur penjualan kredit dan penerimaan kas dari piutang pada PT Duta Yuzaka Permai sangat kompleks. Perusahaan ini memperlihatkan adanya penggabungan tanggung jawab yang dilakukan oleh satu orang. Penggabungan tanggung jawab yang dilakukan oleh perusahaan yaitu bagian administrasi yang bertugas menjadi, bagian kasir, bagian penagihan dan bagian akuntansi. Penggabungan tugas ini dimulai dari diterimanya order dari pelanggan ke bagian administrasi. Bagian administrasi membuat faktur penjualan untuk diserahkan ke pelanggan dan sebagai bukti untuk melakukan penagihan dikemudian hari. Bagian administrasi juga yang melakukan pengecekan atas transfer pembayaran dari pelanggan dan mencatatnya di laporan keuangan. Menurut Mulyadi (2013:167), setiap transaksi tidak boleh dilaksanakan dari awal sampai akhir oleh satu orang tanpa ada campur tangan dari orang lain, sehingga adanya *internal check* terhadap pelaksanaan tugas setiap unit.

PT Duta Yuzaka Permai juga belum mempunyai dokumen yang memadai seperti tidak adanya jenis penjualan dan tanggal jatuh tempo didalam faktur penjualan, tidak adanya catatan akuntansi yang digunakan, serta tidak adanya kuitansi yang merupakan bukti penerimaan kas atas pembayaran dari pelanggan. Pimpinan perusahaan yang kurang mengawasi kegiatan dalam perusahaannya, seperti kebijakan atas penjualan kredit yang longgar yang menyebabkan penerimaan kas dari piutang lambat.

Berdasarkan alasan tersebut penulis tertarik untuk merancang sistem yang baru untuk PT Duta Yuzaka Permai agar perusahaan tersebut dapat menghindari terjadinya penyimpangan dan mengurangi tingkat kesalahan pada perusahaan, khususnya penjualan kredit dan sistem penerimaan kas dari piutang. Adapun judul dari laporan akhir penulis adalah **"Perancangan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Penerimaan Kas dari Piutang Pada PT Duta Yuzaka Permai Palembang"**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang sebelumnya, penulis merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana sistem pengendalian intern atas penjualan kredit dan penerimaan kas dari piutang pada PT. Duta Yuzaka Permai Palembang?
2. Bagaimana perancangan sistem akuntansi penjualan kredit dan penerimaan kas dari piutang yang sesuai untuk PT. Duta Yuzaka Permai Palembang?"

1.3 Ruang Lingkup Masalah

Penulis membatasi ruang lingkup pembahasan hanya pada masalah yang menyangkut dengan sistem penjualan kredit dan penerimaan kas dari piutang pada PT Duta Yuzaka Permai Palembang berdasarkan sistem pengendalian intern.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan

1.4.1 Tujuan Penulisan

Berdasarkan masalah-masalah yang telah diidentifikasi diatas, maka tujuan dari penulisan ini adalah

1. Untuk mengetahui sistem pengendalian intern atas penjualan kredit dan penerimaan kas dari piutang pada PT. Duta Yuzaka Permai Palembang.
2. Untuk merancang kembali sistem akuntansi penjualan kredit dan penerimaan kas dari piutang, baik dari prosedur, pembagian fungsi, pembuatan dokumen maupun catatan akuntansi yang diperlukan oleh PT Duta Yuzaka Permai Palembang.

1.4.2 Manfaat Penulisan

Penulisan ini diharapkan akan memperoleh manfaat sebagai berikut :

1. Bagi Penulis

Dapat menambah wawasan pengetahuan, terutama pada mata kuliah Sistem Akuntansi khususnya pada sistem penjualan kredit dan penerimaan kas dari piutang.

2. Bagi Perusahaan

Penulisan ini diharapkan dapat dijadikan masukan atau bahan pertimbangan dalam memperhatikan sistem penjualan kredit dan penerimaan kas dari piutang yang ada di perusahaan.

3. Bagi Lembaga Polsri

Penulisan laporan akhir ini diharapkan dapat dijadikan literatur yang bermanfaat khususnya di jurusan akuntansi.

1.5 Metode dan Jenis Data

1.5.1 Metode Pengumpulan Data

Menurut Sugiyono (2013:194), metode pengumpulan data dapat dilakukan dengan cara :

1. Riset Lapangan (*field research*)

Yaitu riset yang dilakukan dengan mendatangi secara langsung perusahaan yang menjadi objek penulisan ini. Dalam riset ini terdapat tiga cara, yaitu :

a. Interview (Wawancara)

Yaitu wawancara secara langsung dengan pimpinan dan karyawan perusahaan mengenai informasi perusahaan dan pertanggungjawaban data yang ada dalam penulisan ini.

b. Kuesioner (Angket)

Merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pertanyaan tertulis kepada responden untuk dijawabnya.

c. Observasi (Pengamatan)

Yaitu pengumpulan data dengan peninjauan langsung mengenai kegiatan kerja didalam mengelola keuangan perusahaan.

