

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan perusahaan saat ini sudah semakin pesat. Banyak perusahaan semakin memperluas usahanya untuk 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 memperoleh profit yang tinggi. Oleh karena itu perusahaan dituntut untuk memiliki kemampuan dalam menghasilkan profit melalui defersifikasi usaha yang di jalankan. Dalam hal ini perusahaan yang didirikan dapat menjalankan usaha di bidang jasa dan manufaktur.

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 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.

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.

Penerapan sistem penjualan yang sesuai dengan kondisi dan situasi yang dihadapi perusahaan dapat membantu perusahaan dalam menyediakan data dan informasi yang diperlukan oleh manajemen dalam pengambilan keputusan, melakukan pengawasan, dan mengoperasikan perusahaan secara efisien. Oleh karena itu, diperlukan suatu sistem penjualan yang dapat menghasilkan informasi akuntansi yang baik. Sistem penjualan yang dirancang dan diimplementasikan sesuai dengan operasi perusahaan hal ini dilakukan oleh perusahaan untuk memperkuat sistem pengendalian intern atas harta, hutang, modal, pendapatan, dan beban perusahaan.

Salah satu tujuan sistem penjualan adalah menyediakan pengendalian yang memadai untuk semua transaksi sehingga dapat dilakukan pencatatan dengan benar dan sah. Struktur organisasi yang memadai dan memenuhi kriteria pemisahan fungsi yang mendukung pengendalian intern atas sistem penjualan dan penerimaan kas sangat berperan dalam menciptakan sistem penjualan dan penerimaan kas yang andal. Bagi perusahaan dagang, pendapatan utamanya berasal dari penjualan barang dagangan baik secara tunai maupun kredit. Sistem Penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang

sesuai dengan order yang diterima dari pembeli. Hal ini berakibat pada timbulnya piutang kepada pembeli tersebut. Dalam sistem penjualan tunai, perusahaan mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang lebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli.

Relevan dengan uraian di atas, teori yang disampaikan oleh Mulyadi (2008: 2010) penjualan kredit dilakukan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki tagihan kepada pembeli tersebut. Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang pada penjualan kredit, hal yang pertama dilakukan adalah setiap calon pembeli harus didahului dengan analisis apakah layak atau tidaknya untuk diberi kredit.

Dalam transaksi penerimaan kas dari piutang, fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi kas. Apabila kedua fungsi tersebut digabungkan, maka akan membuka kesempatan bagi karyawan perusahaan yang memegang tugas tersebut untuk melakukan kecurangan dengan mengubah catatan akuntansi untuk menutupi kecurangan yang dilakukannya. Pemisahan kedua fungsi ini dapat mencegah terjadinya manipulasi catatan piutang yang dikenal dengan *lapping*.

Pelaksanaan sistem penjualan kredit yang baik dan benar dapat meningkatkan efektivitas pengendalian intern hasil penjualan dan penerimaan kas. Melalui sistem penjualan tersebut maka terciptalah suatu informasi yang akurat dan dapat dipercaya, yang dapat digunakan perusahaan sebagai alat untuk meningkatkan pengendalian intern penjualan dan penerimaan kas. Sehingga,

perusahaan dapat menjalankan aktivitasnya secara efektif dan efisien dalam mencapai tujuan perusahaan.

PT. Colombus Cabang Gorontalo merupakan salah satu perusahaan distributor barang- barang elektronik dan furniture yang penjualannya dilakukan secara cash maupun kredit. Sistem penjualan kredit pada PT. Colombus Cabang Gorontalo yaitu dengan melakukan penjualan yang pembayarannya di lakukan setelah barang diterima oleh pelanggan dalam jangka waktu yang telah di sepakati antara pihak penjual dan pembeli. Sistem penjualan kredit pada PT. Colombus Cabang Gorontalo meliputi: prosedur order penjualan, persetujuan kredit, pengiriman, penagihan, pencatatan piutang dengan melibatkan: fungsi yang terkait, informasi yang diperlukan, dokumen yang di gunakan, catatan akuntansi yang digunakan dan unsur pengendalian intern.

