

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar belakang

Sebagaimana kita ketahui bahwa pelaksanaan kegiatan magang merupakan salah satu kegiatan kerja praktek yang dilakukan seorang mahasiswa yang dapat dilakukan di berbagai instansi swasta dan pemerintah. Kegiatan ini diperlukan untuk melihat secara nyata antara teori yang didapat diperkuliahan dengan praktek kerja (aplikasi) dilapangan. Tempat magang sangat berperan dalam menentukan bagaimana aplikasi - aplikasi keilmuan yang digunakan dalam instansi yang sesungguhnya.

Umumnya setiap perusahaan mempunyai beberapa tujuan yang ingin dicapai, berbagai jenis perusahaan dipandang sebagai unit - unit badan usaha yang mempunyai tujuan yang sama yaitu “mencapai keuntungan maksimum”. Secara umum tujuan pendirian perusahaan dapat dibedakan menjadi tujuan ekonomis berkenaan dengan upaya perusahaan untuk mempertahankan eksistensinya. Dalam hal ini perusahaan berupaya menciptakan laba, menciptakan pelanggan, dan menjalankan upaya - upaya pengembangan dengan memusatkan perhatian pada kebutuhan masyarakat dalam hal produk yang di inginkan, kualitas, harga, kuantitas, waktu pelayanan, kegunaan produk dan lain - lain sedemikian rupa yang merupakan salah satu ciri produk perusahaan tersebut. Untuk keperluan tersebut dibutuhkan upaya inovatif yang berkesinambungan sehingga perusahaan mampu bersaing dalam jangka waktu panjang, sehingga dapat menarik perhatian masyarakat banyak pada akhirnya akan mendorong kenaikan penjualan.

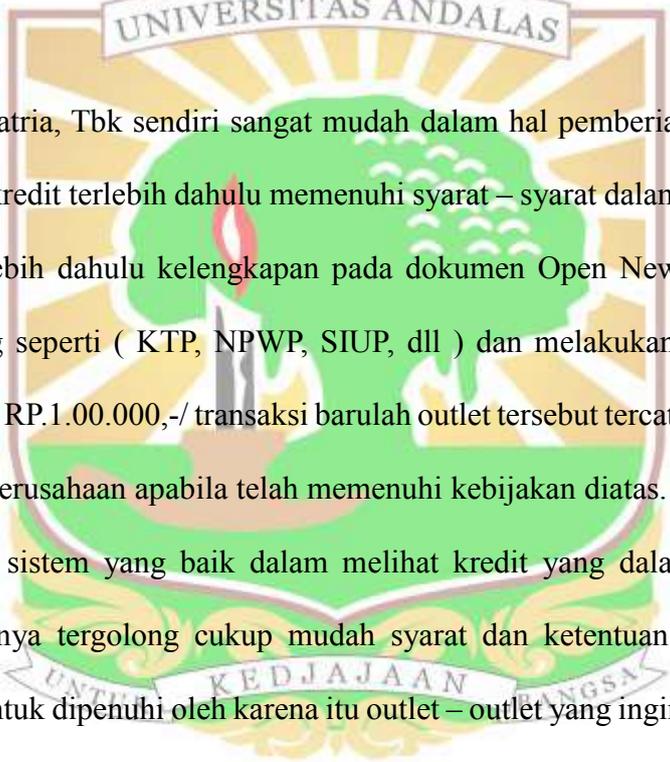
Kegiatan penjualan itu sendiri dapat dilaksanakan melalui penjualan tunai dan penjualan kredit. Khususnya penjualan kredit selalu mendapatkan perhatian utama dari pimpinan, karena penjualan kredit akan menghasilkan piutang perusahaan yang memiliki risiko adanya piutang

tidak tertagih, sehingga keadaan ini akan mempengaruhi pendapatan perusahaan. Pendapatan perusahaan yang diterima dari kegiatan penjualan akan menentukan besarnya laba perusahaan sehingga pendapatan perusahaan tersebut harus diamankan dengan baik. Di PT. Tigaraksa Satria, Tbk sendiri merupakan distributor yang menjual berbagai produk mulai dari produk makanan, produk nutrisi bayi, produk home care, produk body care dan lain – lain. Dengan tugas utama menyalurkan barang baik kepada outlet tradisional maupun outlet modern di daerah demarkasi yang telah ditentukan, maka PT. Tigaraksa Satria, Tbk sendiripun memberikan kredit kepada outlet – outlet yang melakukan transaksi dengan PT. Tigaraksa Satia, Tbk dengan syarat – syarat yang telah ditentukan, dengan adanya pemberian kredit maka akan memudahkan outlet – outlet dalam melakukan pembelian barang dan adanya kemudahan dalam bertransaksi.

