

I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan bisnis properti di Indonesia mengalami kenaikan yang sangat tajam pada dekade terakhir ini menurut Indonesia Property Watc (IPW). Banyak indikator yang dapat dilihat di dalam masyarakat misalnya dengan banyaknya pembangunan perumahan-perumahan baru termasuk juga apartemen dengan harga yang relatif lebih murah. Disamping itu komponen penunjang kepemilikan rumah juga semakin mudah dan menjangkau berbagai lapisan masarakat, misalnya dengan kucuran kredit rumah yang melimpah.

Melalui mekanisme kredit ini calon pembeli tidak lagi harus menunggu hingga terkumpul sejumlah dana sesuai dengan harga yang ditawarkan, namun konsumen cukup dengan menyiapkan sejumlah dana yang sedikit untuk uang muka dan kepengurusan kredit, hingga konsumen dapat memiliki sebuah hunian. Dalam transaksi penjualan secara kredit, jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang, setiap penjualan kredit yang pertama kepada pembeli selalu didahului dengan analisis terhadap dapat atau tidaknya tersebut diberi kredit melalui prosedur bi checking pada bank. Analisis ini dapat melihat dari kondisi keuangan pembeli.

Hampir semua bank besar di Indonesia mempunyai produk kredit kepemilikan rumah dengan berbagai variasi pembiayaan. Hal ini dapat dilihat pembangunan gedung-gedung perkantoran baru di kawasan-kawasan bisnis dan pembangunan ruko di sepanjang jalan-jalan utama di Indonesia.

PT APG adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang *developer/real estate* atau pembangunan perumahan. Persediaan yang ada didalam perusahaan tersebut adalah persediaan berupa unit perumahan yang dibangun kemudian dijual. Hasil penjualan merupakan sumber pendapatan utama perusahaan. Urutan kegiatan penjualan perusahaan dimulai dari sejak diterimanya pesanan dari pembeli, pembuatan atau pembangunan perumahan, penagihan dan pencatatan penjualan perumahan. Dalam prosedur penjualan ini melibatkan bagian-bagian yang terkait dengan maksud agar penjualan yang terjadi dapat diawasi untuk mencegah dan mendeteksi salah saji dan juga dapat menghasilkan informasi yang tepat dan akurat.

Pada kondisi saat ini banyak orang yang kesulitan membeli rumah secara tunai atau cash maka dari itu PT APG menyediakan sistem penjualan secara kredit, untuk mempermudah beberapa kalangan membeli rumah. Didalam penjualan *developer* tersebut di proyeknya tahap 1 90% orang membeli rumah dengan sistem kredit Hal tersebut, membuat penulis ingin membahas lebih lanjut dalam tugas akhir dengan judul “Sistem Akuntansi Penerimaan Penjualan Pada PT APG”



1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan hal-hal yang telah diuraikan di atas, maka penulis merumuskan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana kebijakan sistem akuntansi penjualan secara kredit pada PT APG ?
2. Apa saja fungsi yang terkait dipenjualan secara kredit pada PT APG ?
3. Dokumen apa saja yang digunakan di sistem penjualan kredit pada PT APG ?
4. Bagaimana pencatatan sistem akuntansi penjualan secara kredit pada PT APG ?
5. Bagaimana prosedur dan bagan alir sistem akuntansi penjualan secara kredit pada PT APG Sistem pengendalian internal pada PT APG ?

1.3 Tujuan

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan ,Maka tujuan penulis dalam mengambil topik sistem penjualan kredit adalah :

1. Untuk mengetahui bagaimana penerapan dan prosedur Sistem Akuntansi Penjualan pada PT APG
2. Untuk mengetahui bagian atau fungsi apa saja yang terkait di Sistem Akuntansi Penjualan pada PT APG.
3. Untuk mengetahui dokumen apa saja yang dipakai saat penjualan.
4. Untuk mengetahui bagan alir sistem penjualan secara kredit pada PT APG.
5. Untuk mengetahui sistem pengendalian internal pada PT APG.

1.4 Manfaat

Manfaat yang diharapkan dari penulis untuk tugas akhir ini antara lain:

1. Bagi Penulis
Sebagai bahan informasi untuk menambah wawasan penulis yang berhubungan dengan Sistem Akuntansi penjualan di perusahaan.
2. Bagi Perusahaan
Sebagai bahan masukan mengenai Sistem Akuntansi Penjualan secara kredit bagi perusahaan dari hasil penulisan ini.
3. Bagi Pembaca
Sebagai sarana untuk menambah wawasan yang berhubungan dengan Sistem Akuntansi Penjualan di perusahaan.

