

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

1.1.1. Latar Belakang Praktek Kerja

Tri Dharma Perguruan Tinggi merupakan suatu asas yang dipegang oleh setiap Perguruan Tinggi baik negeri maupun swasta yang ada di Indonesia. Salah satu isi dari Tri Dharma Perguruan Tinggi yaitu pendidikan dan pengajaran, melaksanakan job training/praktek kerja yang dikhususkan untuk Program Diploma III.

Job training/praktek kerja merupakan kegiatan yang wajib dilaksanakan oleh setiap mahasiswa/mahasiswi, selain untuk syarat dalam pembuatan Tugas Akhir (TA), kegiatan ini juga bertujuan untuk mendidik, melatih, dan memberikan pengalaman praktek kepada mahasiswa, mempraktekan konsep, teori, dan prinsip – prinsip manajemen bisnis pada entitas bisnis tempat magang.

Tujuan dari job training/praktek kerja selain menambah wawasan dan pengalaman bagi mahasiswa, juga untuk memahami kerjasama, tanggung jawab dan etika dalam bekerja di tempat praktek kerja. Berkaitan dengan tujuan di atas, diharapkan pihak perusahaan dapat bekerjasama dengan baik dan saling tukar menukar ilmu pengetahuan.

1.1.2. Latar Belakang Judul Tugas Akhir

Setiap perusahaan dituntut untuk mampu menjalankan fungsinya dengan baik dan mampu menjalankan kegiatan usahanya untuk mampu menjalankan fungsinya dengan baik dan mampu menjalankan kegiatan usahanya untuk menjaga kelangsungan usaha. Pertumbuhan dunia usaha yang semakin cepat dan ketat ini menimbulkan persaingan yang ketat dalam dunia usaha. Terlebih lagi di saat krisis global seperti sekarang ini, setiap perusahaan harus pandai – pandai melihat pasar dan mengendalikan biaya operasional untuk mencapai laba yang maksimal sehingga kelangsungan usaha dapat terwujud. Sama halnya dengan uraian diatas, PT. Intikencana Wiraputera merupakan salah satu diantara sekian banyak perusahaan yang mengalami ketatnya persaingan usaha.

Setiap pimpinan perusahaan selalu menginginkan penjualan barang dagangannya dibayar secara tunai. Namun di lain pihak, penjualan kredit justru akan memberi peluang untuk perluasan pasar sehingga dapat menambah laba usaha, meski hal ini juga bukan tanpa resiko. Biasanya keberhasilan suatu perusahaan dilihat dari segi keuangannya, sehingga setiap perusahaan berlomba – lomba menaikkan besaran profit yang didapatnya. Namun, untuk mencapai tujuan yang diinginkan, suatu perusahaan harus mengoptimalkan segala kegiatan dalam perusahaan tersebut, baik itu produksi, pemasaran, maupun penjualannya.

Seperti yang kita ketahui, penjualan barang – barang atau jasa dari perusahaan saat ini banyak dilakukan secara kredit, sehingga ada tanggung waktu sejak penyerahan barang atau jasa sampai saat diterimanya uang. Dalam transaksi penjualan kredit, jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. Kegiatan penjualan kredit memungkinkan perusahaan menambah volume penjualan dengan memberi kesempatan kepada para pembeli membelanjakan penghasilan yang akan diterima pada masa yang akan datang.

Penjualan kredit adalah penjualan yang pembayarannya tidak diterima sekaigus. Pembayarannya bisa dilakukan melalui dua tahap atau lebih. Penjualan kredit dilakukan oleh perusahaan 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 pertama kepada seorang pembeli selalu didahului dengan analisis terhadap pembeli.

Transaksi penjualan kredit telah banyak ditemui di berbagai perusahaan. Kebijakan untuk menawarkan transaksi penjualan kredit memberikan keuntungan tersendiri, seperti meningkatkan omzet penjualan karena mampu menjangkau pasar yang tidak bisa atau tidak mampu melakukan pembelian secara *cash*. Selain itu, transaksi penjualan kredit merupakan salah satu cara untuk menarik minat konsumen dalam

melakukan pembelian, sehingga semakin banyak peluang perusahaan untuk mencapai laba yang besar.

Walaupun banyak keuntungan yang didapatkan perusahaan, transaksi penjualan kredit juga memberikan resiko – resiko seperti :

- Biaya modal yang tinggi.
- Biaya administrasi piutang. Misalnya untuk komisi *debt collector*, tambahan sumber daya manusia untuk pengelolaan piutang perusahaan dan sejenisnya.
- Pelanggan yang tidak mampu melunasi hutang atau bahkan melarikan diri sehingga harus diselesaikan melalui proses hukum.

