

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Meningkatnya perkembangan usaha di Indonesia semakin lama semakin maju, hal ini dibuktikan semakin maraknya persaingan dalam dunia perdagangan, khususnya bidang penjualan. Semua perusahaan selalu berusaha untuk meningkatkan penjualan perusahaannya. Karena dengan meningkatnya penjualan akan meningkatkan pula pendapatan pada perusahaan. Penjualan adalah salah satu bagian dari perdagangan yang merupakan suatu kegiatan usaha yang dilakukan oleh masyarakat dalam memenuhi kebutuhannya, dan juga sebagai salah satu faktor yang dapat menunjang maju dan berkembangnya suatu usaha dalam bidang perdagangan. Atas dasar itulah yang menuntut para pengusaha untuk memiliki sistem penjualan yang baik demi memenuhi kebutuhan perekonomian sekarang.

Menurut akuntansi, penjualan dikelompokkan menjadi dua, yaitu penjualan reguler (penjualan biasa) dan penjualan angsuran. Penjualan reguler terdiri dari penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai adalah penjualan yang pembayarannya diterima sekaligus. Sedangkan penjualan kredit adalah penjualan yang pembayarannya tidak diterima

sekaligus, (pembayarannya bisa diterima melalui dua tahap atau lebih) Sedangkan penjualan angsuran adalah penjualan yang pembayarannya tidak diterima sekaligus (pembayarannya diterima melalui lebih dari dua tahap).(Yendrawati 2005:63)

Banyak orang yang menyamakan istilah antara penjualan kredit dan penjualan angsuran. Sebenarnya semua penjualan angsuran bisa dikatakan sebagai penjualan kredit. Tetapi penjualan kredit yang pelunasannya hanya melalui dua tahap bukan merupakan penjualan angsuran. Dalam penjualan angsuran membutuhkan waktu untuk pelunasan yang relatif lama, maka ada kemungkinan pembeli tidak melunasi pembayarannya(Yendrawati 2005:63).

Dikenal dua macam pembayaran dalam kegiatan penjualan yaitu dengan cara pembayaran tunai (*cash pyment*) dan pembayaran secara angsuran (*installment payment*)salah satu sistem penjualan yang banyak diterapkan pada perkembangan sekarang ini adalah pembayaran angsuran (*installment payment*). Pada penjualan angsuran pembayaran pertama oleh konsumen disebut uang muka (*down payment*). Besarnya uang muka yang akan dibayar oleh konsumen ditetapkan berdasarkan kesepakatan antara pihak penjual dan konsumen dalam melaksanakan transaksinya.

Ada beberapa alasan yang menyebabkan perusahaan melakukan kebijakan untuk menerapkan sistem penjualan angsuran, antara lain perekonomian yang kurang baik mengakibatkan rendahnya daya beli masyarakat untuk melakukan pembelian secara *cash* atau tunai, semakin banyaknya perusahaan memproduksi barang sejenis sehingga mengakibatkan persaingan antar perusahaan, usaha perusahaan untuk mencapai target penjualan atau meningkatkan volume penjualan dengan laba yang maksimum.

PT Sinar Galesong Pratama merupakan bentuk usaha yang bergerak dalam bidang penjualan kendaraan bermotor di mana penjualannya dilakukan secara tunai maupun secara angsuran. Penjualan ini dimaksudkan untuk menjamin kelangsungan hidup perusahaan sebagai upaya untuk menarik minat pelanggan, agar tujuan perusahaan dapat menghasilkan laba yang maksimal dapat tercapai. Maka kebijakan perusahaan untuk memaksimalkan penjualan yaitu dengan melakukan penjualan angsuran. sistem penjualan yang ada pada PT sinar galesong pratama pada umumnya sudah efektif yakni dengan mengatur kebijakan dan prosedur yang berhubungan dengan penjualan.

