

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Persaingan bisnis yang semakin ketat dapat menimbulkan banyak konsekuensi dalam persaingan perusahaan. Perusahaan dituntut untuk meningkatkan daya saingnya secara terus menerus. Meningkatnya persaingan dalam dunia usaha dagang, maka perusahaan harus lebih selektif dalam menjalankan usahanya, karena memiliki pengaruh yang sangat besar pada perusahaan. Semakin tingginya persaingan yang ada, maka setiap perusahaan dituntut untuk berlomba dalam mempertahankan keberadaan perusahaannya dengan cara melakukan system dan prosedur penjualan tunai agar dapat mempertahankan kelangsungan hidup perusahaannya. Sistem penjualan tunai dapat memudahkan dalam mempersiapkan sistem akuntansi yang baik.

Pada hakikatnya, bagian penjualan terlepas dari bagian lainnya baik perusahaan industri maupun perusahaan dagang. Dalam menjalankan tanggung jawabnya, dibutuhkan ketentuan mengenai tatacara penjualan, apakah barang dijual secara tunai atau kredit. Sistem akuntansi penjualan tunai yang digunakan harus memenuhi beberapa persyaratan sebagai sistem yang baik agar dapat mempercepat dalam mencatat, menyimpan, mengolah, serta menghasilkan data berupa laporan yang dibutuhkan oleh perusahaan. Dengan adanya sistem pengelolaan penerimaan kas yang terkomputerisasi dari penjualan tunai, maka dapat menyediakan informasi relevan, akurat, dan efektif yang dapat digunakan untuk kepentingan perusahaan tersebut.

Sistem akuntansi penjualan juga sangat diperlukan perusahaan untuk menyediakan bukti pencatatan serta pelaporan yang memadai atas semua transaksi penjualan yang

dilakukan perusahaan yang dapat dijadikan informasi yang berguna bagi kepentingan manajer utama untuk mengambil keputusan. Manajer juga diwajibkan untuk merancang sistem akuntansi penjualan yang baik agar semua informasi yang diperlukan manager dapat digunakan secara maksimal dan juga sistem yang digunakan tersebut bisa saling berhubungan dengan semua kegiatan yang berkaitan dengan penjualan. Selain itu perusahaan tersebut perlu menerapkan sistem manajemen yang baik untuk mengendalikan dan memperbaiki sistem yang ada, sehingga perusahaan dapat mencapai keseimbangan dari segala aspek yang diperlukan, serta mewujudkan visi dan misi perusahaan.

Dalam sistem akuntansi penjualan, manajemen membutuhkan data informasi tentang transaksi yang terjadi guna pengambilan keputusan yang tepat dalam pengelolaan perusahaan. Hal tersebut digunakan untuk melindungi asset perusahaan, menjamin keandalan dan ketelitian atas pencatatan akuntansi yang diimplementasikan perusahaan. Informasi tersebut diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Penghasilan penjualan berdasarkan jenis produk, yaitu untuk mengetahui jumlah penghasilan yang didapatkan berdasarkan jenis produk yang dijual.
2. Total piutang setiap pembeli atas transaksi penjualan kredit, yaitu untuk mengetahui total piutang dan tanggal jatuh tempo pembayaran piutang setiap pembeli atas transaksi penjualan kredit.
3. Jumlah harga pokok produk yang dijual.
4. Nama dan alamat pembeli, yaitu untuk mengetahui nama dan alamat pembeli yang membeli produk.
5. Kuantitas produk terjual, yaitu untuk mengetahui jumlah produk yang sudah terjual.

6. Nama pramuniaga, yaitu untuk mengetahui pramuniaga yang bertanggung jawab atas transaksi penjualan.
7. Otorisasi pejabat yang berwenang, yaitu untuk menyetujui terjadinya transaksi penjualan.

