

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Di era perekonomian saat ini, banyak perusahaan menghadapi berbagai macam persaingan yang sangat ketat dalam mencapai kesuksesan. Dalam dunia persaingan ini perusahaan tidak hanya berpacu dalam pencapaian laba setinggi-tingginya saja, tapi juga diharuskan untuk menjalankan kinerja dan operasinya dengan baik. Namun dengan berkembangnya suatu usaha, makin besar pula masalah-masalah yang muncul. Maka dari itu, perencanaan manajemen yang baik dapat digunakan sebagai pedoman dalam menjalankan usaha dan mengatasi masalah-masalah yang terjadi.

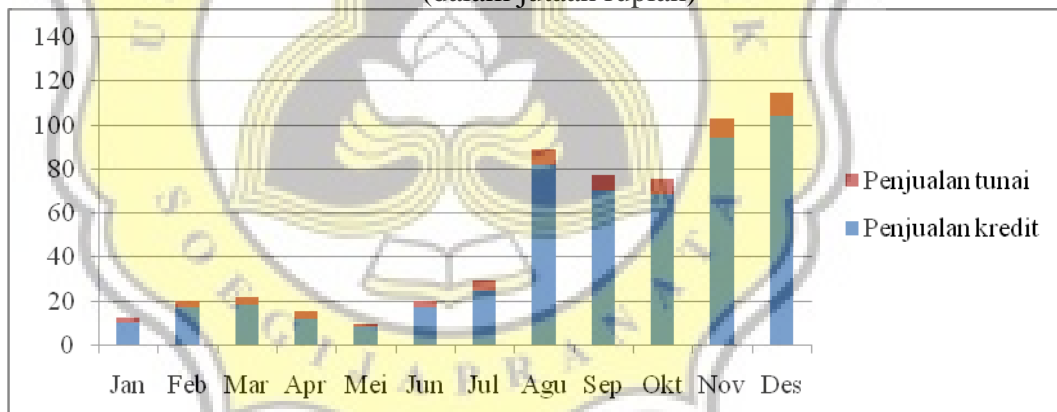
Penjualan merupakan suatu aktivitas pokok dalam suatu perusahaan. Dimana aktivitas tersebut akan diusahakan meningkat semaksimal mungkin tanpa memperhitungkan resiko yang akan terjadi di masa datang. Oleh sebab itu sangat penting untuk mengadakan ketentuan penjualan kredit yang berguna untuk menyeleksi konsumen mana yang akan diberi penjualan kredit atau untuk memberikan para sales penjualan agar bisa lebih transparan. Dibutuhkan juga adanya standar batas pengambilan barang untuk mengurangi pula piutang-piutang yang tidak sehat.

PT. NAT Distribusi Indonesia merupakan salah satu perusahaan distribusi di Kota Semarang yang berdiri sejak bulan Agustus 2015. PT NAT Distributor

Indonesia ini bergerak di bidang distribusi bahan konsumsi rumah tangga se Jawa Tengah.

Dalam pemesanan dari konsumen perusahaan dominan melalui salesman perusahaan. Konsumen memesan kepada salesman barang yang dibutuhkan, lalu salesman akan mengambilkan dari *stock* barang yang dibawa keliling oleh salesman atau mengambil ke perusahaan terlebih dahulu jika salesman tidak membawa barang yang dibawa konsumen tersebut. Barang yang dibawa oleh salesman dicatat sebagai piutang oleh kasir gudang. Berikut merupakan data penjualan tiga semester terakhir.

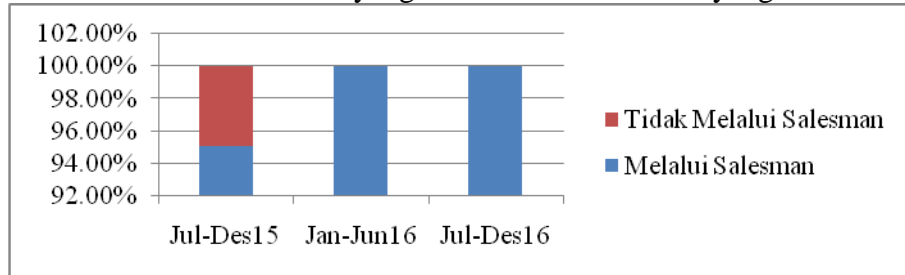
Grafik 1.1.
Data Penjualan PT. NAT Distribusi Indonesia Juli – Desember 2015
(dalam jutaan rupiah)



Sumber : Data sekunder diolah, 2017.

