

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Penjualan merupakan suatu kegiatan bisnis yang paling penting dalam perusahaan dengan tujuan untuk mendapatkan laba. Setiap perusahaan harus memiliki sistem orientasi dan prosedur yang baik dan terkendali dengan alur yang jelas agar bisa menjadi kegiatan

Salah satu upaya perusahaan untuk menaikkan *volume* penjualan adalah dengan cara penjualan kredit. Penjualan kredit dilakukan perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan *order* yang diterima dari pembeli kemudian memberikannya tempo waktu pembayaran. Untuk menghindari terjadinya tidak tertagihnya piutang, setiap penjualan kredit harus didahului dengan analisis terhadap konsumen untuk mengetahui dapat atau tidaknya konsumen tersebut diberikan kredit.

PT Alam Lestari Unggul adalah perusahaan manufaktur dan *market leader* di bidang *welding consumable*. Sebagai perusahaan yang cukup besar PT Alam Lestari Unggul memerlukan suatu sistem akuntansi penjualan kredit untuk meningkatkan *volume* penjualan. Sistem akuntansi penjualan kredit yang dilakukan, PT. Alam Lestari unggul meliputi prosedur pemesanan barang, persetujuan kredit, pengiriman barang, penagihan dan pencatatan akuntansi.

Secara keseluruhan sistem akuntansi penjualan kredit pada PT Alam Lestari Unggul sudah baik, tetapi terdapat beberapa bagian yang merangkap lebih dari satu pekerjaan. Penjualan produk secara kredit ini juga seringkali menimbulkan masalah. Masalah yang sering dihadapi adalah proses penagihan piutang, terjadi kasus pembayaran tidak tepat waktu sampai piutang tak tertagih atau kredit macet yang tentunya memperlambat penerimaan kas atas piutang perusahaan. Faktor penyebabnya bisa dari pihak konsumen, misalnya sengaja mengulur-ulur waktu pembayaran yang sudah jatuh tempo, atau dari pihak perusahaan itu sendiri, misalnya belum menjalankan prosedur penjualan kredit dengan baik sehingga terjadi keterlambatan penagihan. Oleh karena itu, dalam penulisan Tugas Akhir penulis mengambil judul PROSEDUR PENJUALAN KREDIT Pada PT ALAM LESTARI UNGGUL REGION 2 SURABAYA. Penelitian penjualan kredit pada PT Alam Lestari Unggul dimaksudkan untuk menilai apakah prosedur penjualan kredit sudah berjalan semestinya.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang diuraikan maka yang menjadi pokok permasalahan dalam penulisan ini adalah: Bagaimanakah prosedur penjualan kredit pada PT Alam Lestari Unggul Region 2 Surabaya?

C. Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan pokok permasalahan yang diangkat penulis maka hasil penelitian ini diharapkan dapat mencapai tujuan sebagai berikut: Untuk mengetahui prosedur penjualan kredit pada PT Alam Lestari Unggul Region 2 Surabaya.

2. Manfaat Penelitian

a. Bagi Penulis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan penulis dan dapat mengimplementasikan pengetahuan yang diperoleh dalam praktik kerja yang sesungguhnya.

b. Bagi Perusahaan

Sebagai bahan pertimbangan untuk mengambil suatu keputusan terkait dengan prosedur penjualan kredit.

c. Bagi Politeknik NSC

Penelitian ini diharapkan dapat menambah referensi di perpustakaan Politeknik NSC Surabaya.

d. Bagi Pembaca

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan wawasan mengenai prosedur penjualan secara kredit yang diterapkan dalam perusahaan pada umumnya serta dapat menjadi bahan penelitian dan *referensi* lebih lanjut.