

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Karena perkembangan era globalisasi khususnya di Indonesia menyebabkan aktivitas perusahaan semakin beragam khususnya untuk perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan. Kegiatan penjualan sangat penting untuk itu diperlukan suatu sistem informasi akuntansi penjualan tunai yang efektif dan efisien bagi perusahaan. Perusahaan dituntut untuk tepat, cermat, dan cepat buat keputusan yang memberikan dampak signifikan terhadap kemampuan daya saing perusahaan. Persaingan yang semakin ketat menuntut perusahaan memanfaatkan informasi untuk keputusan. Untuk itu, perusahaan membutuhkan sebuah sistem informasi yang akan mengumpulkan semua data-data yang diperlukan. Salah satu informasi terpenting yang dihasilkan oleh sistem informasi tersebut adalah informasi keuangan yang berupa laporan-laporan keuangan.

Pertumbuhan perusahaan semakin hari semakin berkembang dengan pesatnya, dampak dari perkembangan ini adalah persaingan antar perusahaan untuk dapat memasarkan produk yang dijualnya. Banyak perusahaan memperlebar jaringan usahanya untuk meraih pangsa pasar. Perusahaan merupakan tempat terjadinya kegiatan produksi dan berkumpulnya semua faktor produksi, atau suatu instansi yang mempunyai tatanan organisasi yang baik untuk menjalankan kehidupan usahanya dengan tidak terlepas dari hukum ekonomi dan prinsip dasar perusahaan pada umumnya.

Tujuan utama berdirinya sebuah perusahaan adalah untuk memperoleh laba sebesar-besarnya dan untuk mempertahankan kelangsungan hidup usahanya. Untuk mencapai tujuan tersebut perusahaan melakukan berbagai macam penawaran produk unggulannya dengan menawarkan barang yang dihasilkan perusahaan tersebut. Penawaran barang ini dapat dilakukan melalui penjualan tunai maupun penjualan kredit.

Penjualan tunai merupakan salah satu cara yang dilakukan oleh pelaku usaha untuk menghasilkan laba perusahaan. Penjualan tunai merupakan penjualan dengan mengambil barang dari *supplier* dan langsung dikirim ke *customer* secara pembayaran langsung dengan menggunakan uang tunai. Sistem penjualan tunai pada umumnya didasarkan pada asumsi bahwa pembeli akan mengambil barang setelah harga barang dibayar ke kasir.

Penjualan merupakan aspek yang penting dalam perusahaan. Dalam kegiatan penjualan ini perusahaan diharapkan untuk dapat memiliki prosedur dan sistem yang baik agar penjualan perusahaan dapat mencapai target yang diharapkan. Disini struktur organisasi perusahaan sangat berperan penting untuk menentukan kebijakan penjualan dan sistem promosinya. Sistem penjualan yang baik merupakan salah satu kunci pengendalian. Kegiatan penjualan bukan hanya sekedar menjual produk saja tetapi adalah bagaimana penjualan tersebut tercatat dengan baik, bagaimana meningkatkan penjualan dengan promosi yang baik, bagaimana memperoleh konsumen, bagaimana memberikan servis yang baik untuk konsimen agar puas dengan pelayanan kita.

Penjualan dan pembelian dalam suatu perusahaan berlangsung secara terus-menerus selama perusahaan tersebut aktif menjalankan aktivitasnya. Aktivitas penjualan terdiri dari 2 (dua) bagian yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Dengan melakukan penjualan tunai, perusahaan lebih cepat mendapatkan kas dan dari kas tersebut dapat digunakan untuk keperluan lainnya, atau untuk melakukan pembelian persediaan barang yang dibutuhkan konsumen.

Mulyadi (2010) menyebutkan bahwa sistem penjualan tunai adalah sistem yang dilakukan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Setelah uang diterima oleh perusahaan, barang kemudian diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan.

Pengendalian internal adalah penggunaan semua sumber daya perusahaan untuk; (1) meningkatkan; (2) mengarahkan; (3) mengendalikan; (4) dan mengawasi berbagai aktivitas dengan tujuan untuk memastikan bahwa tujuan perusahaan tercapai. Pihak manajemen dalam hal ini pengurus perusahaan harus tepat dalam menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan tunai dan pengendalian internal dengan baik, agar tercapai sistem informasi akuntansi penjualan tunai yang baik.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dan mengambil judul **“Evaluasi Sistem Akuntansi Penjualan Tunai**

Barang CV (Studi Kasus PT. Matahari Department Store Hartono Mall Jogja)”.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka penulis ingin merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimanakah sistem akuntansi penjualan tunai yang digunakan pada PT. Matahari Department Store Hartono Mall Jogja?
2. Apakah sistem akuntansi penjualan tunai yang digunakan di PT. Matahari Department Store Hartono Mall Jogja sudah diterapkan sesuai dengan teori sistem penjualan tunai?
3. Bagaimana pengendalian internal sistem akuntansi penjualan tunai yang ada di PT. Matahari Department Store Hartono Mall Jogja?

