

I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Setiap perusahaan memiliki upaya untuk mempertahankan penjualannya agar tetap menghasilkan keuntungan sesuai target. Sistem Penjualan yang diterapkan sebuah perusahaan sangat menentukan bagaimana perusahaan mampu bertahan. Salah satu alasan sebuah perusahaan menerapkan sistem penjualan kredit adalah untuk mencegah penurunan jumlah penjualan produk meskipun sistem penjualan tersebut tidak memberikan keuntungan secara langsung bagi perusahaan berupa kas, tetapi akan menimbulkan piutang. The Boston Consulting Group (BCG) menyatakan bahwa konsumen Indonesia lama kelamaan lebih memilih cara mengkredit untuk membeli barang awet (*consumer durables*). Dalam 2014 - 2015, jumlah konsumen di Indonesia yang membeli produk barang awet dengan cara kredit telah meningkat sebesar 50% dari tahun – tahun sebelumnya pada seluruh tingkat pendapatan. (Beritasuara.com, 2016)

Selain itu penerapan penjualan kredit tidak akan memberatkan para konsumen yang menuntut mereka melakukan pembayaran saat terjadi transaksi pembelian. Sistem ini sudah banyak diterapkan oleh perusahaan-perusahaan di Indonesia khususnya perusahaan manufaktur. Meskipun demikian penjualan kredit memiliki risiko yang tinggi berupa keterlambatan pembayaran atau kemungkinan tidak tertagihnya piutang yang berdampak pada kegiatan operasional perusahaan, tetapi jika perusahaan memiliki sistem pengelolaan piutang yang baik maka posisi keuangan tidak akan terganggu. Demikian halnya dengan standar perputaran piutang yang diterapkan harus disesuaikan dengan kondisi dan kebijakan perusahaan.

Sistem penjualan kredit memiliki beberapa prosedur yaitu penerimaan kas atas piutang dengan batas waktu yang telah ditetapkan dan biasanya terdapat dalam surat perjanjian kredit. Prosedur yang membentuk sistem akuntansi penjualan kredit adalah order penjualan, persetujuan kredit, pengiriman, penagihan, pencatatan piutang, distribusi penjualan, dan pencatatan beban pokok penjualan (Mulyadi, 2016:175). Prosedur ini juga dapat disesuaikan dengan ketentuan perusahaan.

PT Indonesia Synthetic Textile Mills (PT ISTEM) merupakan perusahaan yang bergerak di bidang industri *Textile*. PT ISTEM merupakan bagian dari Toray Group sebagai perusahaan induk yang berlokasi di Tokyo, Jepang. PT ISTEM juga menerapkan sistem penjualan secara kredit. Oleh karena itu Penulis tertarik untuk meneliti sistem akuntansi penjualan kredit pada PT ISTEM untuk dapat dikembangkan menjadi *flowchart* yang akan digunakan sebagai sarana informasi bagaimana proses penjualan dapat berjalan. Setelah melaksanakan praktik kerja lapangan selama dua bulan di PT ISTEM, penulis mengamati bahwa adanya kelemahan pada sistem penjualan seperti fungsi ganda pada bagian keuangan dan pajak, seharusnya dipisahkan dari bagian keuangan dan pajak, karena dikhawatirkan terjadi manipulasi data. Serta dengan banyaknya karyawan menarik juga untuk mengetahui apakah penerapan sistem pengendalian internal di PT ISTEM sudah sesuai dengan teori yang ada. Berdasarkan latar belakang yang

diuraikan di atas, penulis tertarik untuk mengambil judul laporan tugas akhir “**Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Pada PT ISTEM**”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah yang akan di bahas oleh penulis yaitu:

1. Bagaimana kebijakan penjualan kredit PT ISTEM?
2. Bagaimana fungsi yang terkait, dokumen dan catatan yang di gunakan pada sistem penjualan kredit PT ISTEM?
3. Bagaimana prosedur dan *flowchart* penjualan kredit pada PT ISTEM?
4. Bagaimana pengendalian internal pada PT ISTEM?

1.3 Tujuan

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, maka tujuan penulis dalam mengambil topik tentang sistem akuntansi penjualan kredit PT ISTEM adalah:

1. Menjabarkan kebijakan penjualan kredit PT ISTEM
2. Menguraikan fungsi yang terkait, dokumen dan catatan yang di gunakan pada sistem penjualan kredit PT ISTEM
3. Menjelaskan prosedur dan *flowchart* penjualan kredit pada PT ISTEM
4. Mengevaluasi pengendalian internal pada PT ISTEM

1.4 Manfaat

Manfaat yang ingin dicapai oleh penulis adalah :

1. Bagi Penulis yaitu Sebagai pengetahuan dan wawasan terkait Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Pada PT ISTEM, dan mampu menyelesaikan tugas akhir dan lulus pendidikan Sekolah Vokasi IPB dengan tepat waktu
2. Bagi Perusahaan yaitu Sebagai bahan evaluasi dan pertimbangan untuk mengembangkan perusahaan terkait sistem akuntansi penjualan kredit dan meningkatkan pengendalian intern dalam perusahaan
3. Bagi Pembaca yaitu Sebagai pengetahuan dan informasi terkait Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Pada PT ISTEM, serta dapat dijadikan refrensi bagi pembaca dalam penelitaian selanjutnya