BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Kerja Praktek

Indonesia sebagai negara berkembang saat ini tengah membangun kembali roda perekonomiannya setelah krisis moneter yang sempat mengguncang beberapa negara di Asia. Terbukti dengan mulai maraknya pengusaha yang mendirikan perusahaan baik perusahaan kecil, perusahaan menengah dan perusahaan besar. Dengan demikian, persaingan antar perusahaan tidak dapat terelakkan dalam bidang teknologi dan informasi.

Kegiatan perusahaan selain mengeluarkan barang, juga dapat menghasilkan informasi bagi pihak intern maupun pihak ekstern yang berkaitan dengan kegiatan di perusahaan, Untuk menghasilkan informasi yang baik dan berkesinambungan, perusahaan perlu menciptakan suatu metode pencatatan, penggolongan, analisis dan pengendalian transaksi serta kegiatan-kegiatan keuangan.

Kegiatan yang dilaksanakan setiap perusahaan bervariasi, salah satunya adalah kegiatan penjualan. Penjualan merupakan salah satu aktivitas perusahaan yang turut menentukan dalam hal perkembangan ataupun kemajuan suatu perusahaan. Macam-macam transaksi penjualan dalam perusahaan dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

1. Penjualan secara tunai, yaitu penjualan yang bersifat *cash and carry* pada umumnya terjadi secara kontan.

2. Penjualan secara kredit, yaitu penjualan dengan tenggang waktu rata-rata di atas satu bulan.
3. Penjualan secara tender, yaitu penjualan yang dilaksanakan melalui prosedur tender untuk memenuhi permintaan pihak pembeli yang membuka tender tersebut.
4. Penjualan ekspor, yaitu penjualan yang dilaksanakan dengan pihak pembeli luar negeri yang mengimpor barang dari suatu badan usaha dalam negeri.
5. Penjualan secara konsinyasi, yaitu menjual barang secara "titipan" kepada pembeli yang juga sebagai penjual.
6. Penjualan melalui grosir, yaitu penjualan yang tidak langsung kepada pembeli, tetapi melalui pedagang perantara.

Setiap perusahaan tentu telah menentukan target penjualan yang harus dicapai setiap tahunnya demi memperoleh laba optimal sehingga untuk membantu kegiatan penjualan tersebut maka diperlukan tahapan berupa suatu sistem, dimana sistem tersebut disusun untuk memenuhi kebutuhan informasi bagi pihak intern maupun pihak ekstern perusahaan.

Demikian pula dengan CV Pakar Raya sebagai salah satu perusahaan penerbitan merupakan salah satu pihak yang membutuhkan informasi untuk mengambil suatu keputusan dalam hubungannya dengan kepentingan perusahaan.

Salah satu informasi yang dibutuhkan adalah mengenai penjualan barang hasil produksi. Penjualan merupakan aktivitas utama di CV Pakar Raya karena merupakan puncak dari kegiatan operasi perusahaan dan mempunyai arti keuangan yang paling penting dibandingkan kegiatan lain. Salah satu penunjang

perkembangan usaha CV Pakar Raya adalah penjualan. Semakin banyak penjualan yang dilakukan oleh perusahaan, maka semakin banyak pula keuntungan yang diperoleh sesuai dengan tujuannya yaitu untuk memperoleh laba optimal. Untuk memperoleh laba optimal tersebut maka diperlukan perhatian yang khusus dalam menangani aktivitas penjualan oleh CV Pakar Raya.

Aktivitas penjualan di CV Pakar Raya dilakukan dengan dua cara yaitu secara tunai dan kredit, dimana pelanggan membayar secara kontan untuk penjualan yang dilakukan secara tunai oleh CV Pakar Raya, dan pelanggan diberi tenggang waktu kurang lebih dua bulan untuk membayar penjualan yang dilakukan secara kredit oleh CV Pakar Raya.

Berkaitan dengan sistem penjualan kredit, CV Pakar Raya melaksanakan pemberian kredit selama kurang lebih dua bulan lamanya. Barang-barang yang dikreditkan oleh CV Pakar Raya berupa buku-buku pelajaran untuk tingkat TK, SD, SMP dan SMU.

Berdasarkan uraian tersebut di atas, maka penulis tertarik untuk membahas mengenai " TINJAUAN ATAS SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT DI CV PAKAR RAYA BANDUNG".

1.2. Tujuan Kerja Praktek

Tujuan kerja praktek bagi penulis yaitu :

1. Sebagai salah satu syarat dalam menyelesaikan mata kuliah Kerja Praktek
2. Untuk mengetahui bagian-bagian atau fungsi-fungsi yang terkait dalam kegiatan penjualan kredit

3. Untuk mengetahui sistem akuntansi penjualan kredit di CV Pakar Raya
4. Untuk mengetahui hambatan-hambatan yang timbul dalam pelaksanaan pencatatan sistem akuntansi penjualan kredit di CV Pakar Raya

1.3. Kegunaan Kerja Praktek

1. Bagi Penulis
   a. Sebagai pengalaman kerja.
   b. Untuk membandingkan antara teori yang diperoleh selama perkuliahan dengan praktek sesungguhnya.
   c. Untuk lebih memahami mengenai sistem akuntansi penjualan kredit di perusahaan.
2. Bagi Perusahaan
   a. Membantu pihak perusahaan dalam kegiatan usahanya.
   b. Ikut memperkenalkan perusahaan pada pihak luar.
   c. Dapat berpartisipasi di dunia pendidikan dengan menerima dan melakukan bimbingan bagi mahasiswa yangmelakukan Kerja Praktek.
   d. Memperoleh saran sebagai bahan masukan untuk kemajuan perusahaan.
3. Bagi Pihak Lain
   a. Diharapkan hasil Kerja Praktek ini dapat memperluas pengetahuan dan wawasan dalam sistem akuntansi penjualan kredit.