Sistem Akuntansi Penerimaan Kas merupakan arus kas yang berlangsung pada perusahaan secara berkelanjutan selama perusahaan yang bersangkutan masih berjalan. Arus kas terbagi atas arus kas masuk dan arus kas keluar. Berdasarkan sistem pengendalian intern yang baik, sistem penerimaan kas atas penjualan tunai mewajibkan untuk:

1. Penerimaan berupa uang tunai harus segera disetorkan ke bank dalam jumlah utuh dengan menyertakan pihak lain selain kasir dalam melaksanakan *internal check*.
2. Penerimaan kas dari penjualan tunai yang menggunakan kartu kredit harus menyertakan pihak bank penerbit kartu kredit dalam pencatatan transaksi penerimaan kas.

Pengolahan atas transaksi yang tepat akan membantu manajemen, pemakai intern, dan ekstern menyediakan dasar pengambilan keputusan yang tepat. Bila perusahaan dapat memanfaatkan sistem informasi secara efektif, maka akan memperoleh keuntungan yang kompetitif di pasar serta mampu bersaing dengan para pesaingnya, baik pesaing lama maupun baru dengan inovasi yang beragam karena informasi sangat membantu manajer dalam menyediakan informasi yang mendukung dalam pengambilan keputusan. Teknologi informasi memungkinkan sebuah perusahaan menghasilkan sistem informasi yang tepat dan akurat, namun tidak ada gunanya suatu sistem yang canggih tetapi tidak disertai dengan pengendalian intern yang baik dan juga tepat untuk dapat

memaksimalkan semua sistem yang ada dalam perusahaan tersebut. Selain itu sistem pengendalian intern juga diperlukan untuk menjamin keberlangsungan hidup perusahaan dan membantu menjaga efektifitas kinerja perusahaan. Sistem pengendalian intern juga digunakan perusahaan untuk membatasi meluasnya ruang lingkup kegiatan operasional perusahaan dan untuk menunjang tujuan pencapaian perusahaan yang telah ditargetkan khususnya sistem pengendalian intern yang berkaitan dengan transaksi penjualan dan penerimaan kas.

Salah satu perusahaan yang melaksanakan sistem akuntansi penjualan dan penerimaan kas yaitu CV Zoehada Pangan Kreatif. CV Zoehada Pangan Kreatif adalah perusahaan keluarga yang bergerak dalam bidang makanan kecil dengan merek dagang “Bakpiapia Djogdja”. Produk dari Bakpiapia Djogdja ini adalah Bakpia Single, Bakpia Blasteran dan Ampyang Kepyar. Sistem informasi akuntansi penjualan dan penerimaan kas pada CV Zoehada Pangan Kreatif cukup kompleks karena mempunyai banyak tanggung jawab terkait satu sama lain dalam kegiatan penjualan barang. Masing-masing bagian mempunyai tanggung jawab yang berbeda-beda, misalnya tanggung jawab seorang salesman dalam pemasaran yaitu sebagai orang yang mempromosikan produk kepada calon customer dan menerima pesanan customer yang kemudian memberitahukan ke bagian kasir dan administrasi agar memproses pesanan tersebut. Semua sistem di perusahaan memang saling berkaitan antara sistem yang satu dengan yang lainnya, begitupun dengan sistem penjualan dan penerimaan kas. Sederhananya bila ada barang keluar atau terjual, maka barang persediaan akan berkurang dan secara otomatis kas perusahaan bertambah. Kedua kegiatan tersebut saling berhubungan, jika sistem yang digunakan tidak atau kurang baik maka dikhawatirkan akan berdampak ke perusahaan untuk langkah kedepannya.

Berdasarkan penjabaran diatas dan menyadari sangat berpengaruhnya sistem akuntansi sistem penjualan dan penerimaan kas terhadap kemajuan perusahaan, maka harus dipahami sejauh mana sistem akuntansi yang diimplementasikan CV Zoehada Pangan Kreatif, terlebih tentang sistem akuntansi penjualan dan penerimaan kas yang bersumber dari penjualan tunai. Sehingga dalam penulisan Tugas Akhir ini penulis memilih judul **“Evaluasi Sistem Penjualan dan Sistem Penerimaan Kas atas Penjualan Tunai terhadap Efektivitas Kinerja Karyawan CV Zoehada Pangan Kreatif”**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang sudah penulis jabarkan, maka rumusan masalah yang akan dibahas adalah:

1. Bagaimanakah Sistem Penjualan dan Sistem Penerimaan Kas atas Penjualan Tunai yang terdapat pada CV Zoehada Pangan Kreatif?
2. Apa sajakah kelebihan dan kekurangan dari Sistem Penjualan dan Sistem Penerimaan Kas atas Penjualan Tunai yang terdapat pada CV Zoehada Pangan Kreatif?

