

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Penjualan merupakan salah satu sumber pendapatan seorang atau perusahaan yang melakukan transaksi jual dan beli, dalam suatu perusahaan apabila semakin besar penjualan maka semakin besar juga pendapatan yang diperoleh perusahaan tersebut. Tujuan utama penjualan yaitu mendatangkan keuntungan atau laba dari produk-produk atau jasa yang dihasilkan produsennya dengan pengelolaan dengan baik dan juga mengharapkan keuntungan sebesar-besarnya.

Manager penjualan yang berperan sebagai perencanaan, koordinasi, dan pengendalian kegiatan, sangat memerlukan informasi kegiatan penjualan dan keadaan keuangan perusahaan, seperti informasi piutang dan informasi utang. Pemakai dapat dibagi dalam dua kelompok besar yaitu ekstern dan intern, pemakai ekstern mencakup pemegang saham, investor, kreditur, pemerintah, pelanggan, pemasok, dan pesaing, serikat pekerja dan masyarakat secara keseluruhan.

Pemakai eksternal menerima dan tergantung pada beragam pengeluaran dari sistem informasi akuntansi suatu organisasi. Agar dapat menyediakan informasi-informasi tersebut, sistem informasi penjualan harus dilaksanakan berdasarkan pada prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan oleh perusahaan itu sendiri. Informasi yang disediakan oleh sistem akuntansi penjualan tersebut merupakan suatu hasil pengelolaan data dalam bentuk yang lebih berarti dan berguna bagi para penggunanya, karena menggambarkan kejadian nyata yang digunakan dalam

mengambil keputusan, agar pengambilan keputusan yang dilakukan oleh pihak manajemen perusahaan selalu tepat.

Keberhasilan suatu perusahaan pada umumnya dinilai berhasil dilihat dari kemampuan dalam memperoleh laba. Dengan laba yang diperoleh, akan dapat mengembangkan berbagai kegiatan, meningkatkan jumlah aktiva dan modal serta dapat mengembangkan dan memperluas bidangnya. Untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan mengandalkan kegiatannya dalam bentuk penjualan. Kondisi ini memotivasi perusahaan dalam pelaksanaan sistem penjualan kredit yang baik dalam usaha meningkatkan pendapatan. Penjualan kredit atas suatu produk merupakan salah satu sumber penerimaan kas bagi perusahaan, khususnya pelunasan piutang. Semakin besar volume penjualan maka semakin besar pula laba yang akan diperoleh perusahaan.

PT. Finansia Multi Finance merupakan salah satu perusahaan pembiayaan terbesar dengan brand kredit plus. Saat ini kredit plus memiliki produk dari berbagai jenis yaitu mobil, motor dan elektronik. Tidak hanya terbatas dalam pengembangan produk, pengembangan sistem dan jaringan terpadu menjadi perhatian utama dari kredit plus dalam rangka memberikan layanan terbaik kepada konsumen.

Penjualan secara kredit pada PT. Finansia Multi Finance dilakukan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang, setiap penjualan kredit yang dilakukan kepada seorang pembeli didahului dengan menganalisis data terhadap pembeli.

Berdasarkan uraian diatas penulis akan melakukan penelitian di PT. Finansia Multi Finance untuk mengetahui sistem penjualan kredit tersebut. Untuk itu penulis menyusun tugas akhir dengan judul **“Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Pada PT. Finansia Multi Finance”**.

## **1.2 Tujuan**

Adapun tujuan yang diharapkan penulis dalam penulisan laporan tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui kebijakan sistem penjualan kredit pada PT. Finansia Multi Finance.
2. Untuk mengetahui fungsi yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan kredit pada PT. Finansia Multi Finance.
3. Untuk mengetahui Catatan dan Dokumen pendukung apa saja yang digunakan.
4. Untuk mengetahui unsur-unsur pengendalian intern.

## **1.3 Manfaat Penulisan**

Informasi-informasi yang berhasil dikumpulkan selama praktek magang ini yang diperoleh baik dari perusahaan yang diteliti. Akan memberikan manfaat bagi penulis, bagi perusahaan, serta masyarakat umum.

### **1. Bagi Penulis**

Untuk menerapkan teori yang diterima selama proses perkuliahan serta menambah pengetahuan dan wawasan khususnya mengenai sistem penjualan kredit. Dan dapat mengetahui menerapkannya di dalam dunia kerja.

### **2. Bagi Perusahaan**

Dapat menjadi bahan evaluasi dan masukan untuk kedepannya.

### 3. Bagi Masyarakat

Menambah pengetahuan mengenai sistem penjualan kredit dalam suatu perusahaan maupundalam perkuliahan serta dapat dijadikan referensi penelitian selanjutnya.

## **1.4 Metode Pengumpula Data**

Dalam penyusunan laporan tugas akhir ini, penulis menggunakan beberapa metode pengumpulan data, yaitu:

### 1. Metode Observasi

Metode Observasi merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis. Dua di antara yang terpenting adalah proses-proses pengamatan dan ingatan. (Sugiyono, 2013 : 145)

Di dalam metode observasi ini penulis mengadakan pengamatan langsung pada perusahaandibagian penjualan untuk mendapatkan data-datitentang sistem akuntansi penjualan yangbenar terjadi.

### 2. Metode Wawancara

Wawancara adalah suatu percakapan yang diarahkan pada suatu masalahtertentu danmerupakan proses tanya jawab lisan dimana dua orang atau lebih berhadapan secara fisik.(Gunawan, Imam, 2013 : 160).

Dalam hal ini penulis mengumpulkan data secara tatap muka danmenyakan langsung hal-halyang berhubungan dengan pencatatan penjualan.

### 3. Studi Pustaka

Studi pustaka merupakan teknik pengumpulan data dengan mengadakan studi penelaah terhadap buku-buku , literatur-literatur, catatan-catatan dan laporan-laporan yang adahubungannya dengan masalah yang dipecahkan. (Nazir, 2013 : 93).

Studi pustaka dilakukan dengan cara mengumpulkan dan mempelajari buku-buku atau karya tulis yang berhubungan dengan permasalahan yang sedang diteliti sehingga dapat dijadikan referensi bagi pembahasan masalah.

### **1.5 Lokasi dan Waktu**

Praktek Kerja Lapangan ini dilaksanakan di PT. Finansia Multi Finance di jalan Lend.JendSuprpto, Komplek Mega Grosir Cempaka Mas Blok E-1/3, Sumur Batu, Kemayoran, Jakarta Pusat. Pelaksanaan praktek kerja lapangan pada tanggal 4 Maret 2019 s/d 1 April 2019. Dengan waktu kerja lapangan dari senin s/d jum'at pada jam 08:00 s/d 18:00 WIB.

