

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perkembangan perusahaan saat ini semakin pesat. Era saat ini mendorong banyak perusahaan untuk semakin memperluas usahanya dengan meraih pangsa pasar. Hal tersebut mendorong terjadinya persaingan ketat antar perusahaan. Perusahaan adalah suatu instansi yang terorganisir, berdiri dan berjalan yang tidak dapat terlepas dari hukum ekonomi dan prinsip dasar perusahaan pada umumnya. Perusahaan didirikan untuk mencari laba yang sebesar-besarnya dan untuk mempertahankan kelangsungan hidup usahanya.

Perusahaan banyak melakukan usaha untuk mencapai tujuannya itu. Perusahaan harus tetap berusaha mempertahankan kelangsungan usahanya di masa yang akan datang. Usaha yang dilakukan pasti memiliki kemampuan untuk menghasilkan profit dan keuntungan. Tentu saja kelangsungan usaha ini dapat terwujud jika barang atau jasa yang ditawarkan dapat diterima di pasaran, dan dapat menarik pangsa pasar. Oleh karena itu, penting untuk perusahaan mempelajari sistem penjualan, karena penjualan merupakan sumber penghasilan bagi perusahaan.

Penjualan merupakan salah satu aspek yang penting dalam sebuah perusahaan. Pengelolaan perusahaan yang kurang baik akan merugikan perusahaan karena dapat berimbas pada perolehan laba, dan pada akhirnya dapat mengurangi pendapatan. Setiap perusahaan memiliki sistem berbeda dalam melakukan usahanya. Secara umum perusahaan harus memiliki sistem yang tepat dalam semua aspek yang dijalankannya. Sistem yang baik ini merupakan salah satu kunci dalam pengendalian.

Penjualan yang sukses adalah penjualan yang dapat menguasai pangsa pasar. Dengan peningkatan penjualan maka laba yang akan diperoleh perusahaan akan meningkat serta perusahaan akan dapat melanjutkan kelangsungan hidupnya.

Melihat kondisi masyarakat dalam memenuhi kebutuhan saat ini, maka perusahaan melakukan berbagai cara, salah satunya adalah dengan memberikan kemudahan kepada konsumen dalam memenuhi kebutuhan barang atau jasa tersebut. Berbagai cara pengusaha lakukan untuk menarik minat konsumen. Misalnya, dengan cara melakukan penjualan secara kredit, yang terbukti dapat meningkatkan minat konsumen untuk membeli barang atau jasa yang ditawarkan. Hal ini disebabkan karena bagi konsumen penjualan secara kredit itu pembayarannya mudah, yaitu dapat diangsur. Namun, dari penjualan kredit tersebut banyak masalah yang sering terjadi, seperti kredit macet.

Columbus Electronic Kota Gorontalo adalah salah satu perusahaan yang bergerak dibidang penjualan, baik penjualan tunai maupun penjualan kredit, namun dalam penjualan kredit ini, perusahaan sering menghadapi masalah, yakni kredit macet karena adanya penundaan pembayaran dari konsumen, hal ini disebabkan perusahaan belum optimal dalam melakukan survey kepada sebagian calon kreditur, ketika sales diperusahaan ini memberikan kredit kepada keluarga mereka maka mereka sudah tidak melakukan survey, ketika dikemudian hari akan terjadi masalah pada saat itulah perusahaan langsung melakukan survey. Dan sebagian kredit macet diakibatkan oleh kreditur yang dengan sengaja menunda pembayaran mereka. Bahkan sudah ada wilayah yang *blacklist* oleh perusahaan yaitu wilayah Batudaa. Karena dari keseluruhan kreditur yang berasal dari Batudaa lebih banyak kredit macet dari pada kredit lancar.

Penelitian ini mendeskripsikan penerapan sistem akuntansi yang tidak begitu ideal dan sempurna namun lebih kepada sederhana tetapi fokus dalam sistem yang lebih menguntungkan perusahaan dan mengurangi sedikit masalah yang terdapat dalam perusahaan, karena disesuaikan dengan sistem yang sudah ada pada perusahaan yang saya ambil yaitu perusahaan yang bersifat standar. Selain itu juga manajemen memerlukan data survey setiap kreditur, yang menggambarkan karakter, kemampuan, dan keadaan mereka, untuk mengukur apakah mereka layak diberi kredit atau tidak, dan juga untuk memperkecil tidak tertagihnya piutang dikemudian hari.

Berdasarkan pemikiran di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan suatu penelitian mengenai sistem penjualan kredit untuk itu penulis mengambil studi kasus pada Columbus Electronic Kota Gorontalo dengan judul: **“Analisis Sistem Penjualan Kredit Pada Columbus Electronic Kota Gorontalo”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang diuraikan di atas maka penulis dapat mengidentifikasi masalah pada Columbus Electronic Kota Gorontalo adalah sebagai berikut:

1. Perusahaan belum optimal dalam melakukan survey kepada calon kreditur.
2. Sistem penjualan kredit yang bermasalah.
3. Terjadinya kredit macet karena adanya penundaan pembayaran dari konsumen.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah yang telah diuraikan di atas, maka permasalahan dalam penelitian ini adalah “bagaimana sistem penjualan kredit yang ada pada Columbus Electronic Kota Gorontalo?”

1.4 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui sistem penjualan kredit yang ada pada Columbus Electronic Kota Gorontalo.

1.5 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian ini:

1. Manfaat Teoritis

Diharapkan dapat menjadi dasar acuan bagi penelitian-penelitian selanjutnya, terutama untuk menambah wawasan penulis, sehingga memiliki pengetahuan yang lebih luas khususnya tentang sistem akuntansi penjualan kredit.

2. Manfaat Praktis

Diharapkan mampu memecahkan masalah yang dihadapi perusahaan, khususnya mengenai penjualan kredit serta dapat memberikan kontribusi pemikiran kepada perusahaan dalam menangani kegiatan penjualan kredit, sebagai bahan informasi bagi perusahaan terutama dalam meningkatkan laba.

1.6 Tempat dan Waktu Penelitian

Adapun yang menjadi tempat penelitian ini adalah Columbus Electronic Kota Gorontalo yang berlokasi di Jl. Kartini No. 47 Kota Gorontalo. Waktu yang

digunakan selama melakukan penelitian yaitu dilakukan pada bulan Februari-Maret 2013.

1.7 Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Sumber data primer yaitu data yang diperoleh dari hasil wawancara dengan pimpinan dan karyawan pada Columbus Electronic Kota Gorontalo.

1.8 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu:

- a. Teknik observasi, yaitu teknik yang dilakukan dengan melakukan pengamatan atau peninjauan secara langsung pada "Columbus Electronic Kota Gorontalo"
- b. Teknik wawancara, yaitu dengan bertanya langsung kepada pihak-pihak yang bersangkutan, mengajukan pertanyaan-pertanyaan kepada pimpinan dan karyawan Columbus Electronic Kota Gorontalo sebagai tehnik utama untuk memperoleh dan menjaring data yang kemudian dijadikan bahan analisa.

1.9 Teknik Analisis Data

Teknik analisa data yang digunakan dan pengolahan hasil penelitian adalah analisis deskriptif, yakni dengan menganalisis data yang diperoleh dari suatu hasil observasi dan wawancara dan kemudian dikomparasikan dengan teori-teori yang relevan tentang sistem penjualan kredit.