

## BAB 1

### PENDAHULUAN

#### 1.1 Latar Belakang Masalah

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 diinginkan, 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 dapat dilaksanakan melalui penjualan tunai dan penjualan kredit.

Penjualan tunai terjadi apabila pembeli membeli barang secara langsung atau kas sesuai dengan harga yang disepakati tetapi penjualan kredit merupakan penjualan yang pembayarannya dilakukan setelah penyerahan barang dengan jangka waktu yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. Penjualan secara kredit yang dilakukan oleh perusahaan akan mempengaruhi piutang perusahaan dan persediaan perusahaan. Penjualan bagi semua perusahaan jasa, manufaktur

dan dagang bertujuan untuk mencari laba atau keuntungan dari transaksi antara penjual dan pembeli.

Penjualan kredit mendapatkan perhatian lebih dari pimpinan, karena penjualan kredit tidak akan langsung menghasilkan kas tetapi terlebih dahulu menghasilkan piutang bagi perusahaan, sehingga keadaan ini akan mempengaruhi pendapatan perusahaan. Pendapatan yang diterima perusahaan dari kegiatan penjualan akan menentukan besarnya laba perusahaan sehingga pendapatan perusahaan tersebut harus diamankan dengan baik.

PT. Tigaraksa Satria, Tbk merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan. PT. Tigaraksa Satria Tbk sudah menjadi perusahaan besar dalam penjualan dan pendistribusian, produk yang ditawarkan oleh PT. Tigaraksa yaitu produk konsumsi, seperti nutrisi bayi, makanan, home care hingga produk body care. Penjualan pada PT. Tigaraksa Satria dilakukan secara tunai dan kredit. Penjualan secara kredit akan diberikan kepada nasabah atau outlet yang mengajukan kredit kepada perusahaan .

PT. Tigaraksa Satria dapat memberikan kredit kepada nasabah atau outlet tetapi perusahaan terlebih dahulu melakukan analisis kredit dengan memberikan prosedur – prosedur pemberian kredit kepada nasabah agar meyakinkan pihak pembiayaan bahwa nasabah tersebut dapat dipercaya. Analisis pemberian kredit biasanya mencakup biodata , prospek usahanya, dan faktor yang lainnya. Tujuan analisis ini agar perusahaan yakin bahwa kredit yang diberikan benar – benar aman.

Pemberian kredit tanpa analisis terlebih dahulu sangat membahayakan perusahaan. Jika tidak dilakukan analisis atau salah dalam menganalisis, maka kredit yang diberikan akan sulit ditagih. Namun, faktor salah analisis ini bukanlah penyebab utama timbulnya kredit macet. Penyebab lainnya bisa disebabkan oleh bencana alam yang memang tidak dapat dihindari oleh nasabah.

Saat penjualan kredit yang dilakukan bermasalah atau kredit macet perusahaan akan melakukan pengendalian internal terhadap sistem penjualan kredit. Tujuannya agar perusahaan tidak mengalami kerugian atau meminimalisir kerugian yang terjadi.

Seperti yang dibahas diatas, penulis tertarik untuk membuat Tugas Akhir yang berjudul : “SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN KREDIT PADA PT. TIGARAKSA SATRIA, TBK CABANG PADANG”.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan sebelumnya maka penulis mengambil suatu rumusan masalah yaitu :

1. Bagaimana kualifikasi kredit atas outlet?
2. Apa saja prosedur pengajuan kredit limit PT. Tigaraksa Satria, Tbk?
3. Bagaimana pengendalian internal terhadap penjualan kredit PT. Tigaraksa Satria, Tbk?

## **1.3 Tujuan Penulisan**

Adapun tujuan magang ini adalah :

Untuk dapat mengetahui,

1. Kualifikasi kredit atas outlet pada PT. Tigaraksa Satria, Tbk
2. Prosedur pengajuan kredit limit PT. Tigaraksa Satria, Tbk
3. Pengendalian internal yang dilakukan perusahaan terhadap penjualan kredit.

#### 1.4 Manfaat Penulisan

Manfaat penulisan ini yaitu :

1. Bagi Penulis
  - a. Untuk menambah wawasan dan ilmu pengetahuan penulis mengenai prosedur kredit limit dan pengendalian internal penjualan kredit yang dilakukan perusahaan.
  - b. Memahami situasi di dunia kerja yang sesungguhnya .
  - c. Meningkatkan kemampuan berorganisasi dan bersosialisasi dalam lingkungan magang.
  - d. Memperoleh data yang dapat digunakan sebagai bahan penunjang untuk pembuatan tugas akhir..
2. Bagi Instansi terkait
  - a. Bagi perusahaan

Sebagai gambaran bagi perusahaan untuk melihat kinerja mahasiswa magang, sehingga suatu waktu dapat merekrut mahasiswa tersebut secara langsung bila dibutuhkan.

b. Bagi Universitas

Untuk meningkatkan kemitraan dengan perusahaan magang dan dapat menghasilkan tenaga kerja yang berkualitas pada saat selesai melaksanakan studinya dengan pengetahuan yang sesuai dengan tuntutan kerja.

