

I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pendirian perusahaan yang bertujuan untuk memperoleh laba sebanyak-banyaknya dan dapat mempertahankan secara optimal demi kelangsungan usaha perusahaan tersebut. Untuk karena inilah perusahaan perlu memperhatikan dan mengamati selera konsumen, dan bersiap untuk menghadapi persaingan antara perusahaan sejenis. Untuk mendapatkan keuntungan tersebut perusahaan harus mengoptimalkan kegiatan operasionalnya yang berupa penjualan. Penjualan dibagi menjadi dua yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit.

Dalam melakukan kegiatan penjualan perusahaan perlu melakukan sebuah pengendalian agar dapat terjamin kekayaan perusahaan yang berupa kas setelah berhasil melakukan penjualan tersebut. Pengendalian internal perlu dilakukan agar perusahaan dapat tetap menjamin mutunya dan dapat meningkatkan hasil penjualan. Pengendalian internal juga dapat diciptakan oleh sebuah sistem, salah satu sistem tersebut adalah sistem akuntansi. Sistem akuntansi merupakan sebuah organisasi yang berisi tentang formulir, catatan, serta laporan yang sudah terkoordinasi dengan baik agar dapat menyediakan pihak manajemen dengan informasi keuangan yang diperlukan agar dapat memfasilitasi pengelolaan perusahaan dengan baik (Mulyadi 2016:3).

Dalam melakukan penjualan, perusahaan memerlukan sebuah prosedur penjualan agar dapat melaksanakan kegiatan penjualan dengan optimal. Prosedur penjualan dapat dimulai ketika pelanggan membeli sebuah barang dengan mengirimkan *purchase order*, pembuatan dokumen pengiriman, pembuatan dokumen penagihan, dan pencatatan atas penjualan tersebut. Prosedur penjualan juga melibatkan beberapa fungsi agar dapat terjamin kegiatan penjualan yang baik. Fungsi-fungsi tersebut ialah fungsi order penjualan, fungsi kredit, fungsi gudang, fungsi pengiriman, fungsi penagihan, dan fungsi akuntansi. Hal-hal yang telah disebutkan tadi juga termasuk ke dalam sebuah sistem akuntansi. Sistem akuntansi yang baik dapat memberikan informasi yang tepat dan akurat.

Berdasarkan sistem tersebut perusahaan dapat menjalankan kegiatan penjualannya, entah itu penjualan tunai maupun kredit. Begitu pula dengan PT Buana Abadi Masindo Sejahtera yang melakukan dua kegiatan tersebut. Perusahaan sendiri berdiri pada tahun 2011 dan kegiatan perusahaan berfokus pada penjualan mesin industri, peralatan, dan perlengkapannya. Aktivitas utama perusahaan merupakan penjualan kredit. Penjualan tunai yang terjadi hanyalah sedikit sekali. Kegiatan penjualan kredit banyak terjadi karena ada beberapa penawaran menarik dari perusahaan untuk pelanggan. Salah satu tawaran menarik tersebut adalah pelanggan dapat menerima barang terlebih dahulu sebelum mengirimkan *purchase order*nya.

Kegiatan penjualan kredit yang berlangsung pada perusahaan juga memiliki sistem akuntansinya sendiri. Meskipun agak berbeda dengan materi yang didapatkan selama perkuliahan akan tetapi perusahaan masih bisa menjalankan kegiatan penjualan kreditnya. Perbedaan yang ditemui seperti fungsi yang terkait penjualan kredit. Fungsi penjualan kredit pada perusahaan hanya ada fungsi order penjualan, fungsi pengiriman, fungsi penagihan, dan fungsi pencatatan piutang. Lalu untuk fungsi yang tidak ada merupakan fungsi kredit, fungsi gudang, dan



fungsi akuntansi. Untuk prosedur yang digunakan juga mengandalkan dari keempat fungsi tersebut. Lalu untuk catatan akuntansi yang digunakan juga perusahaan tidak membuat jurnal-jurnal terkait penjualan kredit. Ada beberapa hal juga mengapa penulis tertarik dengan penjualan kredit perusahaan yaitu PT BAMS tidak memiliki standar kredit dalam penjualan kreditnya padahal dapat diketahui harga dari mesin industri sendiri tidaklah terjangkau.