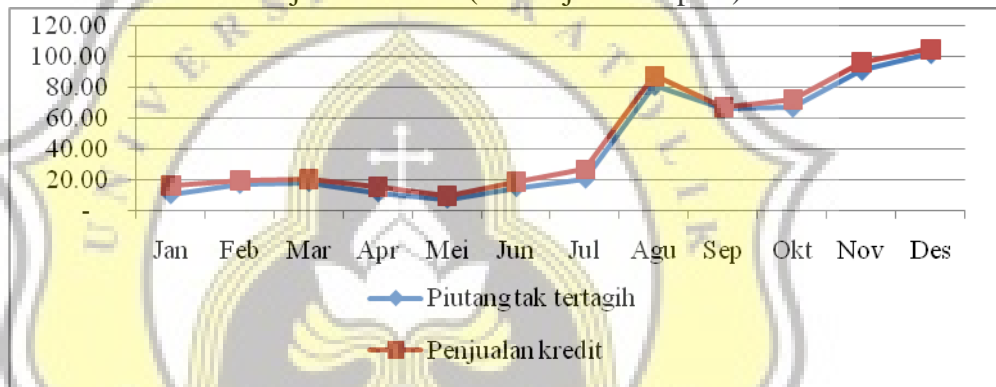
Dari grafik 1.1 dapat dilihat bahwa penjualan yang terjadi di perusahaan ini rata-rata 92,4% merupakan penjualan kredit. Di perusahaan ini penjualan dari salesman yang menimbulkan adanya penjualan kredit. Berdasarkan tabel 1.2 adalah data penjualan dari salesman yang menimbulkan piutang.

Grafik 1.2
Presentase Penjualan Kredit PT. NAT Distribusi Indonesia Tahun 3 Semester Terakhir yang melalui Salesman dan yang tidak



Sumber : Data sekunder diolah, 2017.

Grafik 1.3
Data Perbandingan Piutang Tidak Tertagih yang Sudah Melewati Termin dari Penjualan Kredit (dalam jutaan rupiah)



Sumber : Data sekunder diolah, 2017.

Dari grafik 1.2 yang telah disediakan terlihat bahwa sebagian besar penjualan kredit timbul karena adanya penjualan melalui salesman. Berdasarkan sistem dan prosedur penjualan pada PT. NAT Distribusi Indonesia dari pelaksanaannya terdapat masalah yaitu banyaknya piutang yang tidak tertagih.

Dari grafik 1.3 menunjukkan bahwa hampir semua penjualan kredit periode 2016 menjadi piutang yang tidak tertagih, dengan begitu kas yang masuk tidak sebanding dengan penjualan yang terjadi. Akibatnya arus kas yang terjadi di PT. NAT Distribusi Indonesia ini tidak lancar. Arus kas yang

tidak lancar tersebut mengakibatkan kas yang masuk sedikit dan PT. NAT Distribusi Indonesia tidak dapat melakukan kegiatan operasionalnya dengan optimal, sehingga PT. NAT Distribusi Indonesia membutuhkan adanya evaluasi prosedur pada bagian penjualan kredit dan piutang dagang.

Penjualan barang meliputi barang yang diproduksi perusahaan untuk dijual dan barang yang dibeli untuk dijual kembali. Hal ini berarti dalam transaksi penjualan, setiap transaksi penjualan untuk penjualan barang yang melibatkan dua bagian. Bagian pertama adalah pendapatan yang diterima dalam bentuk aset dari pelanggan. Bagian kedua adalah pengakuan dari biaya barang dagangan yang terjual ke pelanggan. Lebih lanjut transaksi penjualan dari penjual biasanya meliputi baik penjualan tunai maupun penjualan kredit. Dalam transaksi penjualan, tidak semua penjualan berhasil mendatangkan pendapatan bagi perusahaan. Adakalanya pembeli mengembalikan dan membatalkan barang yang sudah dibeli atau dipesan karena barang tidak sesuai dengan pesanan atau dalam keadaan rusak.

Kegiatan penjualan bisa berupa penjualan barang atau jasa, baik secara kredit maupun secara tunai. Dalam transaksi penjualan kredit, jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. Kegiatan penjualan secara kredit ini ditangani oleh perusahaan melalui sistem penjualan kredit. Di dalam transaksi penjualan tunai, barang atau jasa baru diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli jika perusahaan

menerima kas dari pembeli. Untuk kegiatan penjualan tunai ini ditangani oleh perusahaan melalui sistem penjualan tunai.

Di dalam transaksi penjualan, tidak semua penjualan berhasil mendatangkan pendapatan (*revenue*) bagi perusahaan. Terkadang pembeli mengembalikan barang yang telah dibelinya kepada perusahaan. Transaksi pembelian barang oleh pembeli ini ditangani perusahaan melalui sistem retur penjualan.

