

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Semua perusahaan berusaha untuk meningkatkan penjualannya. Peningkatan 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. 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 (Mulyadi, 2012:214).

PT. Pucang Adi Jaya adalah sebuah perusahaan yang berperan sebagai distributor elektronik Panasonic. Kegiatan yang dilakukan perusahaan meliputi pembelian, dan penjualan. Sistem yang diterapkan harus bisa memudahkan dalam prosedur otorisasi

namun juga mampu mengantisipasi kecurangan yang mungkin dilakukan oleh karyawan, sehingga sistem ini diharapkan mampu menempatkan masing-masing bagian sesuai dengan wewenang dan tugasnya masing-masing. Pemisahan fungsi ini memberikan tanggung jawab kepada masing-masing bagian terhadap pekerjaannya agar lebih teliti dalam bekerja.

Sistem akuntansi penjualan kredit yang dilakukan di PT. Pucang Adi Jaya 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 eksposur kecurangan yang akan terjadi dalam sistem akuntansi penjualan kredit di PT. Pucang Adi Jaya 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 dipertanggung jawabkan.

Sistem akuntansi di PT. Pucang Adi Jaya pada dasarnya sudah baik, hanya saja belum begitu efektif, karena dalam proses pengeluaran barang pesanan, barang dapat keluar tanpa ada otorisasi dan catatan. Hal ini dapat menyebabkan mudah terjadinya penyelewengan terhadap jumlah barang yang dikirim, jenis barang dan pada akhirnya dapat menyebabkan penjualan tidak sesuai dengan apa yang direncanakan oleh perusahaan.

Dalam penelitian ini diharapkan dapat mengetahui gambaran tentang sistem akuntansi penjualan kredit pada PT. Pucang Adi Jaya. 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, 2012:3). Oleh karena itu perusahaan dituntut untuk dapat menjalankan sistem akuntansi dengan baik yang menjamin pengawasan terhadap penjualan, agar penjualan tidak disalahgunakan karena penjualan merupakan sumber pendapatan yang utama bagi perusahaan.

Untuk menghindari risiko penyimpangan dan kesalahan dalam transaksi pembelian yang ada dalam perusahaan, maka penulis tertarik untuk menulis tugas akhir yang berjudul "Evaluasi Sistem Akuntansi penjualan kredit pada PT. Pucang Adi Jaya", sehingga diharapkan evaluasi ini dapat memberikan kontribusi dalam perbaikan sistem penjualan kredit pada PT. Pucang Adi Jaya.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah, maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut: Bagaimana evaluasi sistem penjualan kredit pada di PT. Pucang Adi Jaya?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut: Untuk melakukan evaluasi terhadap sistem penjualan kredit pada di PT. Pucang Adi Jaya.

1.4 Manfaat Penelitian

Penulisan tugas akhir ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak sebagai berikut:

1. Bagi Praktik

Hasil penelitian ini akan bermanfaat bagi perusahaan yang diteliti sebagai masukan dan pertimbangan untuk memperbaiki sistem penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan.

2. Bagi Akademik

Hasil penelitian ini dapat menambah wawasan dan pengetahuan, serta berguna sebagai bahan perbandingan bagi penelitian sejenis.

1.5 Sistematika Penulisan

BAB 1: PENDAHULUAN

Bab ini terdiri dari latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB 2: TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini terdiri dari penelitian terdahulu, landasan teori yang digunakan dalam penelitian, dan kerangka berpikir.

BAB 3: METODE PENELITIAN

Bab ini terdiri dari desain penelitian, jenis data dan sumber data, alat dan metode pengumpulan data, serta teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini.

BAB 4: ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini terdiri dari karakteristik objek penelitian dan deskripsi data, analisis data, serta pembahasan hasil penelitian.

BAB 5: SIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN

Bab ini terdiri dari simpulan hasil penelitian, keterbatasan penelitian ini, dan saran untuk penelitian selanjutnya.