Berdasarkan fenomena penjualan kredit yang ditemui, penulis tertarik untuk menyusun tugas akhir di PT Buana Abadi Masido Sejahtera untuk mendapatkan data yang dibutuhkan dan menganalisisnya dengan teori yang sudah didapatkan. Penulis melakukan observasi pada penjualan kredit yang ada di PT Buana Abadi Masido Sejahtera dan akan membahasnya dengan judul **“Sistem Akuntansi Penjualan Kredit pada PT Buana Abadi Masido Sejahtera.”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan Latar belakang yang ada, maka rumusan masalah yang akan dibahas pada Tugas Akhir ini adalah :

1. Dasar kebijakan kredit apa saja yang terkait dengan penjualan kredit PT. Buana Abadi Masido Sejahtera?
2. Manfaat apa saja yang diterima oleh perusahaan maupun pelanggan atas penjualan kredit yang terjadi?
3. Fungsi apa saja yang terkait dengan penjualan kredit PT. Buana Abadi Masido Sejahtera?
4. Bagaimana prosedur, flowchart serta dokumen dan catatan akuntansi apa saja yang digunakan dalam penjualan kredit PT. Buana Abadi Masido Sejahtera?
5. Bagaimana sistem pengendalian internal yang diterapkan atas penjualan kredit PT. Buana Abadi Masido Sejahtera?

1.3 Tujuan

Tujuan penulisan Tugas Akhir ini untuk mengetahui bagaimana sistem akuntansi penjualan kredit pada PT Buana Abadi Masido Sejahtera, yang akan dijabarkan sebagai berikut :

1. Menguraikan dasar kebijakan kredit atas penjualan kredit PT. Buana Abadi Masido Sejahtera.
2. Menguraikan manfaat yang diperoleh oleh perusahaan maupun pelanggan atas penjualan kredit yang terjadi.
3. Menguraikan fungsi yang terkait atas penjualan kredit PT. Buana Abadi Masido Sejahtera.
4. Menguraikan prosedur, flowchart serta dokumen dan catatan akuntansi yang digunakan dalam penjualan kredit PT. Buana Abadi Masido Sejahtera.
5. Menguraikan sistem pengendalian internal yang terdapat pada penjualan kredit PT. Buana Abadi Masido Sejahtera.

1.4 Manfaat

Berdasarkan rumusan masalah dan tujuan yang sudah ditulis maka Tugas Akhir ini memiliki manfaat sebagai berikut:

- a. Bagi Penulis

Penulis mendapatkan pengalaman kerja ketika melakukan PKL dan dapat mengamati fenomenanya yang terjadi atas sistem penjualan kredit yang dilakukan oleh suatu perusahaan. Penulis juga menuliskan tugas akhir ini sebagai syarat kelulusan Sekolah Vokasi IPB di Program Studi Akuntansi dengan mendapatkan gelar Ahli Madya.

b. Bagi Pembaca

Pembaca dapat membaca tugas akhir ini sebagai bahab tambahan materi yang berkaitan dengan sistem akuntansi penjualan kredit. Pembaca juga dapat menjadikan inspirasi untuk membuat tugas-tugas yang berkaitan dengan sistem akuntansi penjualan kredit.

c. Bagi PT. Buana Abadi Masindo Sejahtera

Perusahaan dapat menjadikan laporan hasil PKL dari penulis untuk dijadikan referensi agar perusahaan dapat membenahi sistem penjualan kreditnya.



Sekolah Vokasi
College of Vocational Studies

