

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Saat ini, dunia usaha di Indonesia mengalami perkembangan yang cukup pesat seiring dengan kemajuan teknologi dan informasi baik dari sektor perusahaan perorangan maupun badan. Perusahaan juga tidak terlepas pada kenandalaan sistem akuntansi dalam menjalankan kegiatan operasionalnya. Sistem akuntansi sangat berperan dalam memberikan informasi yang akan dijadikan dasar dalam pengambilan keputusan atas situasi yang dihadapi perusahaan. Sistem akuntansi adalah gabungan dari beberapa komponen yang saling berhubungan dan bekerjasama dalam mencapai tujuan yang diinginkan. Pemakai informasi akuntansi dibagi menjadi dua kelompok besar yaitu intren dan ekstren. Pemakai intren meliputi para manajer yang memiliki kebutuhan informasi sesuai tingkatan atau fungsi yang mereka jalankan. Pemakai ekstren mencakup pemegang saham, investor, kreditur, pemerintah, pelanggan dan pemasok, pesaing, serikat pekerja, dan masyarakat luas.

Bagi perusahaan dagang penjualan adalah salah satu aspek penting dalam kelangsungan proses bisnis perusahaan dan merupakan aktivitas yang rutin terjadi dalam perusahaan. Proses penjualan merupakan kegiatan rutin yang menghasilkan informasi mengenai aspek perputaran usaha yang telah dilakukan maupun yang belum dilakukan, sehingga perusahaan harus memiliki mekanisme kerja yang baik serta sistem informasi yang dapat diandalkan dan memberikan informasi yang akurat dan cepat. Kegiatan penjualan terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, baik secara kredit maupun tunai. Dalam transaksi penjualan tunai, barang baru diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli jika perusahaan telah menerima kas dari pembeli. Kegiatan penjualan secara tunai ini ditangani oleh perusahaan melalui sistem penjualan tunai. Penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli.

Kegiatan penjualan secara kredit ini ditangani oleh perusahaan melalui sistem penjualan kredit.

Dalam transaksi penjualan, tidak semua penjualan berhasil mendatangkan pendapatan bagi perusahaan. Adakalanya pembeli mengembalikan barang yang telah dibelinya kepada perusahaan. Transaksi pengembalian barang oleh pembeli ini ditangani perusahaan melalui sistem retur penjualan. Umumnya perusahaan dagang melakukan penjualan produknya dengan sistem akuntansi penjualan yang terorganisir dengan baik dan sesuai. Diharapkan dapat mempermudah pelaksanaan transaksi penjualan yang efektif. Begitu juga perusahaan yang diteliti oleh penulis, yaitu PT Bino Mitra Sejati cabang Palembang.

PT Bino Mitra Sejati merupakan perusahaan swasta berskala nasional yang didirikan pada tahun 1986 dan memiliki enambelas cabang perusahaan yang salah satunya berada di Palembang. Perusahaan cabang Palembang yang beralamat di Jl. Torpedo Ruko No. 9-10 Kel. 20 Ilir DII Kemuning Palembang. PT Bino Mitra Sejati merupakan perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan yang menjual peralatan kantor, salah satu aktivitas yang mendukung keberhasilan perusahaan adalah penjualan barang. Sebagian besar penjualan barang perusahaan dilakukan secara kredit. Sebagai perusahaan yang melakukan penjualan secara kredit PT Bino Mitra Sejati cabang Palembang memerlukan sistem akuntansi penjualan kredit yang baik serta sistem akuntansi penerimaan kas dari piutang yang baik demi mengurangi tindak kecurangan kegiatan operasionalnya khususnya dalam melakukan penjualan kredit.

Dengan melakukan pengamatan dan data yang didapatkan dari PT Bino Mitra Sejati cabang Palembang, maka penulis menemukan adanya penerapan yang belum sesuai dengan sistem akuntansi penjualan yang telah ditentukan oleh sistem pengendalian intern yang baik. Hal ini terlihat dari belum adanya fungsi kredit dalam penjualan kreditnya sehingga pemberian otoritas atas penjualan kredit dilakukan oleh bagian yang bukan wewenangnya serta perusahaan belum

memisahkan fungsi akuntansi dan fungsi keuangannya. Berdasarkan dari uraian diatas dan mengingat pentingnya sistem akuntansi penjualan kredit. Untuk itu, dalam penulisan laporan akhir ini penulis tertarik mengambil judul **“Analisis Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Penerimaan Kas dari Piutang pada PT Bino Mitra Sejati Cabang Palembang.”**

