

BAB I

PENDAHULUAN

I.1. Latar Belakang Penelitian

Pada era globalisasi ini perkembangan kegiatan perdagangan semakin pesat dan luas ditandai dengan perkembangan teknologi komunikasi dan transportasi yang semakin canggih. Perusahaan-perusahaan di Indonesia akan bersaing dengan perusahaan asing dari mancanegara. Jika perusahaan-perusahaan di Indonesia ingin bertahan dan berkembang maka harus terlibat dan harus siap menghadapi persaingan yang semakin luas dan kompetitif.

Kesiapan Perusahaan Indonesia dalam menghadapi persaingan yang semakin luas dan kompetitif ini sangat dipengaruhi oleh kemampuan manajemen perusahaan untuk mengambil keputusan-keputusan yang tepat dalam mengalokasikan sumberdaya perusahaan, karena setiap keputusan manajemen berpengaruh terhadap intern perusahaan dan ekstern perusahaan. Untuk itu manajemen sangat memerlukan informasi yang relevan, aktual dan dapat dipercaya melalui suatu sistem akuntansi yang baik dan yang disusun untuk menyediakan informasi tersebut guna pengambilan keputusan-keputusan yang tepat.

Sebagian besar keputusan manajemen berkaitan dengan upaya perusahaan untuk meningkatkan keuntungan melalui peningkatan volume penjualan perusahaan terutama dalam persaingan pasar yang semakin kompetitif. Dalam persaingan global, sistem penjualan tunai tidak lagi merupakan sistem yang efektif dan menguntungkan untuk

penjualan tunai tidak lagi merupakan sistem yang efektif dan menguntungkan untuk diterapkan. Fasilitas-fasilitas penjualan kredit yang diberikan perusahaan-perusahaan telah terbukti sebagai suatu cara yang sangat efektif dalam meningkatkan volume penjualan dan daya saing perusahaan. Hal itu menjadi salah satu alasan penjualan kredit lebih efektif untuk diterapkan.

Meskipun penjualan kredit sangat efektif dalam meningkatkan volume penjualan, sistem ini memiliki resiko yang cukup besar jika tidak dirancang dan diperhitungkan dengan cermat. Karena penjualan kredit menimbulkan perkiraan piutang usaha yang memiliki jumlah dan peran yang cukup signifikan dalam posisi keuangan perusahaan. Resiko yang mungkin terjadi adalah tidak tertagihnya piutang usaha yang jumlahnya signifikan. Perusahaan harus berusaha untuk mengurangi resiko tersebut dengan menyusun suatu sistem penjualan kredit dan piutang usaha yang baik, karena penjualan dan piutang sangat berperan penting dalam kemajuan perusahaan. Karena alasan dan kenyataan yang telah dikemukakan diatas maka dipilih judul skripsi "Analisis Sistem Penjualan Kredit dan Piutang Usaha pada PT. Sukanda Djaya".

I.2. Ruang Lingkup Penelitian

Dikarenakan ruang lingkup bidang sistem akuntansi yang luas dan kerahasiaan perusahaan, maka ruang lingkup penelitian dibatasi sebagai berikut:

1. Jaringan Prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit yaitu prosedur penerimaan pesanan, prosedur persetujuan kredit, prosedur penyediaan dan loading barang dari gudang, prosedur pembuatan faktur, dan prosedur pengiriman barang.

2. Jaringan prosedur yang membentuk sistem piutang usaha yaitu prosedur pencatatan piutang, prosedur penagihan piutang, dan prosedur pembuatan pernyataan piutang.
3. Metode-metode yang digunakan dalam sistem penjualan kredit dan piutang perusahaan.

I.3. Tujuan dan Manfaat dari Penelitian

Tujuan dari penelitian adalah:

1. Mengetahui sistem dan prosedur penjualan kredit penjualan dan piutang usaha yang berjalan dalam perusahaan.
2. Mengetahui kondisi, sebab dan akibat yang tercipta dari sistem pengendalian intern atas penjualan kredit dan piutang usaha yang diterapkan perusahaan saat ini.
3. Membandingkan antara teori dengan praktek sistem pengendalian intern penjualan kredit dan piutang usaha yang berlaku dalam perusahaan.

Manfaat dari penelitian ini adalah :

1. Dapat membantu Manajemen untuk mengetahui kondisi yang terjadi dalam perusahaan serta akibat negatif atau positif yang dihasilkan dari pelaksanaan sistem pengendalian intern penjualan kredit dan piutang saat ini.
2. Dapat memberikan saran-saran yang dapat membantu pihak manajemen untuk memperbaiki sistem penjualan kredit dan piutang usaha sehingga menciptakan sistem pengendalian intern yang baik dan sesuai dengan kebutuhan perusahaan.

I.4. Metodologi Penelitian

1. Penelitian Perpustakaan (*Library Research*)

Dalam metode ini penelitian dilakukan dengan membaca dan mempelajari literature-literatur dan buku-buku teori yang relevan dengan subjek penelitian sebagai landasan dalam membandingkan teori dengan penerapannya dalam sistem penjualan kredit dan piutang usaha perusahaan.

2. Penelitian Lapangan (*Field Research*)

Penelitian dilakukan dengan observasi atau mengamati secara langsung pelaksanaan prosedur tersebut di perusahaan dan dengan wawancara atau mengajukan pertanyaan-pertanyaan kepada pihak-pihak yang berkaitan dengan bidang penelitian untuk memperoleh informasi mengenai kondisi yang sesungguhnya terjadi.

I.5. Sistematika Pembahasan

BAB I : Pendahuluan

Bab ini akan menguraikan secara singkat latar belakang penelitian, ruang lingkup penelitian, tujuan dan manfaat penelitian, metodologi penelitian, dan sistematika pembahasan.

BAB II : Landasan Teori

Dalam bab ini diuraikan mengenai teori-teori yang melandasi sistem penjualan kredit dan piutang usaha. Bab ini terdiri dari uraian mengenai analisis sistem, sistem akuntansi, sistem penjualan kredit dan piutang usaha.

BAB III : Tinjauan terhadap Sistem Penjualan Kredit dan Piutang Usaha

Dalam bab ini terdapat dua bagian, dimana bagian pertama memberikan gambaran umum mengenai perusahaan yang meliputi sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi serta tugas dan tanggung jawab masing-masing unit organisasi. Pada bagian kedua, akan diuraikan jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit dan piutang usaha.

BAB IV : Analisis tentang Sistem Penjualan Kredit dan Piutang Usaha Perusahaan

Bab ini berisi hasil analisis sistem pengendalian intern dalam penjualan kredit dan piutang usaha yang dilaksanakan oleh perusahaan untuk kemudian dibandingkan dengan kriteria sistem pengendalian intern dalam sistem akuntansi yang berlaku. Dalam bab ini akan dikemukakan kondisi dalam perusahaan, kriteria Sistem Pengendalian Intern, sebab dan akibat kondisi yang ada, dan saran untuk menghindari akibat-akibat yang bersifat negatif.

BAB V : Simpulan dan Saran

Dalam bab ini berisi rangkuman dan simpulan mengenai hasil analisis dan pembahasan penelitian terhadap sistem penjualan kredit dan piutang usaha, serta berisi saran-saran yang mungkin dapat bermanfaat bagi perusahaan untuk memperbaiki sistem yang ada.