

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

Derasnya arus globalisasi menyebabkan pengaruh lingkungan usaha ditempat perusahaan beroperasi menjadi semakin luas dan kompleks, segala jenis perubahan yang berkembang di Indonesia akan semakin luas menghadapi banyak tantangan dari perusahaan sejenis yang bermunculan baik yang berasal dari dalam negeri maupun dari luar negeri. Hal ini mengakibatkan persaingan yang semakin ketat dan tajam. Untuk menjadi unggul dalam persaingan, perusahaan harus memiliki manajemen yang baik, sehingga tujuan utama perusahaan tercapai yaitu mencapai laba penjualan yang maksimal secara efektif efisien dan ekonomis.

Lahirnya perusahaan- perusahaan yang menimbulkan ketatnya persaingan dunia usaha, khususnya perusahaan jasa, keadaan ini menyebabkan perusahaan dihadapkan pada permasalahan yang kompleks, terlebih lagi jika perusahaan tersebut banyak melibatkan sumber daya manusia. Dalam menjalankan usahanya suatu perusahaan harus mampu bersaing dengan perusahaan- perusahaan jasa lain yang memproduksi barang- barang sejenis. Oleh karena itu perusahaan dituntut untuk menciptakan suatu cara dalam membuat perbedaan – perbedaan yang lebih baik dengan produk yang dihasilkan oleh pesaing, misalnya kualitas (mutu) produk, bentuk, harga, sedemikian rupa yang merupakan salah satu ciri produk perusahaan tersebut, sehingga dapat menarik perhatian masyarakat banyak dan pada akhirnya akan mendorong kenaikan penjualan.

Penjualan sebagai aktivitas utama dalam suatu perusahaan yang memerlukan lebih banyak perhatian, karena dengan penjualan mengakibatkan bertambahnya aktiva lain dalam perusahaan, yang biasanya berupa kas atau piutang. Kegiatan penjualan itu sendiri dapat dilaksanakan melalui penjualan tunai atau kredit. Khususnya penjualan tunai yang mana dengan adanya penjualan tunai, maka perusahaan dapat terhindar dari pemalsuan, kerugian karena adanya pembayaran yang tidak terlanasi. Sehingga keadaan ini sangat mempengaruhi pendapatan perusahaan.

Pendapatan yang diterima dari hasil penjualan akan menentukan besarnya laba perusahaan, sehingga penjualan yang dilakukan oleh perusahaan harus ditata dengan baik. Kemungkinan- kemungkinan terjadinya tindakan yang dapat menimbulkan kerugian bagi perusahaan dalam melakukan kegiatan penjualan sudah barang tentu tidak dapat dihindarkan. Oleh karena itu perusahaan memerlukan suatu sistem akuntansi, karena sistem akuntansi dapat bertugas sebagai pemberi keterangan yang diperlakukan agar manajemen perusahaan dapat mengawasi dan mengikuti semua aktivitas perusahaan yang dapat memastikan bahwa kebijakan dan prosedur yang ada telah dilaksanakan sebagaimana mestinya oleh orang- orang yang tepat dan kompeten.

Sistem akuntansi penjualan tunai sangat penting bagi dunia bisnis karena sistem ini diharapkan dapat memberikan informasi yang jelas dan spesifik mulai dari arus barang sampai arus transaksi penjualannya. Sistem akuntansi penjualan tunai jika dilaksanakan secara manual dengan mengandalkan dokumen, catatan, dan kemampuan manusia saja sangat rumit. Kerumitan berbagai transaksi

keuangan tersebut menyebabkan pendapatan dan kinerja perusahaan yang relatif menurun. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, manusia kemudian menciptakan komputer sebagai alat bantu.

Keuntungan dari penjualan tunai adalah hasil dari penjualan tersebut langsung terealisasi dalam bentuk kas yang dibutuhkan perusahaan untuk mempertahankan likuiditasnya. Sedangkan dalam rangka memperbesar volume penjualan, umumnya perusahaan menjual produknya secara kredit. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan pendapatan kas, tapi kemudian menimbulkan piutang. Sedangkan kerugian dari penjualan kredit adalah timbulnya biaya administrasi piutang dan kerugian akibat piutang tak tertagih.

PT. BITS Miliarta yang bergerak dalam bidang perusahaan jasa yang mana salah satu kegiatan pokok usahanya adalah melakukan transaksi penjualan aplikasi software untuk bisnis secara tunai, yaitu software jenis “ Point Of Sales ” yang mana software ini digunakan untuk usaha dagang atau bisnis makanan.

Pada PT. BITS Miliarta sistem penjualan tunainya yaitu pihak pembeli menghubungi perusahaan untuk membeli software tersebut maka pada saat itu pembeli langsung membayar secara tunai. Sistem tersebut sangat menarik untuk diteliti karena untuk mengetahui bagaimana sistem penjualan tunai yang diterapkan oleh PT. Bits Miliarta dan untuk mencapai tujuan dari perusahaan yang berupa informasi akurat yang dihasilkan oleh sistem. Sehingga yang dibutuhkan oleh manajemen adalah sebuah informasi yang akurat dan cukup untuk memudahkan pengelolaan perusahaan, karena ini pemahaman atas sistem akuntansi yang ada dalam perusahaan sangat penting.