Penjualan kredit memerlukan perhatian dan penanganan yang serius agar resiko yang timbul dapat dihindari. Untuk mencegah terjadinya resiko – resiko yang ada, perusahaan harus mampu mengatur dan mengawasi kredit pelanggan dengan baik. Beberapa kebijakan perlu dibuat, seperti batas (*limit*) nilai kredit, kategori resiko pelanggan berdasarkan informasi yang ada, penentuan barang yang boleh dijual secara kredit serta kebijakan – kebijakkan lainnya.

Kegiatan penjualan kredit tersebut ditangani oleh perusahaan melalui sistem penjualan kredit. Sistem penjualan kredit merupakan manifestasi kemudahan yang diberikan oleh perusahaan untuk memenuhi

kebutuhan konsumen dalam memiliki sebuah produk yang diinginkannya. Oleh karena itu, dengan tingkat kepercayaan atau kesepakatan bersama serta komitmen yang utuh maka sistem penjualan kredit tersebut dapat berjalan lancar.

Seiring dengan pertumbuhan dunia usaha yang semakin cepat dan ketat ini menimbulkan persaingan yang ketat pula dalam dunia usaha. Dalam mempertahankan kelangsungan usaha dan mencapai informasi yang cukup dalam tercapainya tujuan perusahaan, sistem informasi akuntansi adalah salah satu sistem informasi yang digunakan oleh manajemen dalam mengelola perusahaan dan merupakan salah satu faktor yang dapat mendukung perkembangan perusahaan. Sistem informasi akuntansi tidak hanya untuk mencatat transaksi keuangan yang telah terjadi saja, akan tetapi mempunyai peranan penting dalam melaksanakan bisnis perusahaan.

Sistem informasi akuntansi penjualan termasuk sistem informasi yang harus didesain dalam perusahaan, karena baik penjualan kredit maupun penjualan tunai merupakan sumber pendapatan perusahaan. Kegagalan dalam kegiatan penjualan khususnya dalam penjualan kredit, baik menyangkut harga, ketepatan penjualan, yaitu menjual kepada pembeli yang tepat, baik tingkat bonafiditasnya maupun batas maksimum kredit yang diperkirakan akan mempengaruhi pendapatan.

Sistem informasi akuntansi juga merupakan suatu hal yang sangat penting dalam menjalankan kegiatan – kegiatan, baik kegiatan perdagangan, industri, maupun pemerintahan. Informasi dari suatu perusahaan, terutama informasi keuangan sangat dibutuhkan oleh berbagai pihak yang berkepentingan. Di samping itu, pihak intern yaitu pihak manajemen juga memerlukan informasi keuangan perusahaan untuk mengetahui, mengawasi, dan mengambil keputusan – keputusan untuk menjalankan perusahaan.

Sistem informasi akuntansi yang diterapkan oleh perusahaan selain harus bisa memudahkan dalam prosedur otorisasi, namun juga mampu mengantisipasi kecurangan yang mungkin dilakukan oleh karyawan. Penyusunan sistem informasi akuntansi harus disesuaikan dengan situasi, kondisi dan kebutuhan perusahaan.

PT. Intikencana Wiraputera adalah sebuah perusahaan yang bergerak dibidang penjualan sekaligus pendistribusian barang dengan skala pemasaran yang cukup luas dan tingkat persaingan yang tinggi. Perusahaan ini menerapkan dua sistem penjualan, yaitu sistem penjualan tunai dan sistem penjualan kredit. Sehubungan dengan hal tersebut, penulis ingin mengetahui bagaimana sistem informasi akuntansi untuk penjualan kredit yang diterapkan, dan bagaimana prosedur yang dibuat dan dilaksanakan, serta seberapa kuat pengendalian internal yang dirancang dan terpasang pada perusahaan ini dapat menjamin kelancaran penjualan yang dihasilkan.

Berdasarkan uraian dan alasan tersebut, penulis tertarik untuk menyusun Tugas Akhir dengan judul, *“Tinjauan Tentang Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada PT. Intikencana Wiraputera Tasikmalaya”*.

1.2. Rumusan Masalah

Dalam pembuatan Tugas Akhir mengenai sistem informasi akuntansi penjualan kredit ini, penulis membuat beberapa rumusan masalah. Pembuatan rumusan masalah ini dimaksudkan agar penyusunan Tugas Akhir ini lebih sistematis. Dari uraian diatas, penulis merumuskan masalah sebagai berikut :

- a. Bagaimana sistem penjualan kredit yang diterapkan oleh PT. Intikencana Wiraputera?
- b. Bagaimana prosedur yang dibuat dan dilaksanakan oleh PT. Intikencana Wiraputera?
- c. Bagaimana sistem pengendalian internal yang dirancang dan diterapkan oleh PT. Intikencana Wiraputera dalam melakukan penjualan secara kredit?