1.3. Batasan Masalah

Untuk mempermudah dalam penyelesaian permasalahan maka diperlukan pembatasan terhadap masalah yang akan dibahas sehingga penulisan ini tidak melenceng dari tujuan yang sebenarnya serta pembatasan lokasi penelitian.

Adapun masalah yang akan dibahas dibatasi pada :

1. Sistem akuntansi penjualan tunai pada PT. Matahari Department Store Hartono Mall Jogja.

2. Sistem akuntansi penjualan tunai meliputi :
 - a. Unsur-unsur sistem akuntansi penjualan tunai.
 - b. Fungsi yang terkait dalam sistem penjualan tunai.
 - c. Dokumen-dokumen sistem akuntansi penjualan tunai.
 - d. Prosedur pembentukan sistem informasi akuntansi penjualan tunai.
 - e. Catatan akuntansi sistem akuntansi penjualan tunai.
 - f. Informasi yang diperlukan oleh manajemen dalam sistem akuntansi penjualan tunai.
3. Lokasi penelitian di Jl. Ring Road Utara, Condongcatur, Kecamatan Depok, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta.
4. Penulis membatasi masalah yang akan dibahas yaitu tentang bagaimana sistem akuntansi penjualan tunai yang diterapkan oleh PT. Matahari Departmen Store Hartono Mall Jogja periode 2017.
5. Unsur pengendalian Intern meliputi :
 - a. Organisasi
 - b. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan.
 - c. Praktik yang sehat.

1.4. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui sistem akuntansi penjualan tunai yang digunakan pada PT. Matahari Department Store Hartono Mall Jogja.
2. Untuk mengetahui sistem akuntansi penjualan tunai yang digunakan di PT. Matahari Department Store Hartono Mall Jogja sudah diterapkan sesuai dengan teori sistem penjualan tunai atau belum.
3. Untuk mengetahui pengendalian internal sistem penjualan tunai yang ada di PT. Matahari Department Store Hartono Mall Jogja.

1.5. Manfaat Penelitian

1. Bagi Perusahaan,

Penulis berharap hasil dari penelitian ini akan dapat memberikan gambaran bagi perusahaan untuk dapat menerapkan prosedur sistem akuntansi penjualan dengan baik untuk mendukung pencatatan akuntansi yang akuntabel.

2. Bagi penulis,

Dengan mengadakan penelitian ini, penulis memperoleh kesempatan untuk menambah pengalaman, memperluas wawasan berfikir, mempertajam pengamatan dan analisis serta bisa dan mampu merancang sistem informasi akuntansi, terutama mengenai sistem informasi akuntansi penjualan tunai.

3. Bagi pembaca,

Diharapkan tulisan ini dapat dijadikan informasi tambahan dan bahan masukan baru bagi penulis lain yang berminat dibidang ini.

1.6. Sistematika Penulisan

Penulisan skripsi ini terdiri dari lima Bab yaitu pendahuluan, landasan teori, metodologi penelitian, hasil penelitian dan pembahasannya, kesimpulan dan saran. Masing-masing Bab terdiri dari :

BAB I Pendahuluan

Pada bagian ini berisi latar belakang masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan laporan.

BAB II Landasan Teori

Pada bagian ini berisi tentang teori-teori yang dikemukakan para ahli.

BAB III Metodologi Penelitian

Pada bagian ini berisi tentang lokasi penelitian, teknik pengumpulan data, metode analisa, jenis dan sumber data.

BAB IV Hasil Penelitian dan Pembahasan

Pada bagian ini berisi tentang hasil penelitian yang telah dilakukan dan menganalisa data yang diperoleh dan dibandingkan dengan teori yang telah dipelajari.

BAB V Kesimpulan dan Saran

Pada bagian ini berisi kesimpulan dari hasil analisa sebelumnya, menjawab pertanyaan pada rumusan masalah dan saran dari penulis.