

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang

Di era globalisasi seperti sekarang ini, perusahaan dituntut untuk tepat, cermat, dan cepat. Keputusan yang tepat dan cermat memberikan dampak yang signifikan terhadap kemampuan daya saing perusahaan. Meningkatnya persaingan antar perusahaan, kerap membuat perusahaan harus melaksanakan kegiatan operasionalnya secara efektif dan efisien guna mencapai tujuan yang hendak dicapai perusahaan. Pada umumnya, tujuan perusahaan ialah untuk mengembangkan dan mempertahankan usahanya, serta berusaha untuk mendapatkan laba yang maksimal demi kemajuan perusahaan yang didirikan. Untuk mencapai sasaran dan tujuan yang telah direncanakan tersebut, suatu perusahaan baik perusahaan manufaktur, perdagangan maupun perusahaan jasa membutuhkan suatu sistem untuk menjalankan operasi usahanya. Sistem yang baik yang diterapkan dalam suatu perusahaan akan menciptakan prosedur kerja yang sistematis dan sesuai dengan aturan-aturan yang lazim dipakai dalam suatu organisasi, sehingga menciptakan lingkungan kerja yang sehat dan saling mendukung pada setiap bagian dalam perusahaan.

Guna dapat melaksanakan aktivitas perusahaan yang baik, sehat dan teratur, perusahaan perlu alat informasi yang dapat menunjang kinerja perusahaan, salah satunya adalah sistem akuntansi. Sistem akuntansi disusun untuk dapat menghasilkan suatu informasi yang berguna bagi pihak dalam dan pihak luar perusahaan. Hal yang perlu diperhatikan dalam penerapan sistem akuntansi oleh perusahaan adalah kesesuaian dan kecocokan antara sistem itu sendiri dengan aktivitas perusahaan. Salah satu aktivitas yang sering dilakukan perusahaan, terutama perusahaan dagang adalah aktivitas yang berhubungan dengan penjualan. Secara umum, perusahaan dagang dapat didefinisikan sebagai perusahaan yang kegiatan usahanya melakukan transaksi pembelian barang dagang kemudian untuk dijual kembali tanpa mengubah bentuknya. Dalam melaksanakan aktivitas penjualan, sumber pendapatan perusahaan dagang biasanya berasal dari penjualan tunai dan penjualan kredit. Pembayaran dalam penjualan tunai biasanya dilakukan dengan cara satu kali transaksi pembayaran (diterima secara penuh). Sedangkan

pembayaran dalam penjualan kredit dilakukan secara berangsur-angsur (secara bertahap), dan akan dicatat oleh perusahaan sebagai piutang.

Tujuan perusahaan melakukan transaksi penjualan secara kredit ialah untuk menaikkan volume penjualan dalam suatu periode tertentu dan sebagai strategi persaingan memperbesar *marketshare*. Sedangkan tujuan pihak debitur atau pelanggan melakukan transaksi kredit ialah untuk mendapatkan keringanan dalam proses pembayaran karena sistem pembayarannya yang tidak sekaligus. Agar tujuan tersebut dapat tercapai, penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan harus dikelola dengan baik. Dalam mengelola suatu penjualan kredit yang baik, perusahaan membutuhkan suatu sistem akuntansi penjualan kredit dimana sistem ini mengatur pelaksanaan kegiatan penjualan secara kredit. Pelaksanaan sistem akuntansi penjualan kredit ini harus dapat dilaksanakan perusahaan dengan teratur serta harus dapat diawasi dengan baik. Pengawasan yang dilakukan oleh perusahaan bertujuan untuk mencegah agar tidak terjadi suatu penyelewengan atau kecurangan yang membuat perusahaan mengalami kerugian. Untuk menghindari hal-hal yang tidak diinginkan, perusahaan membutuhkan suatu sistem akuntansi penjualan kredit yang baik karena semakin baik sistem yang dimiliki perusahaan, maka akan semakin baik pula kinerja perusahaan tersebut. Jika kinerja perusahaan baik maka laba yang dimiliki oleh perusahaan akan semakin meningkat dan tujuan yang diharapkan dapat tercapai.

