

# 1 PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Perkembangan teknologi informasi dewasa ini telah berkembang pesat, dimana hampir semua bidang aplikasi bisnis telah memakai dan mengembangkan sistem informasi dengan sedemikian rupa sehingga mampu memajukan dan mengembangkan usaha dengan sangat baik, dalam proses penjualan kredit yang dilakukan perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembelian dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut (Dharma 2010).

Kegiatan tersebut merupakan strategi penjualan serta upaya dalam menghadapi persaingan untuk menarik minat para pembeli. Semakin besar suatu perusahaan dan semakin banyak volume transaksi yang terjadi, pengawasan tidak mungkin lagi dilakukan secara efektif dengan panca indra semata dan sebagai pelengkapya dilakukan mekanisme sistem akuntansi. Peranan sistem akuntansi penjualan kredit dalam aktivitas bisnis sangatlah penting untuk menangani kegiatan operasional perusahaan guna memenuhi kebutuhan manajemen dan untuk kepentingan pengambilan keputusan. Setiap sistem akuntansi dirancang untuk memberikan pengawasan yang memadai guna menjamin semua transaksi telah dicatat, diotorisasi secara tepat, valid, akurat, dan dapat melindungi aktivitas perusahaan yang efektif dan efisien. Kegiatan penjualan terdiri dari transaksi penjualan barang dan jasa, baik secara kredit maupun tunai.

PT. Astra Internasional, Tbk (Daihasu Yasmin Bogor) merupakan salah satu perusahaan otomotif, yaitu perusahaan yang kegiatan utamanya menjual mobil, suku cadang dan menawarkan jasa *service* kendaraan pada kliennya. PT Astra Internasional, Tbk (Daihasu Yasmin Bogor) menerapkan sistem akuntansi penjualan unit kendaraan mobil secara tunai maupun penjualan kredit. Dalam aktivitas penjualan unit baru mobil dengan cara penjualan kredit banyak diminati oleh konsumen karena dapat mempermudah proses pembayarannya dengan kebutuhan yang harus dimilikinya, adanya jangka waktu yang ditetapkan oleh perusahaan sehingga konsumen dapat lebih efektif dalam mengelola pembayarannya.

Penerapan sistem akuntansi bermanfaat untuk mempercepat proses pengolahan data transaksi, teknologi sistem akuntansi pun lebih menjamin keamanan data dan data yang dihasilkan pun dapat lebih akurat. Sistem akuntansi dapat menunjang kemajuan bisnis apabila dikelola dengan baik dan sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku. Sistem akuntansi penjualan ini bertujuan untuk mendukung aktivitas bisnis perusahaan dalam mengelola dan memproses data transaksi secara efektif dan efisien. Sistem akuntansi penjualan sangat berperan dalam meningkatkan omset penjualan dan mencari pangsa pasar yang lebih luas, karena akan membantu manajemen perusahaan dalam menyediakan informasi yang berkaitan dengan semua kegiatan perusahaan.

Berbagai penelitian mengenai Sistem Akuntansi Penjualan telah banyak dilakukan. Sistem penjualan kredit masih kurang baik sehingga berpengaruh terhadap peningkatan omzet penjualan. Maka perlu adanya memperbaiki sistem

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.  
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

2. Dilarang mengemukakan atau memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

penjualan kredit yang efektif dan didukung pengendalian intern yang memadai. Terutama fungsi yang terkait dengan penjualan harus berfungsi lebih efisien sebagaimana mestinya untuk mempermudah peningkatan omzet penjualan Hariyanto (2013). Transaksi penjualan di perusahaan otomotif ini merupakan transaksi yang paling banyak terjadi sehingga evaluasi sistem dalam penjualan ini perlu dilakukan untuk mengetahui tingkat kepatuhan terhadap standar operasional perusahaan yang berlaku, serta memberikan jaminan terhadap kebenaran, kelengkapan dokumen dan pencatatan pada proses penjualan, sehingga akan menghindari adanya penyalahgunaan dan penyelewangan yang dapat merugikan perusahaan. PT. Astra Internasional, Tbk Daihatsu Yasmin Bogor memiliki target penjualan unit baru mobil yaitu 60-70 unit yang terjual kepada konsumen, dalam satu bulan biasanya unit yang terjual secara tunai sebanyak 10 sampai 15 unit sedangkan penjualan secara kredit 45 sampai 50 unit yang terjual. Perusahaan terus meningkatkan progres penjualan tunai maupun kredit dengan diberikannya diskon ataupun pemberian jasa *service* secara gratis dengan ketentuan yang ditetapkan agar pelanggan akan tertarik dengan penjualan yang diberikan dan penjualan pun semakin meningkat.

Berdasarkan uraian diatas, penulis tertarik untuk mengambil topik sistem penjualan kredit yang terjadi pada perusahaan. Penulis memutuskan untuk melakukan kajian lebih lanjut dengan judul “**Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Unit Baru Mobil Pada PT. Astra Internasional, Tbk Daihatsu Yasmin Bogor**”



## 1.2 Rumusan masalah

Sesuai dengan latar belakang yang telah diuraikan sebelumnya, maka masalah-masalah yang dapat teridentifikasi adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana aktivitas penjualan kredit unit baru mobil yang terjadi di dalam perusahaan?
2. Bagaimana fungsi yang terkait mengenai tanggung jawab dalam bagian-bagian, dokumen, dan catatan akuntansi yang digunakan?
3. Bagaimana prosedur penjualan kredit yang terjadi di dalam perusahaan dalam bagian-bagian yang terkaitnya?
4. Bagaimana *flowchart* penjualan unit baru unit baru mobil secara kredit di dalam perusahaan?
5. Bagaimana pengendalian internal yang terdapat di dalam perusahaan?