1.3. Maksud dan Tujuan Praktek Kerja

1.3.1. Maksud dilaksanakannya praktek kerja adalah sebagai berikut :

- a. Memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk mempratekkan teori yang telah diperoleh di bangku perkuliahan.
- b. Menambah pengalaman kerja dengan terjun secara langsung ke dunia kerja.
- c. Sebagai salah satu syarat kelulusan program Diploma III Manajemen Keuangan IKOPIN.
- d. Mempelajari bidang tertentu di perusahaan tempat praktek kerja, khususnya dalam Manajemen Keuangan.
- e. Sebagai upaya untuk menyiapkan mental, keterampilan atau kemampuan para mahasiswa dalam dunia kerja secara nyata pada masa yang akan datang.

1.3.2. Tujuan diadakannya praktek kerja adalah sebagai berikut :

- a. Untuk mengetahui lingkungan kerja yang sebenarnya dalam suatu industri.

- b. Mengukur kemampuan penalaran dalam memahami, membahas, dan menyelesaikan permasalahan sesuai dengan bidang yang diminati di lapangan.
- c. Menerapkan ilmu yang diperoleh di perkuliahan dengan pelaksanaan magang di industri.
- d. Untuk mengetahui bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang terdapat di PT. Intikencana Wiraputera.

1.4. Metodologi Penulisan

1.4.1. Studi Pustaka

Studi pustaka adalah teknik pengumpulan data dengan mengadakan penelaahan terhadap buku – buku, literature – literature, catatan – catatan dan laporan – laporan yang berkaitan dengan permasalahan yang menjadi objek penelitian.

1.4.2. Wawancara

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data dengan mengadakan percakapan yang dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan yang diwawancarai (*interviewee*) yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu.

1.4.3. Observasi

Observasi merupakan teknik pengambilan data dengan cara melakukan pengamatan terhadap suatu proses atau objek dengan maksud merasakan dan kemudian memahami pengetahuan dari sebuah fenomena berdasarkan pengetahuan dan gagasan yang sudah diketahui sebelumnya, untuk mendapatkan informasi – informasi yang dibutuhkan untuk melanjutkan suatu penelitian.

1.5. Sumber Data

1.5.1. Data Primer

Data primer adalah data yang hanya dapat kita peroleh dari sumber asli atau pertama melalui wawancara, observasi, rekaman suara, serta rekaman gambar.

1.5.2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang sudah tersedia sehingga kita tinggal mencari dan mengumpulkan data dalam bentuk dokumen/buku/laporan/jurnal dan hasil publikasi lainnya yang tersimpan di perpustakaan – perpustakaan, perusahaan – perusahaan, organisasi – organisasi, perdagangan, biro pusat statistik, dan kantor – kantor pemerintah.

1.6. Kegunaan Praktek Kerja

Dengan adanya penulisan ini, diharapkan dapat bermanfaat dalam aspek teoritis dan aspek praktis, meliputi :

1.6.1. Manfaat Teoritis

Penulisan ini diharapkan dapat menambah pengetahuan mengenai Sistem Informasi Akuntansi pada PT. Intikencana Wiraputera Tasikmalaya.

1.6.2. Manfaat Praktis

a. Bagi Penulis

Sebagai sarana bagi penulis untuk dapat memperoleh wawasan yang lebih luas, terutama dalam menerapkan teori – teori yang diperoleh selama kuliah, khususnya dalam mata kuliah Sistem Akuntansi.

Sebagai dasar bagi penulis dalam kemampuan praktis dalam bidang keuangan perusahaan dalam rangka mempersiapkan diri sebelum terjun langsung ke masyarakat.

b. Bagi Institut Koperasi Indonesia

Sebagai bahan referensi di perpustakaan Institut Koperasi Indonesia serta menambah informasi mengenai sistem informasi akuntansi penjualan kredit.

c. Bagi Perusahaan

Agar dapat memberikan informasi yang dapat digunakan oleh PT. Intikencana Wiraputera.

1.7. Lokasi Tempat Praktek Kerja

Praktek kerja ini dilaksanakan di PT. Intikencana Wiraputera Tasikmalaya yang beralamat di Jln. Ir. H. Juanda, depan Kantor SAMSAT, Kota Tasikmalaya.

1.8. Jadwal Praktek Kerja

Waktu pelaksanaan praktek kerja, dilaksanakan selama tiga bulan sesuai dengan kalender akademik Institut Koperasi Indonesia (IKOPIN), yaitu dari tanggal 1 Februari 2016 s/d 30 April 2016.



IKOPIN