1.4. Metode Kerja Praktek

Metode yang digunakan dalam Kerja Praktek adalah metode deskriptif, yaitu suatu penelitan yang digunakan untuk mendapatkan suatu gambaran tentang keadaan yang berlangsung pada saat sekarang atau gambaran keadaan yang didapat oleh penulis.

Adapun teknik penelitian data yang penulis lakukan adalah sebagai berikut:

1. Penelitian Lapangan (*field research*)

   Penelitian ini dilakukan dengan cara mengadakan peninjauan langsung pada perusahaan. Dalam penelitian lapangan ini teknik pengumpulan data yang penulis lakukan adalah dengan cara:

   a. Observasi

      Yaitu penulis mengamati secara langsung tentang penjualan kredit yang dilakukan khususnya di bidang sistem akuntansi .

   b. Wawancara

      Yaitu penulis mengadakan tanya jawab langsung dengan pihak yang bersangkutan mengenai masalah yang diteliti.

4. Penelitian Kepustakaan (*library research*)

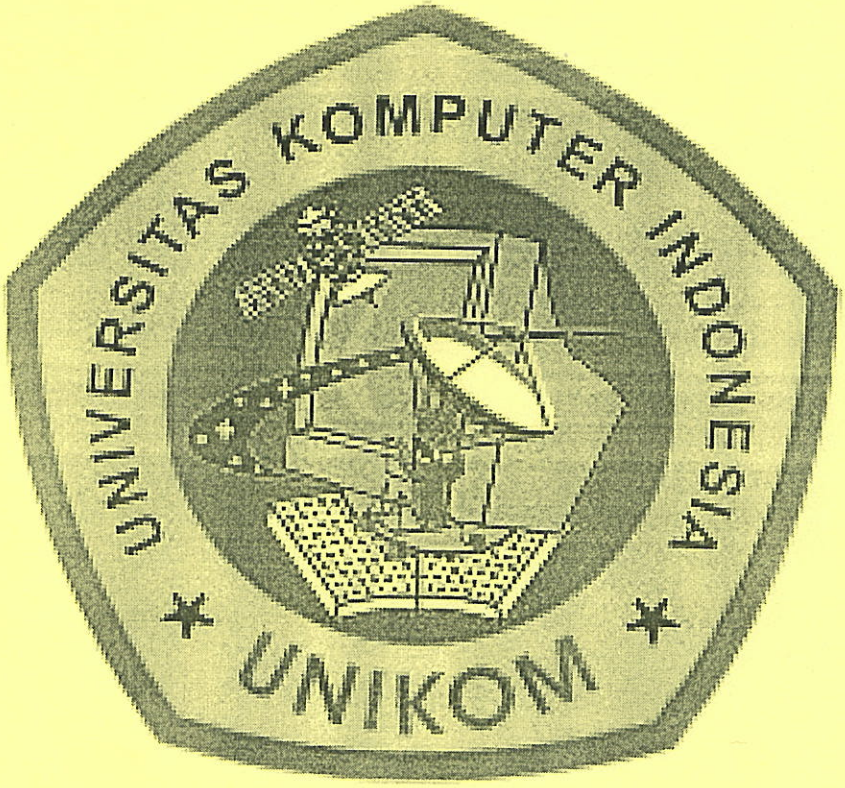
   Penelitian ini dilakukan dengan cara mengumpulkan data dengan membaca buku-buku atau literature yang berhubungan dengan masalah yang dibahas.

1.5. Lokasi dan Waktu Kerja Praktek

Penulis melaksanakan Kuliah Kerja Praktek di CV Pakar Raya Bagian Administrasi yang berlokasi di Jalan Sukamaju No. 28-32, Kelurahan Pasteur, Kecamatan Sukamaju, Kotamadya Bandung.

Waktu pelaksanaan Kuliah Kerja Praktek, berlangsung dari tanggal 10 September sampai dengan 22 Oktober 2001. Jadwal pelaksanaan Kuliah Kerja Praktek dilakukan dari hari Senin sampai dengan Sabtu sesuai dengan jadwal kerja karyawan di CV Pakar Raya.

Pelaksanaan waktu Kuliah Kerja Praktek dimulai dari pukul 07.30 WIB sampai dengan 15.30 WIB dan waktu istirahat pukul 12.00 WIB sampai dengan 13.00 WIB.


UNIVERSITAS KOMPUTER INDONESIA
UNIKOM