2. Studi Kepustakaan

Yaitu metode pengumpulan data dengan membaca semua hal yang berhubungan dengan masalah yang dihadapi untuk mengumpulkan informasi yang dibutuhkan.

Berdasarkan pengertian di atas, maka metode yang penulis gunakan adalah:

1. Riset Lapangan (*field research*)

a. Interview (Wawancara)

Penulis memberikan pertanyaan secara lisan mengenai seluruh kegiatan tentang penjualan kredit dan penerimaan kas dari piutang.

b. Kuesioner (Angket)

Penulis memberikan pertanyaan tertulis kepada bagian-bagian yang diperlukan dan dapat mempertanggungjawabkan informasi yang diberikan.

c. Observasi (Pengamatan)

Penulis mengumpulkan data yang diperlukan dalam kegiatan penulisan mengenai dokumen-dokumen yang dipakai dalam sistem penjualan kredit dan penerimaan kas dari piutang.

2. Studi Kepustakaan

Yaitu mempelajari buku-buku dan berbagai sumber bacaan lain yang berhubungan dengan sistem akuntansi penjualan kredit dan penerimaan kas dari piutang, permasalahan dan alternatif pemecahannya, serta mempelajari data-data yang didapat dari perusahaan yang bersangkutan.

1.5.2 Jenis Data

Berdasarkan sumbernya, jenis-jenis data menurut Sanusi (2014:104) dapat digolongkan menjadi dua, yaitu :

a. Data Primer

Data Primer adalah data atau informasi yang diperoleh dari sumber pertama, yang secara teknis penelitian disebut responden, data primer dapat berupa data kuantitatif maupun kualitatif..

b. Data Sekunder

Data Sekunder adalah data yang sudah tersedia dan dikumpulkan pihak lain.

Berdasarkan jenis-jenis data yang telah dijelaskan diatas, maka dalam penulisan laporan akhir ini penulis menggunakan data primer yang berupa hasil kuesioner dan wawancara langsung dengan karyawan atau staf PT Duta Yuzaka Permai Palembang. Data sekunder yaitu berupa data yang berasal dari PT Duta Yuzaka Permai Palembang seperti dokumen-dokumen yang digunakan, sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi dan pembagian tugas karyawan.

1.6 Sistematika Penulisan

Untuk mendapatkan kerangka acuan penulisan laporan akhir yang lebih terarah, maka penulis membagi laporan akhir ini menjadi lima bab pembahasan, dimana tiap-tiap bab memiliki hubungan yang satu dengan yang lain. Untuk memberikan gambaran yang jelas, berikut ini akan diuraikan mengenai sistematika pembahasan laporan akhir ini secara singkat, yaitu sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini akan diuraikan mengenai latar belakang pemilihan judul, perumusan masalah, ruang lingkup pembahasan, tujuan dan manfaat penulisan, metode pengumpulan data dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Dalam bab ini penulis akan menguraikan secara singkat mengenai teori-teori yang akan digunakan dalam melakukan analisis dan pembahasan masalah. Adapun teori-teori tersebut antara lain pengertian dan tujuan sistem akuntansi, pengertian dan unsur-unsur pengendalian intern dan mengenai sistem pengendalian intern atas penjualan kredit dan penerimaan kas dari piutang.

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Pada bab ini penulis akan memberikan gambaran mengenai keadaan PT Duta Yuzaka Permai, antara lain mengenai sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, pembagian wewenang dan tanggung jawab, serta data-data perusahaan lainnya.

BAB IV ANALISA DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini penulis akan melakukan pembahasan terhadap masalah yang dihadapi perusahaan dengan data yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, yaitu melakukan analisis sistem akuntansi atas penjualan kredit dan penerimaan kas dari piutang yang meliputi analisis terhadap stuktur organisasi, analisis terhadap sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, analisis terhadap praktik yang sehat serta merancang sistem penjualan kredit dan sistem penerimaan kas dari piutang, dokumen dan catatan akuntansi yang digunakan.

BAB V PENUTUP

Setelah melakukan analisis dan pembahasan secara lengkap, pada bab ini penulis menarik kesimpulan sebagai pemecahan dari permasalahan yang ada, selain itu penulis juga memberikan masukan kepada PT Duta Yuzaka Permai Palembang yang mungkin akan membantu dalam menghadapi masalah yang ada.