3. Bagi Pembaca

- a. Agar pembaca dapat memahami dan mengetahui tentang prosedur pemberian kredit dan resiko kredit macet menjadi salah satu referensi serta suatu bentuk informasi bagi para pembaca dalam menambah ilmu pengetahuan yang ada.

### 1.5 Tempat dan Waktu Magang

Kegiatan magang ini dilaksanakan pada PT. Tigaraksa Satria, Tbk yang beralamat Jl. Kampung Jua No.1, By Pass Lama, Padang, Sumatera Barat. Pelaksanaan magang berlangsung dari tanggal 16 Desember 2017 sampai dengan 03 Februari 2018 selama 40 hari kerja.

### 1.6 Sistematika Penulisan

Agar lebih fokus pada pokok yang telah diajukan, maka penulis memberikan sistematika sesuai dengan pembahasan. Adapun sistematika tersebut adalah:

BAB I : PENDAHULUAN

Dalam bab ini diuraikan latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan magang, manfaat kegiatan magang, tempat dan kegiatan magang, dan sistematika penulisan.

## BAB II : LANDASAN TEORI

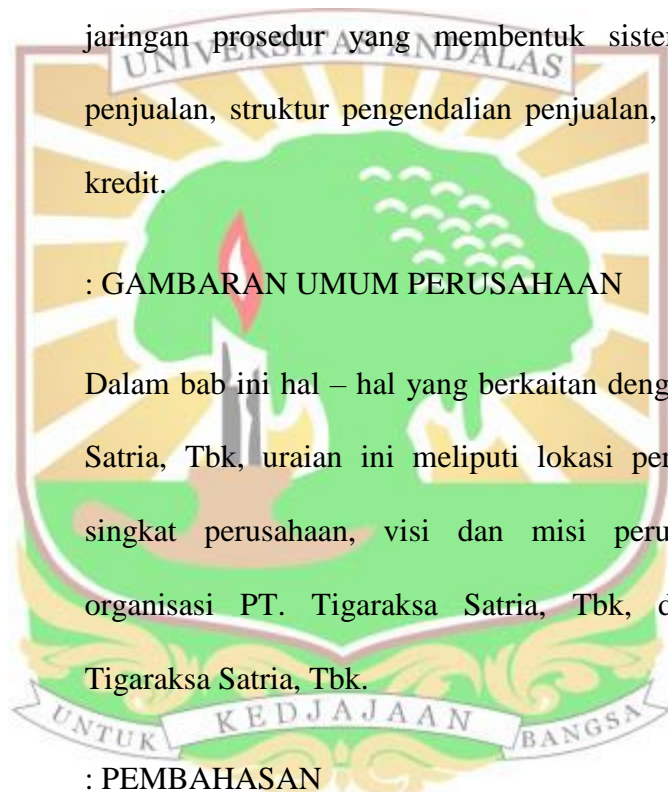
Dalam bab ini merupakan landasan teori penelitian yang berisi tentang pengertian penjualan, pengertian penjualan kredit, penjualan kredit dengan kartu kredit perusahaan, fungsi penjualan kredit, prinsip pemberian kredit, deskripsi sistem akuntansi penjualan kredit, catatan akuntansi yang digunakan, jaringan prosedur yang membentuk sistem, pengendalian penjualan, struktur pengendalian penjualan, siklus pemberian kredit.

## BAB III : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Dalam bab ini hal – hal yang berkaitan dengan PT. Tigaraksa Satria, Tbk, uraian ini meliputi lokasi perusahaan, sejarah singkat perusahaan, visi dan misi perusahaan, struktur organisasi PT. Tigaraksa Satria, Tbk, dan produk PT. Tigaraksa Satria, Tbk.

## BAB IV : PEMBAHASAN

Dalam bab ini penulis akan menguraikan tentang kualifikasi kredit atas outlet pada PT. Tigaraksa Satria Tbk, prosedur pengajuan kredit dan pengendalian intern penjualan kredit pada PT. Tigaraksa Satria Tbk.



## BAB V : PENUTUP

Dalam bab ini penulis akan memberikan kesimpulan dan saran terhadap permasalahan yang timbul berdasarkan pengamatan penulis selama melakukan kegiatan di PT. Tigaraksa Satria, Tbk.