Berdasarkan hasil observasi peneliti, telah dilakukan penerapan sistem penjualan kredit pada PT. Colombus Cabang Gorontalo yang ditujukan untuk memberikan dan menyajikan informasi yang berguna dalam pengambilan setiap keputusan oleh manajemen dalam mencapai tujuan perusahaan. Namun demikian, masih terdapat kelemahan khususnya dalam sistem penjualan kredit pada PT. Colombus Cabang Gorontalo yaitu beberapa pelanggan yang telah membeli barang secara kredit ternyata melakukan komplek atau tuntutan kepada perusahaan. Hal ini terkait dengan kerusakan yang terjadi pada barang yang telah dibeli setelah beberapa lama barang tersebut berada ditangan pelanggan, sehingga barang tersebut harus diperbaiki selama beberapa waktu.

Dengan adanya kasus seperti di atas sangat disayangkan oleh perusahaan karena proses penagihan angsuran (pembayaran) harus diberhentikan untuk sementara waktu selama barang tersebut dalam perbaikan. Hal ini tentu saja dapat menghambat proses penagihan piutang sehingga tujuan perusahaan untuk memperoleh laba tidak maksimal.

Berdasarkan fenomena-fenomena yang terjadi pada PT. Colombus Cabang Gorontalo tersebut, peneliti merasa tertarik untuk mengkaji dengan penelitian ilmiah dengan mengangkat judul penelitian “*Sistem Penjualan Kredit Pada PT Colombus Cabang Gorontalo*”

1.2 Identifikasi Masalah

Sehubungan dengan latar belakang masalah penelitian di atas maka dapat diketahui identifikasi masalah yang timbul yaitu:

1. Adanya komplek terhadap barang yang telah di beli dan mengalami kerusakan sehingga harus diperbaiki.
2. Proses penagihan piutang diberhentikan untuk sementara waktu sampai barang yang rusak diperbaiki.
3. Tujuan perusahaan untuk memperoleh laba tidak maksimal.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah yang telah dikemukakan di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah: “Bagaimana sistem penjualan kredit pada PT. Colombus Cabang Gorontalo?”

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun yang menjadi tujuan penelitian ini adalah untuk memperoleh gambaran yang jelas mengenai sistem penjualan kredit pada PT. Colombus Cabang Gorontalo.

1.5 Tempat Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada salah satu perusahaan yang bergerak di bidang penjualan barang dagang baik secara tunai maupun kredit yaitu pada PT. Colombus Cabang Gorontalo yang berlokasi di jalan Agus Salim Kota Gorontalo.

1.6 Sumber Data

Adapun sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

- a. Data primer yaitu data yang diperoleh secara langsung dari PT. Colombus Cabang Gorontalo melalui wawancara dengan pimpinan dan karyawan.
- b. Data sekunder yaitu diperoleh dari teori-teori dan dokumen yang terkait dengan sistem penjualan, pendapatan dan penerimaan barang.

1.7 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah:

- a. Observasi

Teknik ini digunakan dengan cara mengamati secara langsung proses transaksi, yang berhubungan dengan sistem penjualan kredit.

b. Wawancara

Teknik ini digunakan oleh peneliti dengan cara melakukan wawancara terhadap pimpinan, karyawan dan pelanggan secara langsung kegiatan pada saat terjadi penjualan kredit pada PT. Colombus Cabang Gorontalo.

c. Dokumentasi

Teknik ini digunakan untuk memperoleh data melalui dokumen – dokumen tertulis seperti data penjualan dan penerimaan barang.

1.8 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan adalah kualitatif deskriptif yaitu menganalisis data yang diperoleh dari hasil observasi, wawancara, dokumentasi kemudian dikomparasi dengan teori yang relevan, terutama dengan sistem penjualan kredit.