

# BAB 1

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Penjualan memegang peranan penting bagi perusahaan agar produk yang dihasilkan oleh perusahaan dapat terjual dan memberikan penghasilan bagi perusahaan. Keberhasilan usaha penjualan dapat dilihat dari volume penjualan yang didapat, dengan kata lain perusahaan mendapatkan laba. Penjualan terbagi menjadi 2 yaitu, tunai dan kredit. Konsekuensi penjualan kredit adalah munculnya piutang. Piutang merupakan salah satu unsur dari aset lancar dalam laporan perubahan posisi keuangan. Pada umumnya piutang memiliki jatuh tempo 30 hari sampai dengan 90 hari yang akan dilakukan setelah tanggal transaksi jual beli oleh pihak yang bersangkutan.

PT. DIRI adalah perusahaan yang bergerak pada bidang distributor mesin *advertising* seperti mesin *digital printing*, *laser engrave*, *cnc router*, dan tinta. Perusahaan ini memiliki kurang lebih 50 karyawan yang terbagi pada 2 tempat yaitu kantor dan pabrik. Perusahaan ini telah menggunakan sistem komputerisasi yaitu, *Sistem Accurate* dan *Sistem Enterprise Resource Planning (ERP)*.

Pada PT. DIRI, proses penjualan yang terjadi adalah dimulai dari CV Cadmin pabrik yang menerima *Purchase Order (PO)* dari *owner*, lalu admin pabrik menginput *PO* tersebut pada sistem pabrik sebagai

nota *Sales Invoice*, kemudian nota *Sales Invoice* tersebut diserahkan ke bagian admin kantor untuk diinput kembali pada sistem kantor dan diserahkan ke *owner* untuk dikonfirmasi, setelah dikonfirmasi *Sales Invoice* diserahkan ke bagian gudang untuk menyiapkan barang tersebut agar siap dikirim ke pelanggan. Sistem yang ada di kantor berbeda dengan sistem yang ada di pabrik, sehingga masing-masing admin harus menginput. *Sales Invoice* di print sebanyak 4 rangkap yang akan diserahkan ke *owner*, admin, pajak, dan pelanggan. Setelah barang dikirim ke pelanggan, penjualan tersebut diakui sebagai piutang dan akan diinput kembali oleh admin pabrik dan admin kantor sebagai piutang.

PT. DIRI mengalami lebih bayar (*overpay*) dari beberapa pelanggan, perusahaan menangani masalah tersebut dengan menjadikan *overpay* sebagai uang muka (*down payment*) untuk transaksi berikutnya. Namun demikian, terdapat masalah yang cukup penting yang dihadapi oleh PT. DIRI yaitu piutang yang tidak tertagih, hal ini terjadi karena pelanggan tidak melakukan pembayaran lebih dari jatuh tempo. Perusahaan menangani masalah tersebut dengan terus melakukan penagihan kepada pelanggan yang bersangkutan, namun pelanggan kerap meminta perpanjangan waktu untuk melunasi transaksi tersebut. Oleh sebab itu akan dibahas lebih lanjut mengenai penjualan kredit dengan permasalahan piutang yang tidak tertagih.

## 1.2 Ruang Lingkup

Praktik Kerja Lapangan bertempat di PT. DIRI yang dilaksanakan 13 minggu (3 bulan). Selama melakukan Praktik Kerja Lapangan penulis melakukan kegiatan mengentry *Sales Invoice*, *Account Receivable*, dan mengentry pelunasan penjualan dan pembelian. Penulis mengamati prosedur penjualan pada PT. DIRI baik tunai maupun kredit. Alur penjualan kredit dimulai dari menerima *sales order* dari pelanggan, lalu barang tersebut disiapkan, dipacking dan dikirim. Setelah barang sampai pada pelanggan, barang diakui sebagai piutang dan perusahaan menentukan pembayaran jatuh tempo pada pihak yang bersangkutan. Apabila pihak yang bersangkutan tidak melakukan pembayaran sampai lebih dari jatuh tempo, perusahaan melakukan penagihan.

## 1.3 Tujuan dan Manfaat

Adapun tujuan dan manfaat adalah:

1. Untuk mempelajari sistem informasi akuntansi dan prosedur penjualan kredit yang terjadi pada perusahaan secara nyata.
2. Agar dapat memahami bagaimana prosedur penjualan kredit yang diterapkan pada perusahaan secara nyata.