

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang**

Bagi setiap perusahaan baik itu perusahaan jasa, dagang, maupun manufaktur, penjualan merupakan aktivitas yang utama. Hal ini dikarenakan dari penjualan perusahaan mendapatkan uang yang nantinya dipakai untuk aktivitas operasional perusahaan dan semua pendapatan diperoleh dari penjualan. Dalam hal ini aktivitas perusahaan harus sesuai dengan tujuan perusahaan, yaitu memperoleh laba sebesar besarnya.

Penjualan dibagi menjadi dua yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai perusahaan tidak mengalami masalah karena, setelah barang dijual perusahaan langsung menerima kas dari pelanggan, sedangkan penjualan kredit setelah barang dijual belum bisa menerima kas secara langsung dan membutuhkan waktu yang cukup lama untuk memperoleh kas tersebut. Terlebih terkadang perusahaan rugi karena kelalaian pelanggan yang sulit untuk membayar kewajibannya.

Pengertian sistem penjualan kredit menurut Mulyadi (2016: 210) yaitu penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli. Penjualan secara kredit merupakan salah satu strategi penjualan yang banyak dinikmati oleh pengusaha. Selain karena cukup praktis, tingkat pertumbuhan ekonomi yang kurang merata di Negara ini

juga menjadi salah satu mengapa sistem penjualan secara kredit cepat berkembang dan mendapatkan respon yang baik dari kalangan masyarakat.

PT. Nafaro Mukti Robina, salah satu perusahaan yang bergerak dibidang *developer* yang kantor pemasarannya terletak di Jl. Walisongo KM.9 Tugu-Semarang ini memiliki konsep serta aktivitas pemasaran dengan sistem yang unik, beda dari yang lain yaitu sistem *indent*, yakni konsumen bisa pesan terlebih dahulu terkait desain rumah yang diinginkan, baru kemudian dibangun oleh PT. Nafaro Mukti Robina.

PT. Nafaro Mukti Robina dalam menjual produk rumah nya ini, dengan menawarkan sistem penjualan secara tunai maupun kredit. Pembayaran secara tunai DP dibayar satu kali selama 1 bulan sebesar 80% sisanya dibayar angsuran selama 6 kali atau 6 bulan, sedangkan pembayaran secara kredit diangsur selama 6 bulan dengan DP 50%. Dalam pelaksanaannya pembelian dengan cara kas bertahap lebih banyak diminati, namun dalam pembayarannya seringkali mengalami kendala. Kendala tersebut terjadi saat konsumen membayar DP dan saat membayar angsuran. Kredit macet terjadi di pembelian rumah secara *indent* keterlambatan pembayaran ini disebabkan karena kurangnya analisis mengenai kemampuan konsumen dalam membayar angsuran, sehingga hal tersebut mengakibatkan tingginya jumlah piutang dan aktivitas operasional perusahaan menjadi terkendala.

Pada prosedur penjualan kas bertahap adanya perangkapan tugas pada fungsi administrasi keuangan. Fungsi ini bertugas mencatat penerimaan kas juga bertindak sebagai penagih dan kasir. Untuk melaksanakan kegiatan operasional

perusahaan perlu adanya pemisahan tugas sehingga tercipta suatu hasil kerja yang efektif.

Dalam hal ini sistem dan prosedur penjualan kas bertahap merupakan hal penting yang harus dilakukan agar tidak terjadinya keterlambatan pembayaran dan juga merupakan syarat yang harus dipenuhi sebelum dilakukannya transaksi atau perjanjian jual beli.

## **1.2. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana sistem dan prosedur penjualan kas bertahap pada PT. Nafaro Mukti Robina ?
2. Kendala apa saja yang berhubungan dengan sistem dan prosedur penjualan kas bertahap pada PT. Nafaro Mukti Robina ?

## **1.3. Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui sistem dan prosedur penjualan kas bertahap pada PT. Nafaro Mukti Robina
2. Untuk mengetahui kendala apa saja yang berhubungan dengan sistem dan prosedur penjualan kas bertahap pada PT. Nafaro Mukti Robina

## **1.4. Manfaat Penelitian**

1. Manfaat Teoritis
  - a. Hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu dalam memberikan manfaat terhadap pengembangan ilmu pengetahuan dalam bidang akuntansi yaitu tentang sistem dan prosedur penjualan kas bertahap.
  - b. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi yang jelas tentang sistem dan prosedur penjualan kas bertahap.
2. Manfaat Praktis

Diharapkan penelitian ini dapat digunakan sebagai masukan untuk perusahaan dalam menjalankan sistem dan prosedur penjualan kas bertahap yang benar.