PT. Tigaraksa Satria, Tbk memiliki sistem dalam melihat outlet yang memiliki kredit yang sedang bermasalah dan dibagian inkasso yaitu bagian yang nantinya akan melihat outlet mana yang bermasalah kredit nya, didalam sistem di kolom perform analysis nantinya akan tertera kode 1 yang berarti terdapat overdue atas new order, kode 2 yang berarti new order lebih besar dari nilai max, kode 3 berarti new order ditambah outstanding lebih besar dari kredit limit dan jika nantinya di sistem tertera angka 1, 2 atau 3 maka bagian inkasso harus memeriksa kembali apakah outlet tersebut layak diberikan kredit atau tidak. Kredit yang tidak bermasalah maka bagian inkasso menyetujui pengiriman barang dilakukan, maka surat jalan nantinya akan keluar dan turun ke bagian gudang, di bagian gudang jika surat jalan telah di keluarkan maka barulah bagian gudang menaikan barang ke mobil box dan barang siap dikirim ke outlet – outlet yang bersangkutan. Outlet yang memiliki masalah dengan kreditnya harus terlebih dahulu melunasi pembayaran secara tunai atau melalui cek, ketika pelunasan telah dilakukan baru lah nantinya barang yang dipesan dikirim sesuai dengan permintaan outlet yang bersangkutan.

PT. Tigaraksa Satria, Tbk sendiri telah memiliki sistem dalam mengatur dan melihat outlet

yang kreditnya sedang dalam perhatian khusus dan nantinya bagian inkasso yang mencek lagi apakah sistem tersebut berjalan sesuai dengan data yang sebenarnya, karna di dalam sistem juga sering terjadi kesalahan jika tidak teliti dalam memeriksanya maka outlet yang kreditnya sedang bermasalah dan tidak bisa untuk dikirimkan barang bisa saja nantinya barang yang dipesan oleh outlet dikirimkan oleh perusahaan dan nantinya akan menimbulkan kerugian yang di alami oleh perusahaan. Karena bagian inkasso dan bagian gudang saling berkaitan, jika bagian inkasso telah menyetujui pengiriman barang maka nantinya bagian gudanglah yang akan memberikan instruksi dalam pengiriman barang ke outlet – outlet yang memesan barang tersebut.



PT. Tigaraksa Satria, Tbk sendiri sangat mudah dalam hal pemberian kredit, outlet yang ingin mendapatkan kredit terlebih dahulu memenuhi syarat – syarat dalam mendapatkan kredit yaitu : mengisi terlebih dahulu kelengkapan pada dokumen Open New Outlet, melengkapi lampiran pendukung seperti ( KTP, NPWP, SIUP, dll ) dan melakukan tiga kali pembelian secara tunai minimal RP.1.00.000,-/ transaksi barulah outlet tersebut tercatat sebagai Open New Outlet pada sistem perusahaan apabila telah memenuhi kebijakan diatas. PT. Tigaraksa Satria, Tbk telah memiliki sistem yang baik dalam melihat kredit yang dalam perhatian khusus, mendapatkan kreditnya tergolong cukup mudah syarat dan ketentuan untuk mendapatkan kredit juga mudah untuk dipenuhi oleh karena itu outlet – outlet yang ingin mendapatkan kredit tidak merasa sulit untuk memenuhi syarat yang telah ditentukan oleh perusahaan.

Karena pada umumnya syarat yang ditentukan telah dimiliki oleh outlet – outlet yang ingin melakukan transaksi dengan PT. Tigaraksa sendiri contohnya seperti KTP, NPWP, SIUP, PKP, dll. Sebelum outlet yang ingin bertransaksi dengan perusahaan, terlebih dahulu perusahaan melihatkan apa saja ketentuan yang harus di penuhi oleh outlet yang bersangkutan agar memudahkan jalannya transaksi antara outlet dengan perusahaan. Outlet yang dulunya pernah bertaransaksi dengan perusahaan namun statusnya pada saat ini sudah tidak aktif sesuai

pencatatan sistem di perusahaan dan ingin melakukan transaksi lagi dengan perusahaan, maka outlet tersebut harus memulai kembali dari awal melengkapi syarat- syarat open new outlet dan mengisi form open new outlet karena pada saat outlet tersebut sudah tidak aktif lagi melakukan transaksi dengan perusahaan maka secara otomatis datanya sudah tidak tercatat lagi di perusahaan maka dari itu harus memulai kembali dari awal agar memudahkan untuk mendapatkan kredit dan memudahkan jalannya transaksi dengan perusahaan.

Berdasarkan hal – hal yang sudah dijelaskan diatas, maka penulis akan mengulas lebih lanjut tentang hal – hal yang berhubungan dengan prosedur perkreditan yang dilakukan pihak perusahaan. Sehingga penulis mengangkat topik dengan judul “**Sistem dan Prosedur Perkreditan Pada PT. Tigaraksa Satria, Tbk Cabang Padang**”

## **1.2. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang tersebut maka dapat diidentifikasi masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana penerapan pemberian kredit di PT. Tigaraksa
2. Apakah penjualan kredit yang dilaksanakan perusahaan sudah efektif
3. Apakah prosedur yang digunakan dalam sistim akuntansi penjualan kredit PT. Tigaraksa Satria, Tbk
4. Bagaimana pembayaran kredit dilakukan di PT. Tigaraksa Satria, Tbk
5. Apa saja jenis - jenis kredit yang ada di PT. Tigaraksa Satria, Tbk