PT Kebayoran Pharma Cabang Palembang yang secara resmi dibentuk pada tahun 1973 dan beralamat di Jln. Jendral Bambang Utoyo No. 4 Palembang, merupakan salah satu perusahaan dagang yang bergerak di bidang distributor obat dan alat-alat kesehatan. Sumber pendapatan terbesar bagi perusahaan ialah penjualan barang dagangan, baik berupa penjualan tunai maupun penjualan kredit. Namun pendapatan terbesar perusahaan biasanya berasal dari pelunasan piutang dari debitur, karena sebagian besar produk perusahaan dijual melalui penjualan kredit. Di dalam perusahaan ini, sistem pencatatan transaksi penjualan kredit yang dijalankan masih belum efektif dan efisien karena perusahaan pernah mengalami penurunan terhadap laba di akhir tahun. Hal itu diakibatkan oleh prosedur pencatatan yang dilakukan masih kurang baik, seperti ada debitur yang tidak tercatat di dalam data, serta catatan atas data angsuran atau pembayaran debitur

terhadap perusahaan tidak pas atau kurang catat. Selanjutnya, terjadinya kesalahan-kesalahan seperti keputusan penjualan yang tidak tepat dimana perusahaan telah memberikan penjualan kredit pada pelanggan yang kredibilitasnya diragukan, mengakibatkan pelunasan piutang menjadi macet atau bahkan pelanggan sama sekali tidak mampu membayar. Salah satu hal yang dapat membuat kondisi tersebut terjadi karena penerapan sistem akuntansi penjualan kredit yang kurang baik, serta lemahnya lingkungan pengendalian intern perusahaan.

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka penulis tertarik untuk mengetahui lebih lanjut mengenai penerapan sistem akuntansi penjualan kredit dalam sebuah Laporan Akhir yang berjudul **“Analisis Sistem Akuntansi Penjualan Kredit pada PT Kebayoran Pharma Cabang Palembang”**.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan pengamatan yang penulis lakukan pada PT Kebayoran Pharma Cabang Palembang, permasalahan yang ada pada perusahaan antara lain:

1. Belum menerapkan fungsi akuntansi dalam proses penjualan kredit.
2. Belum adanya dokumen surat order pengiriman.
3. Belum menggunakan catatan akuntansi yang terkait, seperti kartu piutang dan jurnal penjualan.
4. Unsur-unsur pengendalian intern yang dimiliki oleh perusahaan belum sepenuhnya diterapkan dengan baik.

Berdasarkan masalah tersebut, maka yang menjadi pokok permasalahan pada PT Kebayoran Pharma Cabang Palembang yaitu “belum adanya sistem akuntansi yang baik terhadap penjualan kredit pada PT Kebayoran Pharma Cabang Palembang.”

1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Untuk memberikan gambaran yang jelas mengenai pembahasan serta analisis yang terarah dan sesuai dengan masalah yang ada, maka ruang lingkup pembahasan dalam penulisan laporan akhir ini adalah analisis atas sistem akuntansi penjualan kredit ditinjau dari sistem pengendalian intern. Unsur-unsur sistem pengendalian intern yang dibahas meliputi struktur organisasi yang

memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas, sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, utang, pendapatan dan biaya, serta praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan

1.4.1 Tujuan Penulisan

Tujuan dari penulisan ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis penerapan sistem akuntansi penjualan kredit, baik dari fungsi yang terkait, dokumen maupun catatan yang digunakan PT Kebayoran Pharma Cabang Palembang.
2. Untuk menganalisis penerapan sistem pengendalian intern atas penjualan kredit pada PT Kebayoran Pharma Cabang Palembang.

1.4.2 Manfaat Penulisan

Manfaat yang diharapkan dari penulisan ini adalah sebagai berikut:

1. Sebagai masukan dan bahan pertimbangan bagi PT Kebayoran Pharma Cabang Palembang untuk perubahan yang lebih baik lagi dalam penerapan sistem akuntansi penjualan kredit.
2. Sebagai kesempatan bagi penulis untuk dapat mengembangkan pengetahuan yang berkaitan dengan sistem akuntansi penjualan kredit serta dapat mengaplikasikan teori-teori yang diperoleh pada masa perkuliahan dengan keadaan yang sesungguhnya.
3. Sebagai referensi bacaan yang dapat dijadikan bahan acuan bagi mahasiswa politeknik negeri sriwijaya, khususnya jurusan akuntansi di masa yang akan datang untuk menyusun laporan akhir mengenai sistem akuntansi penjualan kredit.

1.5 Metode Pengumpulan Data

Dalam menyusun laporan akhir ini, diperlukan suatu metode untuk mengumpulkan data. Data yang dibutuhkan ialah data yang tepat, akurat, objektif serta mendukung sebagai bahan analisis dalam menyelesaikan permasalahan yang ada di perusahaan. Dalam pembuatan laporan akhir ini, data diambil dari PT Kebayoran Pharma Cabang Palembang.

Berdasarkan cara perolehan data, menurut Soeratno (2008:70), data dibagi menjadi 2, yaitu sebagai berikut:

1. Data Primer (*Primary Data*), adalah data yang dikumpulkan dan diolah sendiri oleh organisasi yang menerbitkan atau menggunakannya.
2. Data Sekunder (*Secondary Data*), adalah data yang diterbitkan atau digunakan oleh organisasi yang bukan pengolahnya.