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan pengamatan yang dilakukan dan data yang diperoleh dari PT Bino Mitra Sejati cabang Palembang, maka penulis mencoba merumuskan beberapa permasalahan yang terjadi pada PT Bino Mitra Sejati cabang Palembang, yaitu :

1. Bagaimana sistem akuntansi penjualan kredit pada PT Bino Mitra Sejati cabang Palembang secara efektif dan efisien?
2. Bagaimana penerapan sistem penerimaan kas dari piutang pada PT Bino Mitra Sejati cabang Palembang secara efektif dan efisien?

## **1.3 Ruang Lingkup Pembahasan**

Agar dalam penulisan laporan akhir ini tidak menyimpang dari permasalahan yang ada, maka penulis membatasi ruang lingkup pembahasan tentang sistem akuntansi penjualan kredit dan sistem akuntansi penerimaan kas dari piutang PT Bino Mitra Sejati. Hal ini dimaksudkan agar pembahasan dapat dilakukan lebih terarah dan dapat mencapai tujuan dari penulisan laporan akhir

## **1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan**

### **1.4.1 Tujuan Penulisan**

Sesuai dengan pokok permasalahan yang diangkat penulis maka hasil penelitian ini diharapkan dapat mencapai tujuan sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui bagaimana sistem akuntansi penjualan kredit yang diterapkan oleh PT Bino Mitra Sejati Cabang Palembang secara efektif dan efisien.
2. Untuk mengetahui bagaimana penerapan sistem akuntansi penerimaan

kas dari piutang yang diterapkan oleh PT Bino Mitra Sejati Cabang Palembang secara efektif dan efisien.

#### 1.4.2 Manfaat Penulisan

Adapun manfaat penulisan laporan akhir adalah :

##### 1. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat memperbaiki dan memberikan saran dalam kegiatan penjualan kredit sehingga efektifitas penjualan semakin meningkat.

##### 2. Bagi Penulis

Diharapkan dapat merancang sistem penjualan kredit dengan mengimplementasikan teori-teori yang diperoleh dan dipelajari selama ini ke dalam praktik kerja yang sesungguhnya.

##### 3. Bagi Akademik

Penelitian ini diharapkan dapat menyediakan petunjuk yang informatif untuk melengkapi wacana keakademikan khususnya perkembangan universitas.

#### 1.5 Metode Pengumpulan Data

Data adalah sesuatu yang terjadi dan dapat dijadikan bukti untuk mendukung analisis terhadap perusahaan yang dibahas. Dalam menyusun laporan akhir ini dibutuhkan data yang akurat dan objektif serta mendukung sebagai bahan analisis dalam menyelesaikan permasalahan yang ada di perusahaan. Adapun teknik-teknik pengumpulan data menurut Sugiyono (2013:193) adalah sebagai berikut :

##### 1. Studi lapangan (*Field Research*)

Yaitu pengumpulan data dengan cara melihat langsung keadaan objek penelitian yang ada di lapangan. Untuk mendapatkan data dengan metode ini dapat dilakukan dengan:

###### a. Wawancara (*Interview*)

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan masalah yang harus diteliti dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil. Wawancara dapat dilakukan secara terstruktur (peneliti telah mengetahui dengan pasti tentang

informasi apa yang akan diperoleh) maupun tidak terstruktur (peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap sebagai pengumpul datanya) dan dapat dilakukan secara langsung (tatap muka) maupun secara tidak langsung (melalui media seperti telepon).

b. Pengamatan (Observasi)

Observasi merupakan teknik pengumpulan data yang mempunyai ciri yang spesifik bila dibandingkan dengan teknik yang lain yaitu wawancara dan kuesioner. Karena observasi tidak selalu dengan obyek manusia tetapi juga obyek-obyek alam yang lain. Sutrisno Hadi, dalam Sugiyono (2013:145) mengemukakan bahwa, observasi merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis. Dua diantara yang terpenting adalah proses-proses pengamatan dan ingatan.

c. Kuesioner (Angket)

Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya. Serta merupakan teknik pengumpulan data yang efisien bila peneliti tahu dengan pasti variabel yang akan diukur dan tahu apa yang diharapkan dari responden. Kuesioner juga cocok digunakan jika jumlah responden cukup besar dan tersebar diwilayah yang luas.

