

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Pembangunan pada hakekatnya merupakan proses perubahan terus menerus menuju suatu kemajuan kearah yang dicapai. Pembangunan juga sebagai suatu usaha untuk mengisi kemerdekaan serta sebagai tolak ukur dalam upaya mencapai cita-cita bangsa.

Tujuan pembangunan dapat dicapai dengan melaksanakan pembangunan disegala bidang, yang salah satunya adalah bidang ekonomi. Pembangunan ekonomi merupakan salah satu yang menjadi prioritas dalam pembangunan nasional. Sasaran yang hendak dicapai dalam pembangunan dibidang ekonomi adalah terbentuknya suatu struktur ekonomi yang seimbang dimana terdapat kemampuan dan kekuatan industri yang diimbangi dengan kekuatan sektor pertanian serta terpenuhinya kebutuhan rakyat.

Dengan semakin berkembangnya pembangunan suatu negara maka kebutuhan masyarakat dapat dipenuhi salah satunya adalah alat transportasi (sepeda motor). Sehingga hal ini pula faktor penunjang dalam penjualan sepeda motor.

Kegiatan penjualan dan piutang dagang merupakan hal yang sangat penting karena dari hasil penjualan inilah perusahaan akan dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya. Cara perusahaan melakukan penjualan sangat tergantung pada sistem penjualan yang dijalankannya, dimana perusahaan dapat mengambil

kebijaksanaan melakukan secara kredit maupun tunai. Yang menjadi permasalahannya adalah untuk menghadapi persaingan dengan perusahaan sejenis lainnya. Pada kondisi dewasa ini hampir tidak mungkin lagi melakukan penjualan secara tunai, sehingga alternatif yang dapat dilakukan adalah penjualan secara kredit.

Penjualan secara kredit sudah dianggap salah satu komponen inti dari paket produk yang akan dibeli oleh konsumen, sehingga perusahaan yang melakukan sistem penjualan kredit harus mempunyai kebijaksanaan kredit yang jelas untuk mengantisipasi dampak-dampak yang mungkin ditimbulkan dari penjualan kredit itu, misalnya seberapa besar modal kerja yang akan ditanamkan oleh perusahaan dalam bentuk piutang dagang, siapa yang bertanggung jawab menentukan batasan-batasan serta syarat-syarat pembayaran secara kredit, tunggakan pembayaran, dan memelihara hubungan yang memuaskan dengan konsumen.

Manajemen harus memberikan perhatian khusus karena penjualan secara kredit akan menimbulkan piutang dagang dalam neraca perusahaan. Piutang merupakan elemen modal kerja yang selalu berputar secara terus menerus dalam roda perputaran modal kerja, yaitu kas – inventory – piutang – kas.

Karena piutang merupakan aktiva likuid yang tinggi, manajemen harus memperhitungkan atau mempertimbangkan pentingnya frekuensi masing-masing transaksi, metode pengolahan, pengawasan fisik, serta membuat catatan pengolahan dan pengawasannya. Penagihan piutang untuk menjadi kas bukan suatu pekerjaan mudah, walaupun telah ditentukan saat pembayaran atau jatuh

temponya. Piutang tidak tertagih dapat menimbulkan masalah piutang tertunggak yang akan menimbulkan kerugian bagi perusahaan.

Keterbatasan kemampuan seseorang dalam melaksanakan tugas-tugas manajerial (dimana pemilik merangkap sebagai pimpinan perusahaan) dalam mengawasi secara langsung transaksi-transaksi yang dilakukan pada organisasi suatu badan usaha yang semakin besar dan kompleks, membuat manager merasa sulit mengetahui kejadian-kejadian yang terjadi dalam perusahaan. Untuk mengetahuinya, manager memerlukan alat bantu yaitu akuntansi, dan salah satu bagian aktivitas akuntansi ialah sistem akuntansi. Sistem akuntansi yang diciptakan tersebut (meliputi prosedur-prosedur) dikatakan baik bila mampu menciptakan pengendalian intern yang memadai. Sistem akuntansi yang telah diciptakan harus benar-benar diterapkan, sehingga bila ada kesalahan atau kekurangan dapat segera disempurnakan dan diperbaiki oleh ahlinya.

PT Jialing Kharisma Motor merupakan salah satu perusahaan otomotif yang cukup besar dan ternama di Sumatera Bagian Selatan pada umumnya dan Palembang pada khususnya. Dalam menjalankan aktivitas usahanya PT. Jialing Kharisma Motor memiliki sistem dan prosedur penjualan kredit motor agar dapat meningkatkan volume penjualan. Dengan adanya sistem dan prosedur yang baik diharapkan akan dapat lebih meningkatkan kualitas sistem informasi yang dihasilkan dan pada akhirnya diharapkan akan lebih meningkatkan juga pelayanan purna jual kendaraan bermotor roda dua khususnya merek jialing pada perusahaan ini.

Berdasarkan uraian diatas, penulis merasa tertarik untuk menuysun skripsi ini dengan judul: **Evaluasi atas Prosedur Penjualan Kredit dan penerimaan Kas pada PT. Jialing Kharisma Motor Palembang.**

1.2. Perumusan Masalah

Umumnya setiap perusahaan baik yang baru didirikan maupun yang berjalan, tidak pernah terlepas dari permasalahan dan hambatan aktivitas usahanya. Demikian juga PT. Jialing Kharisma Motor dalam melaksanakan aktivitasnya yang bergerak di bidang perdagangan, menghadapi beberapa masalah dalam hal penjualan kredit, yang antara lain:

1. Formulir-formulir yang digunakan untuk melaksanakan kegiatan penjualan menggunakan nomor urut tercetak.
2. Kepala bagian penjualan diberikan wewenang atas persetujuan penjualan kredit.
3. Prosedur penagihan yang diterapkan belum memadai, karena adanya perangkapan tugas antara bagian penagihan piutang dengan bagian survei dan dimana kasir memberikan faktur penagihan tidak membuat tanda terima faktur tagihan yang diberikan kepada penagih.