Berdasarkan informasi yang penulis peroleh dari kepala bagian *leasing* tersebut bahwa setiap penjualan angsuran yang terjadi dalam perusahaan tidak semua pelanggan melakukan kredit motor didahului dengan analisis

terhadap dapat tidaknya pelanggan tersebut diberikan kredit. Dalam hal ini pihak perusahaan tidak melakukan survey kepada sebagian calon kreditur. PT Sinar Galesong Pratama Kota Gorontalo melakukan penjualan angsuran dimanapihak penjual menerima uang muka (DP) dan sisanya dibayar secara angsuran dalam bentuk pembayaran cicilan selama waktu beberapa tahun. akan tetapi dari penjualan angsuran tersebut PT Sinar Galesong Pratama sering menghadapi masalah yaitu masih banyak pelanggan yang menunggak pembayaran angsuran kredit sehingga mengakibatkan kredit macet yang setiap bulannya berkisar 5%-7%. Hal ini sangat disayangkan oleh perusahaan, karena hal ini menimbulkan kerugian bagi perusahaan, sehingga tujuan perusahaan untuk memperoleh laba tidak maksimal.

Tabel 1 berikut merupakan presentase kredit macet pada bulan Januari sampai bulan Mei 2013:

NO	BULAN	PENJUALAN	KONSUMEN YANG MACET	PRESENTASI%
1	JANUARI	37	15	5,55
2	FEBRUARI	39	13	5,07
3	MARET	40	15	6
4	APRIL	42	12	5,04
5	MEI	47	15	7,05

Sumber: PT Sinar Galesong Pratama Kota Gorontalo, tahun 2013

Berdasarkan fenomena tersebut, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul Sistem Penjualan Angsuran pada PT Sinar Galesong Pratama Kota Gorontalo.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut diatas, maka dapat diidentifikasi masalah yaitu:

1. perusahaan belum optimal dalam melakukan survey kepada sebagian calon kreditur, karena perusahaan sudah percaya kepada calon kreditur tersebut.
2. Terjadinya kredit macet karena adanya penundaan pembayaran dari konsumen.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah diatas, maka peneliti merumuskan masalah yaitu bagaimana sistem penjualan angsuran pada PT Sinar Galesong Pratama Kota Gorontalo ?

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas , maka tujuan penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan sistem penjualan angsuran pada PT Sinar Galesong Pratama Kota Gorontalo.

1.5 Manfaat Penelitian

1.5.1 Manfaat Teoritis

Penelitian ini dapat mengembangkan ilmu pengetahuan dibidang akuntansi khususnya sistem penjualan angsuran.

1.5.2 Manfaat Praktis

Penelitian ini dapat diharapkan sebagai bahan masukan bagi pimpinan PT Sinar Galesong Pratama dalam usaha perbaikan sistem penjualan angsuran yang telah diterapkan oleh perusahaan tersebut.

1.6 Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada PT Sinar Galesong Pratama yang beralamat di Jl. Raja Eato No. 14 kecamatan kota Tengah Kota Gorontalo, dengan waktu penelitian yang digunakan dimulai sejak bulan Maret sampai dengan bulan Juli 2013

1.7 Sumber Data

Adapun yang menjadi sumber data dalam penelitian ini adalah :

a. Data primer yaitu data yang diperoleh secara langsung berdasarkan hasil observasi dan wawancara pada kepala bagian *leasing* PT Sinar Galesong Pratama Kota Gorontalo

b. Data sekunder yaitu data yang diperoleh berupa dokumen-dokumen yang terkait dengan sistem penjualan angsuran serta data penjualan dan kwitansi pembayaran secara angsuran.

1.8 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

a. Wawancara, yakni teknik yang dilakukan penulis melakukan wawancara (tanya jawab) secara langsung kepada manajer dan karyawan bagian administrasi pada perusahaan PT Sinar Galesong Pratama kota gorontalo.

1.9 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan analisis deskriptif yaitu dengan menganalisis data yang diperoleh dari hasil wawancara kemudian dikomprasikan dengan teori-teori yang berhubungan dengan sistem penjualan angsuran dimana pembayaran dilakukan setelah penyerahan barang dengan jangka waktu yang telah disepakati oleh kedua pihak, adapun tahapan analisis data meliputi 1.) Fungsi yang terkait, 2.) Jaringan prosedur yang membentuk sistem, 3.) Dokumen yang digunakan, 4.) Catatan akuntansi yang digunakan, 5.) Unsur pengendalian intern, 6.) Flowchart, 7.) Analisis dan penilaian kredit yang akan dilakukan dengan mengacu pada teori dari Mulyadi (2010: 219).