Dengan latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk menyusun Laporan Tugas Akhir dengan judul “IMPLEMENTASI SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN TUNAI PADA PT. BITS MILIARTA SURABAYA”.

## **1.2. Penjelasan Judul**

### **1. Implementasi**

Menurut Anastasia Diana dan Lilis Setiawati (2011:47) implementasi merupakan sekumpulan prosedur yang dilakukan untuk mengembangkan aplikasi, menguji sistem atau melatih pemakai, menginstal, dan mulai menggunakan sistem yang baru atau dimodifikasi, yang mana diakhiri dengan pengoperasian sistem yang baru atau yang dimodifikasi serta dibuatnya laporan penyelesaian pengembangan sistem. Laporan penyelesaian pengembangan sistem meringkas kegiatan implementasi dan menyediakan dokumentasi pengoperasian sistem yang baru dan pemeliharaan sistem.

### **2. Sistem Akuntansi**

Menurut Mulyadi (2001:3), Sistem akuntansi adalah metode dan prosedur, untuk mengumpulkan, mengklasifikasikan, mengikhtisarkan, dan melaporkan informasi operasi dan keuangan sebuah perusahaan. Sedangkan menurut Suwardjono, sistem akuntansi (*Accounting Sytem*) mempelajari berbagai rancang bangun (*design*) prosedur – prosedur untuk pengumpulan, penciptaan, dan pelaporan data akuntansi yang paling sesuai dengan kebutuhan suatu perusahaan tertentu.

Beberapa dari pengertian diatas sistem akuntansi merupakan metode dan prosedur pencatatan dengan mengidentifikasi, merangkai, menganalisis,

menggolongkandan melaporkan transaksi yang terjadi untuk memenuhi kebutuhan perusahaan berupa informasi keuangan yang digunakan pihak manajemen dalam pengambilan keputusan.

### 3. Penjualan Tunai

Menurut Mulyadi (2001:455) penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Setelah uang diterima oleh perusahaan, barang dicatat oleh perusahaan.

### 4. PT. BITS MILIARTA

Perusahaan yang bergerak di bidang jasa yaitu perusahaan *provider software* bisnis yang menciptakan temuan–temuan *software* terbaru untuk diperjualbelikan kepada *costumer*.

## 1.3. **Rumusan Masalah**

Berdasarkan ruang lingkup masalah diatas, maka penulis merumuskan masalah adalah bagaimana Implementasi Sistem Akuntansi Penjualan Tunai pada PT. BITS MILIARTA ?

## 1.4. **Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah diatas maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui Implementasi Sistem Akuntansi Penjualan Tunai pada PT. BITS MILIARTA.

### **1.5. Manfaat Penelitian**

#### 1. Bagi perusahaan

Memberikan gambaran pada perusahaan mengenai pentingnya perhatian terhadap Sistem Akuntansi Penjualan Tunai yang diharapkan mampu diaplikasikan dalam kinerja operasional perusahaan.

#### 2. Bagi Peneliti

Menambah pengetahuan Sistem Akuntansi Penjualan Tunai dan mengetahui sejauh mana pengendalian yang diterapkan oleh perusahaan agar dapat diterapkan serta seberapa besar teori yang bersangkutan dapat diterapkan untuk mengatasi masalah yang sedang dihadapi oleh perusahaan.

#### 3. Bagi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Perbanas

Memperkaya ilmu pengetahuan di bidang Sistem Akuntansi Penjualan Tunai dan dapat digunakan untuk menambah jumlah serta memperbaharui perbendaharaan bacaan di perpustakaan STIE Perbanas Surabaya.

### **1.6. Metode Penelitian**

Metode penelitian yang digunakan adalah metode diskriptif dan dengan menggunakan metode pengumpulan data :

#### 1.6.1 Ruang lingkup pengamatan

Agar tidak terjadi perbedaan dalam menginterpretasikan tugas akhir ini, maka ruang lingkup pembahasan dibatasi pada penerapan sistem penjualan tunai pada PT. BITS Miliarta di Surabaya.

### 1.6.2 Prosedur pengumpulan data

Untuk memperoleh data-data yang di perlukan dalam pengamatan ini, metode pengumpulan data yang di pergunakan adalah :

a. Metode wawancara ( interview )

Metode cara pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara atau tanya jawab langsung dengan pihak yang terkait yaitu bagian Direktur mengenai sistem dan prosedur penjualan tunai pada perusahaan Bits Miliartha.

b. Memanfaatkan data sekunder

Dalam hal ini pengumpulan data dengan memanfaatkan data yang di peroleh dari perusahaan Bits Miliartha.