BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang masalah

Perkembangan dunia industri khususnya di bidang otomotif semakin hari semakin meningkat sehingga mempengaruhi kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan dalam mempertahankan eksistensinya sesuai dengan konsep going concern dalam menghadapi persaingan dengan perusahaan sejenis. Bagi perusahaan yang bersifat profit oriented mempunyai tujuan yang utama yakni ingin memperoleh laba yang maksimal, salah satunya komponen dari laba adalah melalui penjualan.

PT Astra internasional Tbk – Isuzu Sales Operation adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang otomotif yang bertanggung jawab sebagai penyalur kendaraan dan suku cadang bermerk Isuzu. Aktivitas penjualan yang dilakukan oleh PT Astra Internasional Tbk – Isuzu Sales Operation meliputi penjualan kendaraan bermerk Isuzu, penjualan suku cadang asli Isuzu, dan pelayanan jasa service. Dari seluruh aktivitas penjualannya PT Astra Internasional Tbk – Isuzu Sales Operation memperoleh pendapatan terbesar dari penjualan suku cadangnya.

Aktivitas penjualan suku cadang yang dilakukan oleh PT Astra Internasional Tbk – Isuzu Sales Operation dilakukan secara tunai maupun kredit, namun perusahaan lebih sering melakukan penjualan secara kredit dibandingkan penjualan secara tunai. Maka dari penjualan inilah perusahaan memperoleh pendapatan terbesarnya.

Kegiatan penjualan suku cadang secara kredit tersebut harus dikelola dengan baik agar perusahaan tidak mengalami kerugian akibat sulitnya penagihan piutang kepada debitur, untuk itu maka perusahaan menerapkan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan yang diharapkan dapat menghasilkan informasi yang berkualitas, tepat waktu dan dapat di uji kebenarannya, sehingga dengan informasi tersebut dapat digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan oleh pihak manajemen dalam melaksanakan kebijakan-kebijakan penjualan kreditnya.

Untuk melakukan transaksi penjualan secara kredit pada PT Astra Internasional, pelanggan haruslah memenuhi semua prosedur yang berlaku pada PT Astra Internasional. *Pertama,* mengisi form pengajuan pelanggan untuk menjadi pelanggan baru. *Kedua,* melampirkan foto copy KTP yang akan menjadi pelanggan baru. *Ketiga,* melampirkan foto copy NPWP. *Keempat,* melampirkan foto copy surat keterangan domisili perusahaan. *Kelima* melampirkan foto copy surat izin usaha dan *Keenam,* melampirkan foto copy surat daftar usaha.

Beberapa prosedur yang telah di tetapkan oleh PT Astra Internasional, sebenarnya prosesnya cukup mudah dengan layanan profesional dan bisa menjadi alternatif dalam melakukan transaksi penjualan kredit yaitu dengan mendapatkan kemudahan dalam melakukan pemesanan suku cadang, pelanggan tidak harus mendatangi dealer Isuzu langsung karena pemesanan dapat dilakukan melalui telepon, sms, fax ataupun email.

Namum dalam prakteknya sistem informasi akuntansi penjualan perusahaan masih menghadapi kendala dalam melakukan kegiatan penjualan kredit yaitu dengan adanya penyimpangan yang terjadi dalam prosedur pelaksanaan pencatatan transaksi penjualan. Padahal dalam melaksanakan aktivitas penjualan kredit salah satu persyaratannya adalah adanya pencatatan transaksi penjualan yang berkualitas sehingga perusahaan dapat mencapai sasaran penjualan yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Berdasarkan uraian diatas maka penulis menuangkannya kedalam Laporan Kerja Praktek dengan mengambil judul : **"TINJAUAN ATAS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT SUKU CADANG DI PT ASTRA INTERNASIONAL TBK – ISUZU SALES OPERATION CABANG SOEKARNO HATTA BANDUNG''**.