Berdasarkan jenis dan sumber data diatas, penulis menggunakan data primer dan data sekunder. Data primer yang penulis kumpulkan adalah hasil wawancara berupa tanya jawab dengan karyawan perusahaan, seperti tanya jawab mengenai prosedur penjualan kredit, fungsi apa saja yang terkait dalam proses penjualan kredit, serta uraian tugas dari masing-masing fungsi tersebut. Sedangkan data sekunder yang penulis kumpulkan yaitu berupa sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, dokumen dan informasi lainnya tentang perusahaan serta teori-teori pendukung yang digunakan dalam pembahasan laporan akhir ini.

Agar mendapatkan data sesuai yang dibutuhkan penulis maka diperlukan teknik-teknik dalam mengumpulkan data tersebut. Adapun teknik pengumpulan data menurut Soeratno (2008:83), adalah sebagai berikut:

1. Studi Kepustakaan, yaitu pengumpulan data dengan cara membaca buku-buku, makalah ilmiah dan sumber data lainnya yang berhubungan dengan teori dan petunjuk pelaksanaan analisis menurut beberapa ahli.
2. Studi Lapangan, yaitu pengumpulan data dengan cara melihat langsung keadaan objek penelitian yang ada dilapangan, metode ini dilakukan dengan 3 cara, yaitu:
 - a. Kuisioner
Adalah teknik pengumpulan data dengan atau menyebarkan daftar pertanyaan/pernyataan kepada responden dengan harapan memberikan respon atas daftar pertanyaan tersebut.
 - b. Wawancara (*Interview*)
Adalah teknik pengumpulan data yang pelaksanaannya dapat dilakukan secara langsung berhadapan dengan narasumber tetapi dapat juga secara tidak langsung.
 - c. Pengamatan (*Observation*)
Adalah teknik pengumpulan data yang menuntut adanya pengamatan dari peneliti baik secara langsung ataupun tidak langsung terhadap objek penelitiannya.

Dalam mengumpulkan data, penulis menggunakan kedua teknik di atas, yaitu studi kepustakaan dengan membaca buku-buku/makalah dan sumber data lainnya yang ada di perpustakaan, serta studi lapangan dengan melakukan

wawancara dan menyebarkan kuisioner kepada karyawan/pimpinan PT Kebayoran Pharma Cabang Palembang, serta melakukan pengamatan langsung dengan meninjau kegiatan penjualan kredit pada PT Kebayoran Pharma Cabang Palembang.

1.6 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan ini bertujuan untuk memberikan garis besar mengenai isi Laporan Akhir secara ringkas dan jelas. Sehingga terdapat gambaran hubungan antara masing-masing bab dimana bab tersebut dibagi menjadi beberapa sub-sub secara keseluruhan. Adapun sistematika penulisan terdiri dari 5 (lima) bab, yaitu sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan

Pada bab ini, penulis mengemukakan tentang apa yang melatar belakangi penulis dalam memilih judul, menjelaskan rumusan masalah, ruang lingkup pembahasan, tujuan dan manfaat penulisan, metode pengumpulan data dan sistematika penulisan.

Bab II Tinjauan Pustaka

Dalam bab ini, penulis akan memaparkan tentang landasan teori dan literatur yang digunakan sebagai acuan perbandingan dalam Sistem Akuntansi Penjualan Kredit yang berhubungan dengan pembahasan didalam penulisan Laporan Akhir ini, yaitu meliputi: pengertian sistem dan prosedur, sistem akuntansi, pengertian penjualan kredit, pengertian piutang, sistem akuntansi penjualan kredit, dokumen dan catatan terkait, fungsi-fungsi terkait, jaringan prosedur yang membentuk sistem, serta sistem pengendalian intern.

Bab III Gambaran Umum Perusahaan

Pada bab ini, penulis akan menguraikan gambaran umum mengenai objek dalam penulisan laporan akhir ini yaitu mengenai sejarah singkat berdirinya PT Kebayoran Pharma Cabang Palembang, struktur organisasi dan uraian tugas, aktivitas usaha, serta sistem akuntansi penjualan kredit PT Kebayoran Pharma Cabang Palembang.

Bab IV Pembahasan

Dalam bab ini Penulis akan membahas dan menganalisa yaitu membandingkan kesesuaian antara sistem akuntansi penjualan kredit perusahaan pada bab III dengan teori pada bab II, serta memberikan alternatif atau usulan terhadap sistem akuntansi penjualan kredit perusahaan yang ditinjau dari sistem pengendalian intern yang dimiliki perusahaan.

Bab V Simpulan dan Saran

Bab ini merupakan bab terakhir dimana penulis akan memberikan suatu kesimpulan dari pembahasan yang telah penulis uraikan pada bab sebelumnya. Pada bab ini juga memberikan saran-saran yang diharapkan akan bermanfaat.