2. Studi Pustaka (*library Research*)

Yaitu pengumpulan data yang dilakukan dengan membaca buku-buku, literatur dan sumber lainnya yang berhubungan dengan penyusunan laporan akhir.

Berdasarkan teknik pengumpulan data diatas, Penulis memperoleh data-data pendukung yang diperlukan sebagai masukan (referensi) kemudian diolah untuk penyusunan laporan akhir dengan cara riset lapangan yaitu wawancara, observasi, dan riset kepustakaan.

Berdasarkan sumbernya, data-data tersebut dapat dikelompokkan dalam dua jenis, yaitu:

1. Data Primer

Data primer adalah data yang dikumpulkan sendiri oleh perorangan/suatu organisasi secara langsung dari objek yang diteliti dan untuk kepentingan studi yang bersangkutan yang dapat berupa interview, observasi.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh/dikumpulkan dan disatukan oleh studi-studi sebelumnya atau yang diterbitkan oleh berbagai instansi lain. Biasanya sumber tidak langsung berupa data dokumentasi dan arsip-arsip resmi.

Berdasarkan sumber data diatas, maka data yang dipergunakan oleh penulis dalam laporan akhir ini adalah data primer yang didapat langsung dari PT Bino Mitra Sejati melalui interview, kuisioner dan observasi seperti bagan alir penjualan kredit, bagan alir penerimaan kas dari piutang, sertadokumen dan catatan yang digunakan dalam penjualan kredit dan penerrimaan kas dari piutang. Dan data sekunder yang didapat penulis berupa catatan atau dokumentasi perusahaan seperti struktur organisasi dan pembagian tugas, visi dan misi perusahaan, catatan akuntansi yang digunakan.

## **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 penulisan pembahasan Laporan Akhir ini secara singkat, yaitu:

### **BAB I PENDAHULUAN**

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

### **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Pada bab ini penulis menjelaskan tentang landasan teori dari literatur yang digunakan sebagai acuan perbandingan untuk membahas masalah mengenai pengertian dan tujuan sistem akuntansi, pengertian dan tujuan perusahaan dagang, pengertian sistem akuntansi penjualan kredit, fungsi-fungsi, dokumen dan catatan yang terkait dalam penjualan kredit, jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit, kombinasi prosedur

order pengiriman dan prosedur penagihan, pengertian sistem akuntansi penerimaan kas dari piutang, fungsi-fungsi, dokumen, dan catatan yang terkait dalam sistem penerimaan kas dari piutang, informasi yang diperlukan manajemen dalam sistem penerimaan kas dari piutang, jaringan prosedur yang membentuk sistem dalam sistem penerimaan kas dari piutang, bagan alir sistem akuntansi penjualan kredit, serta bagan alir sistem akuntansi penerimaan kas dari piutang.

### **BAB III            GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

Pada bab ini akan disajikan hal-hal yang berhubungan dengan perusahaan, antara lain sejarah singkat perusahaan, visi dan misi, struktur organisasi dan uraian tugas, aktivitas perusahaan, prosedur penjualan kredit, prosedur penerimaan kas dari piutang, bagan alir sistem akuntansi penjualan kredit dan sistem akuntansi penerimaan kas dari piutang milik perusahaan.

### **BAB IV            PEMBAHASAN**

Pada bab ini penulis akan menganalisis data-data yang diperoleh dari perusahaan tentang sistem akuntansi penjualan kredit dan sistem akuntansi penerimaan kas dari piutang dibandingkan (dianalisis) berdasarkan landasan teori yang telah dikemukakan. Analisis tersebut meliputi analisis terhadap catatan, dokumen, dan bagan alir sistem akuntansi penjualan kredit, serta bagan alir penerimaan kas dari piutang.

### **BAB V            KESIMPULAN DAN SARAN**

Pada bab ini akan memberikan kesimpulan dari hasil pembahasan yang telah dilakukan pada bab-bab sebelumnya, serta memberikan saran-saran yang dapat membantu perusahaan dalam menyelesaikan permasalahan yang ada, serta berguna bagi penulis lain untuk kedepannya.