## **1.3. Tujuan Magang**

Maksud dan tujuan penulis adalah menganalisis data dan informasi penjualan kredit yang digunakan perusahaan yang bertujuan

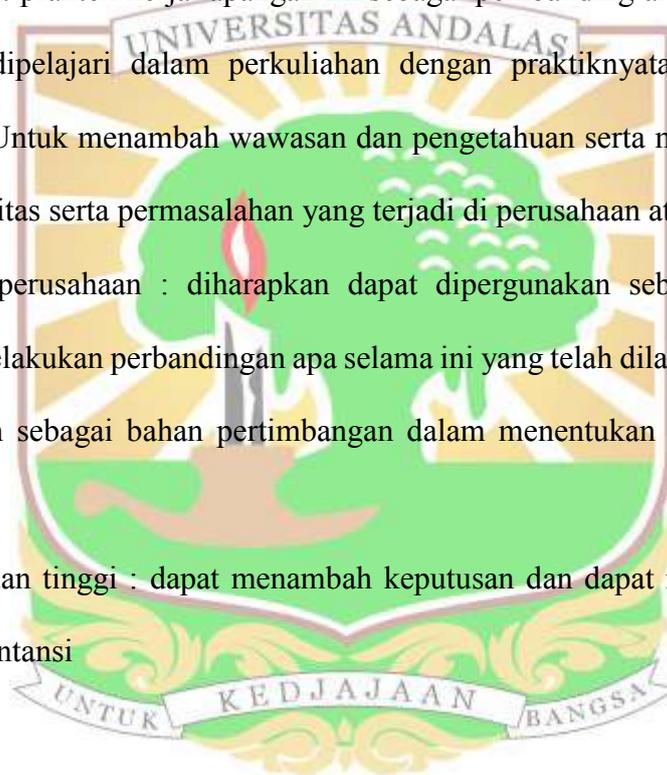
1. Untuk mengetahui dan menilai bagaimana penerapan pemberian kredit pada PT. Tigaraksa Satria, Tbk
2. Untuk mengetahui dan menilai apakah penjualan kredit yang dilaksanakan perusahaan sudah efektif.

3. Untuk mengetahui prosedur yang digunakan dalam sistim akuntansi penjualan kredit PT. Tigaraksa Satria, Tbk
4. Untuk mengetahui proses pembayaran kredit dilakukan di PT. Tigaraksa Satria, Tbk
5. Untuk mengetahui apa saja jenis - jenis kredit di PT. Tigaraksa Satria, Tbk

#### **1.4. Manfaat**

Dalam praktek kerja lapangan ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak yang berkepentingan yaitu :

1. Bagi penulis : praktek kerja lapangan ini sebagai pembanding antara teori - teori yang selama ini dipelajari dalam perkuliahan dengan praktiknya di perusahaan atau dilapangan. Untuk menambah wawasan dan pengetahuan serta memperoleh gambaran tentang aktivitas serta permasalahan yang terjadi di perusahaan atau dilapangan.
2. Bagi pihak perusahaan : diharapkan dapat dipergunakan sebagai bahan masukan kemudian melakukan perbandingan apa selama ini yang telah dilakukan, sehingga dapat dipergunakan sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan kebijakan perusahaan selanjutnya.
3. Bagi perguruan tinggi : dapat menambah keputusan dan dapat memberikan masukan dibidang akuntansi



#### **1.5 Waktu Dan Tempat Magang**

Ketika kerja praktik atau magang ini dilakukan di PT. Tigaraksa Satria.Tbk Cabang Padang dan selama 40 hari kerja yang terhitung dari tanggal 16 Desember 2017 sampai dengan 03 Februari 2018.

#### **1.6 Sistematika Penulisan**

Adapun sistematika penulisan yang digunakan dalam penulisan tugas akhir ini adalah sebagai berikut :

**BAB I : PENDAHULUAN**

Dalam bab ini di uraikan latar belakang, rumusan masalah, tujuan magang, manfaat kegiatan magang, waktu dan tempat magang dan sistematika penulisan

**BAB II : LANDASAN TEORI**

Dalam bab ini diuraikan secara teoritis tentang pengertian kredit, unsur – unsur kredit, jenis – jenis kredit, tujuan dan fungsi kredit, manfaat kredit, prinsip penilaian kredit, penyelamatan kredit, prosedur pemberian kredit, pengendalian kredit

**BAB III : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN DAN PEMBAHASAN**

Dalam bab ini hal yang berkaitan dengan PT. Tigaraksa Satria, Tbk, sejarah perusahaan, visi dan misi perusahaan, ruang lingkup kegiatan operasional PT. Tigaraksa Satria, Tbk, struktur organisasi PT. Tigaraksa Satria, Tbk,

**BAB IV : PEMBAHASAN**

Dalam bab ini menjelaskan tentang syarat – syarat dalam mendapatkan kredit, alur dalam mendapatkan kredit, keterangan singakatan kata penting, flowchart open new outlet dan status outlet, kredit limit, pengajuan kredit limit awal, review kredit limit regular, pengajuan kredit limit non regular

**BAB V : PENUTUP**

Dalam bab ini membahas tentang kesimpulan dan saran

