

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan perusahaan saat ini semakin pesat. Era saat ini mendorong banyak perusahaan untuk semakin memperluas usahanya dengan meraih pangsa pasar. Hal tersebut mendorong terjadinya persaingan ketat antar perusahaan. Perusahaan adalah suatu instansi yang terorganisir, berdiri dan berjalan yang tidak terlepas dari hukum ekonomi dan prinsip dasar perusahaan pada umumnya. Perusahaan didirikan untuk mencari laba yang sebesar-besarnya dan untuk mempertahankan kelangsungan hidup usahanya.

Perusahaan banyak melakukan usaha untuk mencapai tujuannya itu. perusahaan harus tetap berusaha mempertahankan kelangsungan usahanya dimasa yang akan datang. Usaha yang dilakukan pasti memiliki kemampuan untuk menghasilkan profit dan keuntungan. Perusahaan yang didirikan ada dua macam, yaitu dibidang jasa dan manufaktur. Tentu saja kelangsungan usaha ini dapat terwujud jika barang atau jasa yang ditawarkan dapat diterima di pasaran, dan dapat menarik mangsa pasar, oleh karena itu, penting untuk perusahaan mempelajari sistem penjualan karena penjualan merupakan sumber penghasilan bagi perusahaan. Penjualan yang sukses adalah penjualan yang dapat menguasai pangsa pasar. Dengan peningkatan penjualan maka laba yang akan diperoleh perusahaan akan meningkat serta perusahaan akan dapat melanjutkan kelangsungan hidupnya.

Penjualan merupakan salah satu aspek yang penting dalam sebuah perusahaan. Pengelolaan perusahaan yang kurang baik akan merugikan perusahaan karena dapat berimbas pada perolehan laba, dan pada akhirnya dapat mengurangi pendapatan. Setiap perusahaan memiliki sistem berbeda dalam melakukan usahanya. Secara umum perusahaan harus memiliki sistem yang tepat dalam semua aspek yang dijalankannya. Sistem yang baik ini merupakan salah satu kunci dalam pengendalian.

Kegiatan operasi perusahaan dapat dikatakan efektif bergantung pada kebijakan manajemen. Pihak manajemen mengutamakan adanya pengendalian intern, maka semua bagian dalam struktur organisasi pun akan mematuhi kebijakan dan prosedur yang ditetapkan perusahaan. Pemahaman terhadap pengendalian intern merupakan unsur yang penting, sebab dengan pemahaman tersebut aplikasi kunci-kunci pengendalian dapat diuraikan dalam melaksanakan transaksi penjualan. Agar tujuan pengendalian dapat terpenuhi pengendalian sistem penjualan.

Dalam aktivitas penjualan tidak hanya sekedar pekerjaan menjual saja, tapi adalah awal bagaimana aktivitas penjualan tersebut dapat tercatat baik, bagaimana memperoleh konsumen, kemudian mengadakan perbaikan kualitas agar konsumen tersebut puas tanpa adanya keluhan.

Pada perusahaan jasa, penjualan sangatlah penting dan merupakan salah satu roda penggerak dalam kelangsungan hidup usaha perusahaan. Agar kegiatan penjualan jasa dapat berjalan secara efektif, tujuan perusahaan dapat tercapai sesuai dengan apa yang telah direncanakan, maka perlu adanya pengendalian internal dan juga dalam aktivitas penerimaan kas perusahaan.

Sumber penerimaan kas terbesar suatu perusahaan berasal dari dua sumber yaitu dari transaksi penjualan tunai dan penerimaan kas dari piutang (Mulyadi, 457).

Sistem penjualan ini dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen dan dewan personal lain yang bertujuan untuk memberikan keyakinan memadai mengenai pencapaian tujuan yaitu, keandalan pelaporan keuangan, kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku, efektivitas dan efisiensi operasi penerimaan kas. Oleh karena itu diperlukan evaluasi mengenai sistem penjualan terhadap efektivitas penerimaan kas agar bisa mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan serta tercapainya tujuan perusahaan.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul “Analisa Sistem Penjualan terhadap Efektivitas Penerimaan Kas pada PT.Ahass Marto Motor”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

- 1) Bagaimanakah pelaksanaan sistem penjualan yang diterapkan di PT.Ahass Marto Motor?
- 2) Apakah sistem penjualan pada PT.Ahass Marto Motor telah memenuhi terhadap Efektivitas Penerimaan Kas ?
- 3) Apakah sistem penjualan sudah sesuai dengan Akuntansi Penjualan ?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah yang ada, maka tujuan penelitian ini adalah untuk:

- 1) Untuk mengetahui Sistem Penjualan yang dijalankan dalam perusahaan pada PT.Ahass Marto Motor.
- 2) Untuk mengetahui lebih lanjut mengenai sudah sesuai atau tidaknya dalam pelaksanaan sistem akuntansi penjualan terhadap Unsur Penerimaan Kas Pada PT.Ahass Marto Motor.
- 3) Untuk mengetahui sistem penjualan yang dijalankan oleh PT.Ahass Marto Motor sudah atau belum memenuhi prosedur Akuntansi Penjualan.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat yang diberikan oleh penulisan skripsi ini adalah:

1.4.1 Aspek akademis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi yang positif serta gambaran yang jelas mengenai sistem penjualan PT.Ahass Marto Motor. Penelitian ini juga diharapkan dapat mengembangkan wawasan mahasiswa serta sebagai bahan referensi bagi peneliti lain yang berhubungan dengan masalah yang diteliti dalam rangka pengembangan ilmu pengetahuan.

1.4.2 Aspek pengembangan ilmu pengeahuan

Sebagai pengembangan khasanah ilmu pengetahuan khususnya tentang masalah sistem informasi akuntansi yang berkaitan dengan prosedur penjualan.

1.4.3 Aspek Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk menganalisis masalah yang berhubungan dengan pelaksanaan sistem akuntansi penjualan PT.Ahass Marto Motor. Serta memberikan solusi-solusi atau jalan pemecah dari masalah-masalah yang ada dengan menggunakan pengetahuan dan teori-teori yang ada. Adanya jalan pemecah dari masalah-masalah yang ada, diharapkan sistem akuntansi penjualan PT.Ahass Marto Motor, dapat lebih baik dan memadai.