

I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Aspek persaingan dalam dunia bisnis merupakan hal yang tidak bisa dihindari. Aspek persaingan tersebut menjadi faktor utama bagi setiap perusahaan untuk mengembangkan usahanya karena setiap perusahaan mempunyai tujuan agar mencapai target yang diinginkan dan mendapatkan keuntungan yang maksimal. Seiring dengan perkembangan teknologi dan semakin ketat persaingan antar perusahaan akibat pasar bebas dan globalisasi, perusahaan dituntut untuk mengubah cara mereka berpikir dan menjalankan bisnis perusahaan (Hardiyanto et al. 2019). Perusahaan harus mempunyai strategi dan keputusan yang tepat agar dapat bersaing antar perusahaan

Perusahaan merupakan setiap bentuk usaha yang menghasilkan barang atau jasa, dan bentuk usaha tersebut tidak akan pernah terlepas dengan kegiatan penjualan, maka perusahaan harus berusaha untuk meningkatkan kualitas produksinya karena hal itu sangat berpengaruh terhadap penjualan. Penjualan sendiri merupakan salah satu kegiatan untuk memperoleh laba secara tunai maupun kredit, pada saat ini penjualan kredit sangat diminati karena *customer* tidak membayar langsung sepenuhnya, akan tetapi biasanya dalam penjualan kredit terdapat syarat-syarat tertentu. Kegiatan penjualan kredit juga memberikan keuntungan bagi perusahaan yaitu meningkatnya penjualan produk dan keuntungan pendapatan. Penjualan kredit tentunya mempunyai risiko bagi perusahaan, maka dari itu perusahaan harus memperhatikan kebijakan penjualan.

Kegiatan yang dilakukan dalam berbisnis sangat diperlukannya sistem akuntansi karena sistem akuntansi sebagai alat informasi terkait seluruh aktivitas, salah satunya yaitu transaksi penjualan. Transaksi penjualan yang masih dalam lingkup kecil pun diperlukannya sistem akuntansi, terlebih transaksi penjualan yang besar dalam sebuah perusahaan tentunya harus menggunakan sistem akuntansi yang baik. (Mulyadi 2016) Sistem akuntansi adalah organisasi formulir, catatan dan laporan yang dikoordinasikan sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen dalam pengelolaan perusahaan. Sistem akuntansi harus dirancang dengan baik agar dapat menyajikan informasi yang akurat, seperti perusahaan perlu memperhatikan fungsi yang masih memiliki fungsi ganda agar tidak adanya kecurangan, kemudian perusahaan perlu memperhatikan dalam membuat dokumen dan catatan agar dapat menyajikan informasi yang akurat, dan perlu adanya pengendalian internal dalam perusahaan agar tetap sesuai dengan prosedur-prosedur yang ditetapkan.

PT Computec International merupakan perusahaan manufaktur yang mengolah komponen Plastik dan Karet sintesis sejak tahun 1995 dan menghasilkan beberapa jenis produk. Perusahaan menerapkan penjualan kredit dan melakukan penjualannya dengan skala besar, maka dari itu diperlukan kebijakan penjualan dan pengendalian internal yang baik agar sistem penjualan berjalan dengan efektif dan efisien. Berdasarkan uraian diatas maka penulis tertarik untuk mengambil judul



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University

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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

“SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT PADA PT COMPOTEC INTERNATIONAL”

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka rumusan masalah yang akan dibahas sebagai berikut:

1. Bagaimana kebijakan sistem akuntansi penjualan kredit pada PT Computec International?
2. Bagaimana fungsi yang terkait atas sistem akuntansi penjualan kredit pada PT Computec International ?
3. Apa saja dokumen dan catatan yang digunakan dalam PT Computec International ?
4. Bagaimana prosedur dan *flowchart* atas sistem akuntansi penjualan kredit yang digunakan pada PT Computec International ?
5. Bagaimana sistem pengendalian internal yang dilakukan pada PT Computec ?

1.3 Tujuan

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan, maka tujuan penulis dalam mengambil topik tentang Sistem Akuntansi Penjualan Kredit adalah:

1. Memaparkan kebijakan sistem akuntansi penjualan kredit pada PT Computec International.
2. Memaparkan fungsi yang terkait dalam penerapan sistem akuntansi penjualan kredit pada PT Computec International.
3. Memaparkan dokumen dan catatan yang digunakan dalam PT Computec International.
4. Memaparkan prosedur dan *flowchart* atas sistem akuntansi penjualan kredit yang digunakan pada PT Computec International.
5. Memaparkan pengendalian internal yang dilakukan pada PT Computec International.

1.4 Manfaat

Manfaat yang ingin dicapai oleh penulis adalah :

1. Bagi Penulis
Sebagai pengetahuan dan wawasan terkait sistem akuntansi penjualan kredit pada PT Computec International.
2. Bagi Perusahaan
Sebagai bahan evaluasi dan pertimbangan untuk mengembangkan perusahaan terkait sistem akuntansi penjualan kredit dan meningkatkan pengendalian intern dalam perusahaan.
3. Bagi Pembaca
Sebagai pengetahuan dan informasi tambahan mengenai sistem akuntansi penjualan kredit, serta dapat dijadikan sebagai referensi bagi pembaca untuk penelitian selanjutnya.