1.2 Maksud dan Tujuan Kerja Praktek

1.2.1 Maksud Kerja Praktek

Maksud dari pelaksanaan kerja praktek ini adalah untuk memperoleh deskripsi mengenai Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada PT Astra Internasional Tbk – Isuzu Sales Operation Cabang Soekarno Hatta Bandung.

1.2.2 Tujuan Kerja Praktek

Tujuan penyusun dalam menyusun laporan kerja praktek ini antara lain sebagai berikut :

1. Mengetahui pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan kredit suku cadang pada PT Astra Internasional Tbk – Isuzu Sales Operation Cabang Soekarno Hatta Bandung.
2. Mengetahui dokumen yang digunakan pada PT Astra Internasional Tbk – Isuzu Sales Operation Cabang Soekarno Hatta Bandung.
3. Mengetahui bagian yang terlibat pada PT Astra Internasional Tbk – Isuzu Sales Operation Cabang Soekarno Hatta Bandung.

1.3 Kegunaan Kerja Praktek

Adapun kegunaan dari laporan kerja praktek ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Penulis

   Penulis dapat membandingkan antara teori yang didapat pada saat kuliah dengan praktek langsung di lapangan dengan bekerja di perusahaan. Juga penulis mendapatkan wawasan yang lebih banyak tentang sistem informasi akuntansi penjualan kredit.

2. Bagi Perusahaan

   Laporan kerja praktek ini diharapkan dapat menjadi sumbangan pemikiran bagi perusahaan dalam menangani suatu permasalahan terutama di bagian sistem informasi akuntansi penjualan kredit.

3. Bagi pihak lain

   Diharapkan dapat dijadikan bahan referensi tambahan dan mengembangkannya dengan lebih baik lagi dalam bidang sistem informasi akuntansi penjualan kredit.

1.4 Metode Kerja Praktek

Dalam penyusunan laporan ini, penulis berusaha memperoleh data sesuai dengan hal-hal yang akan dibahas, untuk itu metode penulisan yang digunakan adalah *block release*, yaitu metode yang menyelenggarakan kerja praktek dalam suatu periode tertentu. Adapun kerja praktek ini dilaksanakan dari tanggal 20 Juli 2013 sampai 24 Agustus 2013. Teknik yang digunakan dalam melaksanakan kerja praktek ini penulis menggunakan metode:

1. *Field Research* (Penelitian secara langsung)

a) Observasi Langsung

   Yaitu teknik pengumpulan data dengan cara pencarian dan pengumpulan data yang dilakukan dengan melakukan pengamatan secara langsung pada PT Astra Internasional Tbk – Isuzu Sales Operation Cabang Soekarno Hatta Bandung.

b) *Interview*

Yaitu teknik pengumpulan data dengan cara melakukan tatap muka dan tanya jawab secara langsung kepada pembimbing dan staf pegawai PT Astra Internasional Tbk – Isuzu Sales Operation Cabang Soekarno Hatta Bandung.

2. *Library Research* (Studi Pustaka)

Yaitu pengumpulan data-data atau sumber – sumber yang berhubungan dengan pokok pembahasan, membaca dan mempelajari buku - buku untuk memperoleh data – data yang berkaitan dengan objek yang ditinjau.

1.5 Lokasi dan Waktu Kerja Praktek

Lokasi kerja praktek yang dilakukan penulis yaitu di PT Astra Internasional Tbk – Isuzu Sales Operation Cabang Soekarno Hatta Bandung yang berlokasi di Jl.Soekarno Hatta No 452 Bandung.

Adapun waktu pelaksanaan praktek kerja dilaksanakan mulai tanggal 20 Juli 2013 sampai tanggal 24 Agustus 2013, dengan waktu kerja Senin sampai Sabtu mulai pukul 07.30 sampai pukul 12.30 WIB.

Waktu kerja praktek adalah sebagai berikut :

Tabel 1.1

Time Schedule

No	Keterangan	Bulan																							
		Juli				Agst				Sept				Okt				Nov				Des			
1	Kerja Praktek																								
2	Observation																								
3	Wawancara																								
4	Penyusunan																								
5	Bimbingan																								
6	Penyerahan Laporan																								