

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. PERTIMBANGAN PEMILIHAN FOKUS KAJIAN TUGAS AKHIR

Penjualan merupakan kegiatan utama yang dilakukan perusahaan dagang untuk mendapatkan pendapatan. Kegiatan penjualan atas barang atau jasa semakin hari semakin ketat persaingannya. Inovasi yang diberikan oleh perusahaan atau penjual pun semakin bervariasi. Semakin banyak orang menyadari bahwa dalam kehidupan sehari-hari kegiatan penjualan ini tidak bisa dipisahkan. Kegiatan penjualan ini merupakan suatu kegiatan di mana perusahaan atau penjual menyerahkan barang atau jasa kepada pembeli dan kemudian pembeli membayar barang atau jasa yang dibeli tersebut. Melihat kondisi persaingan yang semakin tajam menyebabkan setiap perusahaan harus berlomba memberikan kemudahan dalam persyaratan penjualan. Hal ini dapat dilihat dari berubahnya syarat pembayaran, perusahaan yang semula menjual produknya dengan cara tunai kemudian merubahnya dengan cara kredit. Tujuannya antara lain adalah untuk meningkatkan volume penjualan, meningkatkan laba serta untuk memenuhi syarat persaingan. Akan tetapi tidak setiap perusahaan diberikan persetujuan kredit ini. Hal ini dilakukan sebagai antisipasi perusahaan akan pelanggan yang akan berbuat curang.

Secara umum penjualan sendiri dibagi menjadi dua yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Definisi penjualan tunai menurut Mulyadi (2000;455) “Penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang yang diserahkan perusahaan kepada pembeli.”

Sedangkan definisi penjualan kredit menurut Mulyadi (2001;220) “Penjualan kredit dilakukan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan *order* yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut.”

Sesuai dengan penjelasan diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa penjualan tunai adalah suatu transaksi yang terjadi akibat adanya transaksi jual beli yang pembayarannya dilakukan secara langsung pada saat itu juga. Sedangkan penjualan kredit merupakan transaksi penjualan yang dilakukan tetapi pembayarannya menggunakan jangka waktu tertentu sesuai kesepakatan bersama..

PT Penerbit Erlangga sendiri merupakan perusahaan yang bergerak dibidang penerbitan yang mana penjualan kredit menjadi kegiatan utamanya dalam menghasilkan pendapatan. PT Penerbit Erlangga memiliki tiga jenis penjualan yaitu penjualan tunai, kredit, dan konsinyasi. Khusus untuk penjualan konsinyasi, PT Penerbit Erlangga hanya bekerjasama dengan toko buku Gramedia. Dalam hal ini PT Penerbit Erlangga lebih berfokus pada penjualan kredit untuk sekolah mulai dari TK, SD, SMP/A/K hingga Perguruan Tinggi.

## **B. FOKUS KAJIAN TUGAS AKHIR**

Berdasarkan uraian dari pertimbangan pemilihan fokus kajian tugas akhir diatas dapat di ambil garis besarnya bahwa penjualan kredit merupakan aktivitas utama suatu perusahaan untuk menghasilkan pendapatan. Sehingga penulis memutuskan untuk mengambil topik tentang prosedur penjualan kredit pada PT Penerbit Erlangga.

Dalam kajian ini penulis akan membahas tentang prosedur penjualan kredit yang terjadi di PT Penerbit Erlangga. Mulai dari awal terjadinya penjualan kredit hingga dokumen-dokumen yang digunakan dalam prosedur penjualan kredit di PT Penerbit Erlangga.

## **C. PROSEDUR PENGUMPULAN INFORMASI**

Dalam pembuatan Tugas Akhir ini, penulis menggunakan beberapa metode dalam pengumpulan informasi yaitu:

### **1. Observasi**

Observasi merupakan metode pengumpulan informasi berdasarkan pengamatan kegiatan sehari-hari yang terjadi di perusahaan. Dengan

menggunakan metode observasi, penulis mendapatkan tambahan pengetahuan tentang kegiatan-kegiatan apa saja yang dilakukan dalam suatu perusahaan.

2. Wawancara

Wawancara merupakan teknik pengumpulan informasi dengan cara mengajukan pertanyaan secara langsung kepada narasumber pada bagian yang bersangkutan. Penulis melakukan wawancara kepada bagian-bagian yang berkaitan dengan prosedur penjualan kredit untuk mendapatkan informasi yang tidak bisa di dapat saat menggunakan metode observasi.

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan metode pengumpulan informasi dengan cara mencari data di buku, koran, internet dan sumber referensi lainnya sebagai sumber informasi. Penulis menggunakan metode ini untuk mencari data informasi yang lebih banyak tentang PT Penerbit Erlangga.

#### **D. TUJUAN PENULISAN KAJIAN TUGAS AKHIR**

Tujuan dari penulisan Tugas Akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui bagaimana prosedur penjualan kredit yang terjadi di PT Penerbit Erlangga.
2. Untuk mengetahui dokumen apa saja yang digunakan dalam prosedur penjualan kredit di PT Penerbit Erlangga.
3. Untuk menabuh bekal tentang dunia kerja yang sebenarnya.

#### **E. MANFAAT PENULISAN KAJIAN TUGAS AKHIR**

1. Bagi Penulis
  - a. Sebagai tambahan wawasan dan pengalaman dalam menulis laporan Tugas Akhir.
  - b. Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Diploma III di Akademi Akuntansi YKPN Yogyakarta.

2. Bagi Akademik
  - a. Sebagai sarana informasi dan referensi permasalahan tentang prosedur penjualan kredit di PT Penerbit Erlangga.
  - b. Untuk mengetahui sampai sejauh mana penulis dapat menerapkan teori yang di dapat selama perkuliahan dalam dunia kerja.
3. Bagi Pembaca
  - a. Sebagai tambahan wawasan tentang prosedur penjualan kredit yang terjadi di PT Penerbit Erlangga.