Berdasarkan pengertian-pengertian diatas maka penulis berkesimpulan bahwa penjualan kredit merupakan kegiatan yang dilakukan untuk menyampaikan barang kepada mereka yang memerlukan dengan jalan tidak segera meminta kontraprestasi pada waktu penjualan dilakukan. Dari definisi-definisi diatas maka dapat diambil kesimpulan bahwa sistem penjualan kredit adalah rangkaian kegiatan yang mengatur tentang penyerahan barang kepada pembeli yang pembayarannya dilakukan kemudian hari sesuai dengan perjanjian yang sudah disepakati. Untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya, untuk berkembang dan memperoleh keuntungan perusahaan maka, perusahaan harus melakukan salah satu fungsi pokoknya yaitu, Penjualan. Pada saat ini kegiatan Penjualan mempunyai peranan yang sangat penting dalam dunia usaha. Kadang-kadang istilah penjualan ini diartikan sama dengan beberapa istilah, seperti : penjualan, perdagangan, pembelian dan distribusi.

Timbulnya penafsiran yang tidak tepat ini terutama disebabkan karena masih banyaknya diantara kita yang belum mengetahui dengan tepat definisi tentang penjualan. Pengertian ini menimbulkan penafsiran yang keliru tidak hanya tentang kegiatan yang terdapat dalam bidang penjualan, tetapi juga tentang tugas seorang tenaga penjualan.

Dengan adanya latar belakang yang sudah dijelaskan di atas dan menyadari betapa pentingnya evaluasi prosedur bagi perusahaan ini, maka penulis tertarik untuk mengambil hal tersebut menjadi topik penelitian ini, yaitu evaluasi prosedur terutama pada fungsi penjualan kredit dan piutang di PT. NAT Distribusi Indonesia yang berlokasi di Kawasan Ruko Marina Semarang. Untuk itu yang menjadi judul penelitian ini adalah **“Evaluasi Prosedur Pada Penjualan Kredit dan Piutang (Studi Kasus di PT. NAT Distribusi Indonesia - Semarang)”**

1.2 Perumusan Masalah

Sesuai dengan latar belakang yang sudah dijelaskan, maka perumusan masalah penelitian ini adalah apakah prosedur penjualan kredit dan piutang di PT. NAT Distribusi Indonesia berjalan dengan efektif?

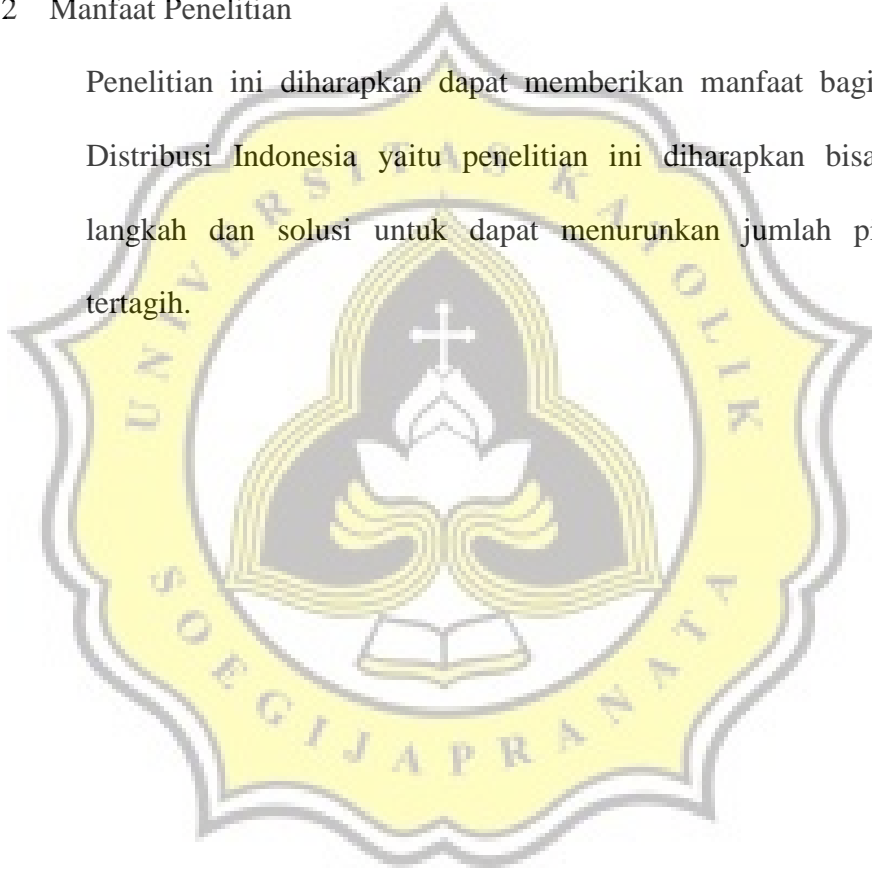
1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini, adalah untuk mengevaluasi prosedur pada penjualan kredit dan piutang guna mengetahui mengapa terjadi peningkatan piutang tak tertagih.

1.3.2 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi PT NAT Distribusi Indonesia yaitu penelitian ini diharapkan bisa memberi langkah dan solusi untuk dapat menurunkan jumlah piutang tak tertagih.



1.4 Kerangka Pikir