C. Tujuan Penelitian

Dengan rumusan masalah tersebut, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui bagaimana Sistem Penjualan dan Sistem Penerimaan Kas atas Penjualan Tunai yang terdapat pada CV Zoehada Pangan Kreatif.
2. Untuk mengetahui kelebihan dan kekurangan dari Sistem Penjualan dan Sistem Penerimaan Kas atas Penjualan Tunai yang terdapat pada CV Zoehada Pangan Kreatif.

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diperoleh dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Agar dapat digunakan sebagai salah satu referensi dalam bidang pendidikan dan tambahan ilmu pembelajaran tentang Sistem Penjualan dan Sistem Penerimaan Kas atas Penjualan Tunai.

2. Manfaat Praktis

- a. Dalam pandangan Akademik untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan Program Studi D3 Akuntansi pada Program Vokasi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
- b. Sebagai sarana penerapan ilmu yang didapat selama dibangku kuliah (teoritis) dengan praktik dilapangan.
- c. Manfaat bagi perusahaan yaitu agar dapat digunakan sebagai materi pertimbangan serta acuan bagi perusahaan agar dapat meningkatkan pengendalian yang lebih efektif dan efisien pada sistem penjualan dan penerimaan kas atas penjualan tunai.

E. Batasan masalah

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis membatasi permasalahan yang akan dibahas, yaitu sistem penjualan dan penerimaan kas atas penjualan tunai yang terdapat pada CV Zoehada Pangan Kreatif.

F. Metode Penelitian

1. Prosedur Penelitian

Prosedur yang akan dilakukan dalam tugas akhir ini menggunakan tahap penelitian yang berhubungan dengan masalah yang diteliti. Tahapan-tahapan tersebut adalah sebagai berikut:

- a. Perumusan masalah dan penentuan tujuan serta manfaat penelitian.
- b. Pengumpulan informasi tentang perusahaan dan data mengenai sistem penjualan dan sistem penerimaan kas atas penjualan tunai terhadap efektivitas kinerja karyawan CV Zoehada Pangan Kreatif.
- c. Menganalisis data yang diperoleh menggunakan metode analisis deskriptif dengan tujuan mengetahui sistem penjualan dan sistem penerimaan atas penjualan tunai yang terdapat pada CV Zoehada Pangan Kreatif.
- d. Penarikan kesimpulan hasil penelitian dan pemberian saran tentang hal-hal yang perlu diperbaiki dalam sistem penjualan dan sistem penerimaan kas atas penjualan tunai terhadap efektivitas kinerja karyawan pada CV Zoehada Pangan Kreatif

2. Objek Penelitian

Adapun objek penelitian yang diambil penulis adalah sistem penjualan dan sistem penerimaan kas atas penjualan tunai pada CV Zoehada Pangan Kreatif.

3. Sumber Data

a. Data Primer

- Prosedur Penjualan Dan Penerimaan Kas Atas Penjualan Tunai.

b. Data Sekunder

- Jurnal-Jurnal Penjualan Dan Penerimaan Kas.
- Buku-Buku Sistem Informasi Akuntansi.

4. Metode Pengumpulan Data

Adapun metode pengumpulan data yang dilakukan pada penelitian ini adalah:

- a. Metode Wawancara adalah metode yang digunakan untuk menghimpun data dengan cara memberikan beberapa pertanyaan secara langsung kepada

narasumber yang mempunyai wewenang terhadap sistem penjualan dan sistem penerimaan kas pada CV Zoehada Pangan Kreatif.

