

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam era globalisasi yang semakin deras arusnya berpengaruh luas dalam dunia usaha, segala jenis perkembangan di Indonesia lebih menghadapi banyak tantangan dari perusahaan sejenis yang bermunculan baik yang berasal dari dalam negeri sendiri maupun luar negeri yang menyebabkan persaingan yang semakin ketat dan tajam. Pada dasarnya perusahaan didirikan untuk mencapai berbagai tujuan salah satunya adalah menjaga kelangsungan hidup perusahaan dan untuk memperoleh laba. Sejalan dengan semakin pesatnya perkembangan ekonomi dan dunia usaha, menuntut pihak manajemen dalam suatu perusahaan untuk bekerja efektif dan efisien agar mampu bersaing dan mempertahankan perusahaan. Efektifitas perusahaan dinilai dari penghasilan perusahaan dan kegiatan penjualan barang dalam kaitannya untuk mencapai sasaran perusahaan, sedangkan efisiensi perusahaan dinilai dari besarnya pengorbanan perusahaan untuk memperoleh penghasilan tersebut.

Penjualan tunai merupakan salah satu cara yang dilakukan oleh pelaku usaha untuk menghasilkan laba perusahaan. Penjualan tunai merupakan penjualan dengan menyerahkan barang kepada *customer* secara pembayaran langsung menggunakan uang tunai ataupun transfer. Dalam menjalankan kegiatan operasi perusahaan yang semakin luas, maka pimpinan tidaklah terlepas dari berbagai

masalah, baik di bidang manajemen, produksi, penjualan, pengelolaan kas, dan juga sistem informasi yang dibutuhkan. Tanpa sistem informasi, suatu organisasi perusahaan tidak dapat merencanakan dan mengawasi aktivitas yang kompleks. Dari berbagai bidang tersebut, sangat diperlukan prosedur dan sistem yang memadai sehingga dapat menjamin kelancaran informasi yang diperlukan. Sistem tersebut melibatkan fungsi-fungsi yang ada pada sistem penjualan seperti fungsi penjualan, fungsi kas, fungsi gudang, fungsi pengiriman dan fungsi akuntansi. Fungsi-fungsi tersebut akan berjalan dengan adanya formulir-formulir yang dibuat oleh setiap fungsi, seperti faktur penjualan pada fungsi penjualan, faktur penerimaan kas pada fungsi kas, surat jalan pada fungsi gudang.

Pada sistem akuntansi penjualan perlu diciptakan suatu hubungan sehingga seluruh penjualan dan segala pemasukan dari penjualan dapat dicatat secara wajar supaya tidak ada kecurangan antara si penerima barang dan si penjual barang. Oleh karena itu, perusahaan dapat menentukan bagaimana prosedur yang harus diterapkan sehingga dapat bersaing dan mencapai tujuan yang telah ditetapkannya. Selain itu penjualan juga sangat berguna dalam penyampaian informasi demi penentuan keberhasilan suatu perusahaan untuk mencapai laba, dengan adanya sistem akuntansi penjualan yang baik akan memperlancar kegiatan operasional perusahaan khususnya kegiatan penjualan.

Informasi yang dihasilkan dari laporan keuangan merupakan suatu hal yang penting bagi pihak manajemen dan juga bagi pihak ekstern, sebab tersedianya informasi yang memadai dapat membantu pihak manajemen dalam pengambilan keputusan. Pihak manajemen dapat dengan mudah mengambil langkah – langkah

dalam menerpkan kebijakan dengan adanya informasi yang lengkap, demi kelangsungan hidup perusahaan. Sistem informasi akuntansi yang baik sangat diperlukan untuk menghasilkan suatu laporan keuangan yang dapat dipertanggungjawabkan ketelitian dan kebenarannya.

Sistem akuntansi diperlukan setiap perusahaan. Sistem akuntansi yang ada dalam perusahaan kadang kala memerlukan suatu pengembangan. Pengembangan sistem akuntansi tersebut bertujuan untuk memperbaiki sistem yang sudah ada dalam perusahaan. Perusahaan yang memiliki kebutuhan akan informasi dapat memperolehnya secara cepat dan akurat.

Salah satu sistem akuntansi adalah sistem akuntansi kas, yang terdiri dari sistem penerimaan dan pengeluaran kas. Sistem penerimaan kas berkaitan juga dengan sistem penjualan tunai dan membentuk siklus pendapatan, sedangkan sistem pengeluarakn kas biasanya berkaitan dengan sistem pembelian tunai. Dengan mengetahui sistem pembelian dan penjualan tunai dapat diketahui mutasi kas keluar dan masuk dari sisi penerima kas.

Sistem informasi akuntansi penjualan sangat bermanfaat bagi perusahaan sebagai sarana menciptakan sistem pengawasan dalam suatu perusahaan. Maka penulis tertarik mengambil judul **“Sistem Akuntansi Penjualan Tunai Pada PT Catur Kokoh Mobil Nasional Surabaya”**

1.2 Tujuan Studi Lapangan

Adapun tujuan penulis melakukan studi lapang ini adalah untuk mengetahui bagaimana penerapan sistem akuntansi penjualan tunai pada PT. Catur Kokoh Mobil Nasional.

1.3 Manfaat Studi Lapangan

1. Manfaat bagi Perusahaan

Studi lapang ini diharapkan dapat menjadi masukan positif bagi perusahaan dalam mengembangkan teori ke aplikasi Sistem Penjualan Tunai menjadi lebih Efektif dan Efisien.

2. Manfaat bagi Pihak Lain

Untuk menambah wawasan dan memperluas pengetahuan mengenai konsep sistem akuntansi penjualan tunai.

1.4 Ruang Lingkup Studi Lapangan

Pada studi lapangan kali ini penulis akan membahas tentang penerapan sistem akuntansi penjualan tunai. Penulis membatasi studi lapang terkait penerapan sistem akuntansi penjualan tunai secara keseluruhan mulai dari proses permintaan dari customer, alur penjualan sampai penerimaan pembayaran.

1.5 Metode Pengumpulan Data

1. Metode Wawancara

Penulis dapat mengumpulkan data melalui tatap muka dan dapat langsung tanya jawab antara penulis dengan narasumber secara terstruktur. Tujuan dari metode wawancara, yaitu untuk mendapat informasi yang dibutuhkan secara cepat dan aktual dengan jumlah responden yang relatif kecil.

2. Metode Observasi

Observasi dilakukan dengan mengamati kegiatan di bagian kasir, untuk mengetahui prosedur penerimaan, pengeluaran dan pembayaran pada perusahaan. Penulis melakukan observasi untuk mendapatkan gambaran secara langsung dari kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan.

3. Metode Dokumentasi

Dengan metode ini penulis mengumpulkan data dari dokumen dokumen yang sudah ada, sehingga penulis dapat memperoleh catatan – catatan yang berhubungan dengan penelitian seperti : Gambaran umum perusahaan, catatan – catatan dan foto – foto dan sebagainya yang bertujuan untuk mendapatkan data – data yang belum didapatkan melalui metode observasi dan wawancara.