Dari permasalahan di atas, yang menjadi masalah pokok yang dihadapi PT. Jialing Kharisma Motor adalah masih lemahnya prosedur atas penjualan kredit.

1.3. Tujuan dan Manfaat Penulisan

1.3.1. Tujuan Penulisan

- Untuk mengetahui gambaran tentang prosedur penjualan kredit motor pada PT. Jialing Kharisma Motor beserta pengelolaannya.
- Untuk mendapatkan pengetahuan tentang prosedur penjualan kredit dalam perusahaan yang diteliti.
- Memberikan masukan berupa informasi yang berhubungan dengan prosedur-prosedur penjualan kredit, sehingga prosedur-prosedur yang ada dapat berjalan dengan baik.

1.3.2. Manfaat Penulisan

- Sebagai bahan perbandingan antara studi di perguruan tinggi khususnya untuk mata kuliah sistem akuntansi dengan kenyataan yang sebenarnya dalam perusahaan.
- Sebagai kontribusi bagi perusahaan dalam rangka memperbaiki prosedur penjualannya.
- Sebagai bahan untuk menambah informasi bagi semua pihak yang membutuhkan.

1.4. Metodologi Penelitian

1.4.1. Lokasi Penelitian

Penulisan ini dilakukan di PT. Jialing Kharisma Motor yang berlokasi di Jl. Sudirman No. 674 – 675 Palembang. Penulis memilih perusahaan ini karena cukup besar dan layak untuk dijadikan obyek penelitian dalam penulisan skripsi.

1.4.2. Metode Penelitian

Metode yang dipergunakan dan penyusunan skripsi ini adalah metode deskriptif, yaitu dengan memusatkan perhatian pada masalah yang ada, mencatat, menuturkan, dan mengklasifikasikan serta menganalisis data yang diperoleh.

1.4.3. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

Data yang dipergunakan dalam penulisan skripsi ini bersumber dari:

1. Data Primer

Yaitu data yang dikumpulkan secara langsung dari obyek yang diteliti. Adapun cara-cara yang dipakai untuk mengumpulkan data tersebut adalah sebagai berikut:

a. Observasi

Yaitu pengamatan langsung ke obyek penelitian dengan mencatat secara sistematis data yang dibutuhkan.

b. Interview

Yaitu mengadakan wawancara dengan pimpinan atau karyawan yang dianggap dapat memberikan informasi yang dibutuhkan dalam penelitian ini.

2. Data Skunder

Yaitu pengumpulan data dengan mempelajari masalah yang berhubungan dengan obyek yang diteliti serta bersumber dari buku-

buku pedoman, literatur yang disusun oleh para ahli yang berhubungan dengan masalah yang sedang dianalisis.

1.4.4. Teknik Analisis

Untuk melengkapi materi penelitian ini maka penulis menggunakan beberapa teknik analisis antara lain :

a. Penelitian Lapangan (Field Research)

Yaitu suatu bentuk pengumpulan data dengan jalan mengadakan penelitian di lapangan yakni di tempat yang berhubungan dengan penulisan skripsi ini.

b. Penelitian Perpustakaan (Library Research)

Yaitu mengambil data yang berasal dari hasil kuliah dan literatur-literatur serta buku-buku perpustakaan yang ada hubungannya dengan masalah yang dibahas dalam buku ini.

1.5. Sistematika Pembahasan

Skripsi ini ditulis dalam lima bab dimana masing-masing bab terdiri dalam sub-sub bab yang pada pokoknya tiap-tiap bab mempunyai hubungan yang erat satu dengan yang lainnya. Secara sistematis isi dari skripsi ini disusun sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab ini diuraikan tentang latar belakang permasalahan, perumusan masalah, ruang lingkup pembahasan, tujuan dan manfaat penulisan, metodologi penelitian serta sistematika pembahasan.

BAB II LANDASAN TEORI SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT

Bab ini diuraikan teori-teori yang ada hubungannya dengan permasalahan yang terdiri dari: pengertian sistem dan prosedur, fungsi dan tujuan penyusunan sistem akuntansi, sistem dan prosedur penjualan kredit.

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Dalam bab ini akan diuraikan secara umum tentang keadaan perusahaan yang meliputi sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi yang ada beserta uraian tugas dan tanggung jawab masing-masing, serta prosedur penjualan kreditnya.

BAB IV EVALUASI SISTEM PENJUALAN KREDIT DAN PENERIMAAN KAS PADA PT. JIALING KHARISMA MOTOR PALEMBANG

Dalam bab ini dianalisa kenyataan yang ada yaitu dengan membandingkan antara teori yang ada dengan aplikasi yang dijalankan oleh perusahaan terhadap sistem penjualan kredit.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini merupakan bab terakhir dari uraian skripsi. Dalam bab ini akan dikemukakan mengenai kesimpulan dan uraian-uraian yang ada dalam skripsi berdasarkan perbandingan antara teori dengan data yang diperoleh serta saran-saran yang mungkin dapat bermanfaat untuk mencapai efisiensi dan kelangsungan hidup perusahaan.