- b. Metode Observasi adalah metode pengumpulan data dan informasi dengan cara memperhatikan dengan seksama dan mengamati berbagai kegiatan yang berkaitan dengan transaksi penjualan dan penerimaan kas yang terdapat pada CV Zoehada Pangan Kreatif.
- c. Metode Dokumentasi adalah metode pengumpulan data dengan cara mempelajari catatan-catatan atau dokumen yang terdapat pada perusahaan yang berhubungan dengan sistem penjualan dan penerimaan kas.
- d. Metode Kepustakaan adalah penghimpunan informasi yang memanfaatkan beberapa buku dan jurnal yang berkaitan dengan sistem informasi akuntansi, penjualan, dan penerimaan kas yang kemudian akan diulas lebih lanjut mengenai sistem penjualan dan sistem penerimaan kas yang terdapat pada CV Zoehada Pangan Kreatif.

5. Metode Analisis Data

Untuk menyusun laporan penelitian ini, penulis memilih pendekatan deskriptif kualitatif, yaitu mencoba menerapkan teori kedalam situasi nyata, atau dengan cara mengumpulkan data penjualan dan penerimaan kas serta bukti pendukung lainnya. Adapun langkah-langkah yang dilaksanakan adalah sebagai berikut:

a. Bagian-Bagian Yang Terkait Dalam Sistem Penjualan Dan Penerimaan Kas

Tahap pertama penulis menganalisis bagian-bagian yang terkait dalam sistem penjualan yang terdapat dalam teori Mulyadi (2016: 462) yaitu bagian penjualan, bagian kas, bagian gudang, bagian pengiriman, dan bagian akuntansi. Bagian-bagian tersebut apakah telah dilaksanakan dan ditangani sendiri pada masing-masing bagian pada CV Zoehada Pangan Kreatif.

b. Dokumen-Dokumen Yang Digunakan

Selanjutnya penulis menganalisis dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan dan penerimaan kas menurut teori Mulyadi (2008: 463) pada pelaksanaan yang terdapat pada CV Zoehada Pangan Kreatif. Dokumen tersebut adalah faktur penjualan tunai, pita register kas, *credit card Sales slip*, *bill of lading*, faktur penjualan COD, bukti setor bank, dan rekapitulasi beban pokok penjualan.

c. Catatan Akuntansi Yang Digunakan

Selanjutnya penulis menganalisis catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem penjualan dan penerimaan kas menurut teori Mulyadi (2008: 468) apakah telah dilaksanakan pada CV Zoehada Pangan Kreatif. Catatan akuntansi tersebut meliputi jurnal penjualan, jurnal penerimaan kas, jurnal umum, kartu persediaan, dan kartu gudang.

d. Prosedur Yang Membentuk Sistem

Tahap selanjutnya penulis menganalisis prosedur yang membentuk sistem menurut teori Mulyadi (2008: 469) dan menyelaraskan dengan pelaksanaan pada CV Zoehada Pangan Kreatif. Prosedur tersebut meliputi prosedur order penjualan, prosedur penerimaan kas, prosedur penyerahan barang, prosedur pencatatan penjualan tunai, prosedur penyetoran kas ke bank, prosedur pencatatan penerimaan kas, dan prosedur pencatatan beban pokok penjualan.

e. Bagan Alir Dokumen (*flowchart*)

Selanjutnya penulis menganalisis bagan alir menurut teori Mulyadi dengan bagan alir yang terdapat pada CV Zoehada Pangan Kreatif.

f. Sistem Pengendalian Intern

Tahap selanjutnya penulis menganalisis sistem pengendalian intern dengan pelaksanaan yang terdapat pada CV Zoehada Pangan Kreatif, yaitu praktik sehat

dalam menjalankan kewajiban dan tanggung jawab masing-masing unit organisasi.

g. Penarikan Kesimpulan

Tahap yang terakhir, berdasarkan penjabaran deskriptif hasil data penelitian, dan analisis yang didukung dengan teori-teori, peneliti menarik kesimpulan apakah informasi akuntansi dan pengendalian intern penjualan dan penerimaan kas pada CV Zoehada Pangan Kreatif sudah melaksanakan praktik yang sehat dan memberikan saran bagi perusahaan.