

I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia memiliki peran untuk melakukan pembangunan di segala bidang. Pembangunan industri nasional diarahkan guna meningkatkan daya saing agar mampu menerobos pasar internasional dan mempertahankan pasar dalam negeri. Perkembangan yang pesat dalam pembangunan perusahaan industri yang dialami oleh bangsa Indonesia mendorong terjadinya persaingan ketat antar perusahaan. Perusahaan yang menggunakan metode penjualan berbeda memungkinkan untuk mengidentifikasi kebutuhan pelanggan, menyajikan produk secara unik serta menyelesaikan transaksi secara efisien memiliki peluang yang lebih besar memenangkan persaingan untuk meraih keuntungan maksimal. Metode penjualan secara efektif menjadi kebutuhan setiap perusahaan demi menjaga kepuasan dan kepercayaan pelanggan termasuk meningkatkan penjualan.

Melalui penerapan metode Sandler dapat membangun rasa saling percaya antara penjual dengan pembelinya. Penjual harus mengetahui apa saja yang dibutuhkan oleh pembeli sehingga produk yang ditawarkan bisa sesuai kebutuhan mereka, memecahkan masalah serta menguntungkan. Metode Sandler dirancang untuk membantu mengidentifikasi calon pelanggan, menyingkirkan calon pelanggan yang tidak akan membeli, dan memulai percakapan penjualan yang lebih menarik. Selain itu penerapan penjualan kredit pada perusahaan tidak akan memberatkan pelanggan yang menuntut mereka melakukan pembayaran saat terjadi transaksi pembelian. Penerapan sistem penjualan yang sesuai kondisi dan situasi perusahaan dapat membantu perusahaan dalam menyediakan data dan informasi yang diperlukan guna memenuhi kebutuhan manajemen dan pengambilan keputusan.

PT Soka Uni Pratama merupakan perusahaan yang kegiatan utamanya menjual bahan *polyurethane*. Kebutuhan *polyurethane* di Indonesia mengalami kenaikan, sumber dari Badan Pusat Statistik terlihat dari tahun 2017 sebesar 3952,09 ton, tahun 2018 sebesar 4562,30 ton. Menurut Murtin dan Mohamad (2019) dalam analisisnya menggunakan metode *least square* diperkirakan hingga delapan tahun ke depan kebutuhan *polyurethane* dalam negeri diprediksi akan terus mengalami kenaikan. Memperoleh profit yang tinggi harus sebanding dengan usaha yang dilakukan perusahaan. Penggunaan *polyurethane* untuk beragam fungsi diantaranya sebagai bahan pelapis, bahan perekat, furnitur, dan interior otomotif, juga sangat melindungi peralatan industri yang sering terjadi kontak terus menerus dengan suhu panas dan zat-zat kimia sehingga membantu mengoptimalkan fungsi dari peralatan tersebut. Penerapan metode Sandler pada perusahaan membantu penjualan lebih efektif mengenai peluang, kesepakatan dan tingkat keberhasilan sehingga terciptanya penjualan per bulan sekitar Rp4.000.000.000,00. Penjualan kredit lebih banyak diminati pada perusahaan di era globalisasi yang modern ini karena pembayaran dapat ditunda sesuai dengan kesepakatan sehingga transaksi penjualan kredit merupakan transaksi yang paling banyak terjadi di PT Soka Uni Pratama. Evaluasi sistem dalam penjualan perlu dilakukan untuk mengetahui tingkat kepatuhan terhadap standar operasional yang berlaku serta memberi jaminan terhadap kebenaran, kelengkapan dokumen dan pencatatan pada proses penjualan untuk menghindari penyelewengan yang dapat



merugikan perusahaan. Penerapan metode Sandler di PT Soka Uni Pratama masih belum menggunakan *script* sebagai acuan pertanyaan untuk fungsi penjualan dan sistem untuk merekam data sehingga belum efisien dari segi waktu maupun tenaga. Berdasarkan uraian diatas maka penulis tertarik untuk membuat laporan tugas akhir dengan judul “Sistem Akuntansi Penjualan Kredit atas Bahan *Polyurethane* dengan Metode Sandler di PT Soka Uni Pratama”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan sebelumnya maka perumusan masalah dalam laporan tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana kebijakan penjualan kredit serta kelebihan dan kekurangan menerapkan metode Sandler pada sistem penjualan kredit di PT Soka Uni Pratama?
2. Apa saja fungsi yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan kredit atas bahan *polyurethane* dengan metode Sandler di PT Soka Uni Pratama?
3. Apa saja dokumen dan catatan akuntansi yang diperlukan dalam sistem akuntansi penjualan kredit atas bahan *polyurethane* dengan metode Sandler di PT Soka Uni Pratama?
4. Bagaimana prosedur, bagan alir (*flowchart*) dalam sistem akuntansi penjualan kredit atas bahan *polyurethane* dengan metode Sandler di PT Soka Uni Pratama?
5. Bagaimana pengendalian internal pada sistem penjualan bahan *polyurethane* di PT Soka Uni Pratama?

1.3 Tujuan

Tujuan penulisan laporan tugas akhir ini adalah untuk menerangkan bagaimana penjualan bahan *polyurethane* pada PT Soka Uni Pratama yang meliputi:

1. Menguraikan kebijakan penjualan kredit serta kelebihan dan kekurangan menerapkan metode Sandler pada sistem penjualan kredit di PT Soka Uni Pratama.
2. Menguraikan fungsi yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan kredit atas bahan *polyurethane* dengan metode Sandler di PT Soka Uni Pratama.
3. Menguraikan dokumen dan catatan akuntansi yang diperlukan dalam sistem akuntansi penjualan kredit atas bahan *polyurethane* dengan metode Sandler di PT Soka Uni Pratama.
4. Menguraikan prosedur, bagan alir (*flowchart*) dalam sistem akuntansi penjualan kredit atas bahan *polyurethane* dengan metode Sandler di PT Soka Uni Pratama.
5. Menguraikan pengendalian internal pada sistem penjualan bahan *polyurethane* di PT Soka Uni Pratama.

1.4 Manfaat

Manfaat yang didapatkan dari penulisan laporan tugas akhir di PT Soka Uni Pratama sebagai berikut:

1. Bagi Penulis, laporan tugas akhir ini dapat menjadi media pembelajaran dan sebagai referensi untuk menambah pengetahuan yang telah didapat dengan

praktik nyata di lapangan serta keilmuan di bidang Akuntansi khususnya di bagian sistem penjualan kredit.

2. Bagi Perusahaan, laporan tugas akhir ini dapat menjadi sarana evaluasi untuk mencari solusi terbaik terkait sistem penjualan kredit yang sekiranya dapat diperbaiki oleh perusahaan.
3. Bagi Pembaca, laporan tugas akhir ini dapat dijadikan bahan acuan, informasi dan menambah pengetahuan di bidang sistem penjualan kredit.
4. Bagi Akademik, laporan tugas akhir ini dapat dijadikan referensi tambahan di perpustakaan Sekolah Vokasi Institut Pertanian Bogor.



Sekolah Vokasi
College of Vocational Studies

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

