

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Tiap perusahaan akan senantiasa berupaya menunjang peningkatan penjualannya sebab dengan penjualan yang meningkat ini maka pendapatan perusahaan juga akan meningkat. Penjualan sendiri bisa dilakukan dengan kredit ataupun tunai.

Penjualan dari sebuah produk yang perusahaan hasilkan adalah sebuah faktor yang juga menentukan jalannya perusahaan. Hal tersebut memberikan motivasi untuk perusahaan terkait melakukan sistem penjualan kredit secara baik sebagai upaya peningkatan pendapatan. Sumber penerimaan kas untuk perusahaan di antaranya dari penjualan kredit sebuah produk, terutama untuk melunasi piutang.

Perusahaan melakukan penjualan kredit melalui melakukan pengiriman barang berdasarkan orderan konsumen serta perusahaan memiliki tagihan pada pembeli tersebut untuk suatu jangka waktu. Guna mencegah terjadinya piutang yang tidak tertagih, maka tiap penjualan kredit pertama pada konsumen maka sebelumnya dilakukan analisi pembeli-pembeli (Mulyadi, 2016:210).

PT. Anugerah Abadi termasuk perusahaan manufaktur *cutting tools* yang menerapkan etos kerja dan metode dari perusahaan-perusahaan Jepang supaya bisa berkompetisi dalam dunia industri kini dimana selalu berkembang tanpa henti di setiap waktunya. Penjualannya memiliki sasaran utama yaitu pulau jawa, khususnya di Surabaya, Semarang, Bandung, dan Jabodetabek akan tetapi untuk ke depannya PT. Anugerah Abadi akan pula mengeskpor *cutting tools* sampai ke luar negeri sebagaimana permintaan dari konsumen.

Tipe *job order* diterapkan untuk pengerjaan produksi di PT. Anugerah Abadi dengan area paling besar permintaan *cutting tools* ada di Jabodetabek. PT. Anugerah Abadi melakukan sistem akuntansi penjualan kredit yang terdiri dari tahapan pemesanan barang, menyetujui kredit, mengirim produk, melakukan penagihan, melakukan pencatatan akuntansi yang mencakup fungsi ataupun bagian akuntansi yang berhubungan serta berbagai dokumen yang dipergunakan. Guna meminimalisir terjadinya kecurangan pada sistem akuntansi penjualan kredit maka fungsi serta dokumentasi dengan nomor urut tercetak dilakukan pada PT. Anugerah Abadi. Sebagai wujud mengawasi dokumen yang sudah dilakukan otorisasi oleh pihak yang memiliki kewenangan atas informasi di dalamnya sudah disetujui serta dipertanggungjawabkan.

Secara dasarnya sistem akuntansi di PT. Anugerah Abadi bisa dikatakan sudah baik, hanya saja belumnya efektif sebab terdapat fungsi terkait yang juga memiliki pekerjaan ganda. Oleh karenanya diperlukan untuk mengkaji ulang terkait sistem yang dipakai sehingga fungsi terkait bisa memiliki peranan sesuai akan tugasnya sendiri-sendiri, dengan demikian hasilnya lebih efektif dan tidak terdapat penyelewengan serta penyalahgunaan.

Melalui pelaksanaan dari penelitian ini bisa didapatkan gambaran terkait sistem akuntansi penjualan kredit dan penagihan piutang pada PT. Anugerah Abadi. Secara sederhana yang dimaksud sistem akuntansi sendiri yakni organisasi laporan, catatan, serta formulir yang dikoordinasikan demi penyediaan data keuangan yang manajemen butuhkan dalam memudahkannya melakukan pengelolaan atas perusahaan (Mulyadi, 2016:3). Maka dari hal tersebut perusahaan diharuskan untuk bisa mengoperasikan sistem akuntansi secara baik dimana mampu mengawasi atas penjualan, supaya tidak terjadi penyalahgunaan penjualan sebab penjualan sendiri bagi perusahaan adalah sumber pendapatan utama.

Berdasarkan pemaparan tersebut, maka penulis tertarik untuk menjadikan “Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Dan Penagihan Piutang Pada PT. Anugerah Abadi Surabaya” sebagai judul penelitian.

1.2 Rumusan Masalah

Rumusan permasalahan yang bisa penulis uraikan dengan berdasar pada latar belakang tersebut, yakni :

1. Bagaimana prosedur sistem penjualan kredit pada PT. Anugerah Abadi?
2. Bagaimana prosedur sistem penagihan piutang pada PT. Anugerah Abadi?
3. Bagaimana bagan alir dokumen dari sistem penjualan kredit dan penagihan piutang pada PT. Anugerah Abadi?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari dilakukannya penelitian ini di antaranya :

1. Untuk mengetahui prosedur sistem penjualan kredit pada PT. Anugerah Abadi.
2. Untuk mengetahui prosedur sistem penagihan piutang pada PT. Anugerah Abadi.
3. Untuk mengetahui bagan alir dokumen dari sistem penjualan kredit dan penagihan piutang pada PT. Anugerah Abadi.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini memiliki beberapa manfaat, di antaranya:

1. Aspek Akademis

Bisa memperluas pengetahuan dan wawasan menyangkut sistem akuntansi penjualan kredit dan penagihan piutang pada PT. Anugerah Abadi.

2. Aspek Pengembang dan Ilmu Pengetahuan

Bisa mempermudah peneliti untuk meningkatkan pengetahuan dan wawasan menyangkut sistem akuntansi penjualan kredit dan penagihan piutang.

3. Aspek Praktis

Bisa memberi manfaat untuk PT. Anugerah Abadi dalam memperbaiki sistem akuntansi penjualan kredit dan penagihan piutang yang telah berlangsung menjadi sistem akuntansi penjualan yang tepat serta sesuai.