

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pada era globalisasi saat ini perkembangan dunia usaha di Indonesia terus meningkat dan semakin ketat sehingga pelaku usaha dituntut untuk dapat bersaing dalam segala hal. Persaingan dalam dunia usaha mewajibkan perusahaan untuk menjadi lebih unggul serta memiliki manajemen yang baik agar kegiatan usahanya dapat beroperasi secara maksimal dan sesuai dengan tujuan yang sudah direncanakan, manajemen perusahaan dapat berjalan dengan baik apabila informasi yang diperlukan oleh pihak manajemen tersampaikan dengan baik dan jelas, oleh karena itu perusahaan perlu mengembangkan sistem yang ada agar informasi-informasi yang diperlukan dapat sampai ke pihak manajemen (J Badjo, 2018).

Setiap perusahaan yang didirikan terutama perusahaan yang bergerak dalam bidang perdagangan mempunyai sasaran dan tujuan masing-masing. Tujuan umum dari setiap perusahaan dalam suatu perekonomian yang kompetitif adalah memperoleh laba setinggi-tingginya sesuai dengan perkembangan perusahaan, dampak dari perkembangan usaha yang semakin meningkat adalah persaingan antar perusahaan untuk dapat memasarkan produk-produk yang dijual. Efektifitas perusahaan dapat dinilai dari penghasilan perusahaan dan kegiatan penjualan barang dalam kaitannya untuk mencapai sasaran perusahaan, sedangkan efisiensi perusahaan dapat dinilai dari besarnya keinginan perusahaan untuk dapat memperoleh penghasilan tersebut (A Setiawan, 2018).

Penjualan tunai merupakan salah satu yang dilakukan oleh pelaku usaha untuk dapat menghasilkan laba perusahaan. Penjualan tunai merupakan penjualan dengan sistem pembayaran langsung dengan menggunakan uang tunai lalu mengambil barang dari supplier dan langsung dikirim ke customer. Pada umumnya sistem penjualan tunai didasarkan pada asumsi bahwa pembeli dapat mengambil barang apabila pembeli telah melakukan pembayaran harga barang yang dibeli secara langsung ke kasir. Penjualan merupakan aspek yang sangat penting dalam perusahaan. Perusahaan diharapkan memiliki sistem dan prosedur yang baik bertujuan agar penjualan perusahaan dapat mencapai target yang diharapkan.

Struktur organisasi perusahaan sangat berperan penting untuk menentukan kebijakan sistem penjualan perusahaan. sistem penjualan yang baik merupakan salah satu kunci pengendalian. Kegiatan penjualan tidak hanya sekedar menjual produk saja akan tetapi bagaimana penjualan tersebut dapat tercatat dengan baik dan dapat meningkatkan penjualan perusahaan (A Setiawan, 2018). Sistem akuntansi penjualan tunai merupakan suatu kesatuan unsur-unsur sistem penjualan tunai dan saling menyatu dengan fungsi-fungsi terkait, dokumen dan catatan yang digunakan oleh perusahaan serta pengendalian intern yang mengatur kegiatan penjualan tunai. Kegiatan perusahaan tidak dapat berjalan dengan baik apabila sistem akuntansi penjualan tunai yang diterapkan tidak diimbangi dengan sistem pengendalian intern yang baik yang bertujuan untuk menghindari tindakan kecurangan yang dilakukan oleh karyawan perusahaan.

Apotek Trubus merupakan usaha yang dalam kegiatan usahanya menjual berbagai jenis obat-obatan secara tunai. Penjualan secara tunai yang dijalankan oleh Apotek Trubus tentunya membutuhkan sistem akuntansi penjualan tunai yang baik yang bertujuan agar kegiatan penjualan tunai yang dilaksanakan sesuai dengan prosedur penjualan yang telah ditetapkan. Sistem yang dijalankan oleh Apotek Trubus saat ini masih sederhana seperti penyimpanan data-data yang berhubungan dengan kegiatan penjualan hingga pembuatan laporan masih menggunakan catatan secara manual dan belum terkomputerisasi. Sistem otorisasi yang dilakukan Apotek Trubus juga belum tersedia, dalam melakukan penjualan tunai pegawai Apotek Trubus dokumen nota penjualan dan faktur penjualan tidak dipisah dalam periode tertentu dan faktur penjualan yang digunakan belum tercantum nomor urut faktur.

Dokumen pendukung seperti pita register yang digunakan untuk mencocokkan data transaksi penjualan juga tidak tersedia. Pencatatan dan dokumen yang digunakan oleh Apotek Trubus masih belum lengkap dan masih dilakukan secara manual, sehingga ini dapat menyebabkan pihak manajemen kurang dalam mendapatkan informasi jika terjadi kecurangan seperti hilangnya stock barang yang didisplay dan terjadi selisih antara jumlah uang dengan jumlah persediaan barang yang dijual. Prosedur pencatatan pada sistem penjualan yang kurang tegas dapat berdampak pada lemahnya pengendalian terhadap sistem yang ada pada Apotek Trubus.

Apabila hal tersebut tidak dievaluasi kembali dapat menyebabkan terjadinya penyalahgunaan dana. Apotek Trubus perlu adanya Sistem Akuntansi

Penjualan Tunai untuk mengatur dan mengawasi kegiatan penjualan tunai. Oleh sebab itu Sistem Akuntansi Penjualan Tunai pada Apotek trubus perlu dievaluasi. Berdasarkan uraian Latar Belakang Masalah diatas, maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul **“Evaluasi Sistem Akuntansi Penjualan Tunai Pada Apotek Trubus”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka dapat diidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Apakah sistem akuntansi penjualan tunai di Apotek Trubus sudah diterapkan dengan baik dan sesuai dengan teori ?
2. Bagaimana sistem akuntansi penjualan tunai di Apotek Trubus ?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui apakah sistem akuntansi penjualan tunai pada apotek trubus sudah diterapkan dengan baik dan sesuai dengan teori
2. Untuk mengetahui bagaimana sistem akuntansi penjualan tunai pada Apotek Trubus.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Bagi STIE Perbanas Surabaya

Sebagai sarana informasi untuk mengetahui tentang evaluasi sistem akuntansi penjualan disuatu perusahaan dan bisa menjadi tambahan wawasan dan refrensi bagi mahasiswa untuk melakukan penelitian.

2. Bagi Instansi

Sebagai informasi dan masukan bagi perusahaan yang telah diteliti, sehingga dapat memperbaiki dan mengembangkan perusahaan terutama dalam meningkatkan sistem akuntansi penjualan tunai, serta dapat menjadi bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan perusahaan.

3. Bagi Pembaca

Dapat menjadi tambahan wawasan bagi pihak pembaca tentang sistem akuntansi penjualan tunai dan sebagai referensi bagi yang ingin melakukan penelitian yang sama tetapi dengan judul yang berbeda.

1.5 Sistematika Penulisan

Berikut ini penjelasan tentang Sistematika penulisan dapat dijabarkan sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini memuat latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini menguraikan mengenai teori-teori dan konsep-konsep yang mendasari dan mendukung penelitian.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini memuat desain penelitian, batasan penelitian, data dan metode pengumpulan data, dan teknik analisis data.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini memuat gambaran subyek penelitian, hasil penelitian, dan pembahasan. Pada sub bab gambaran subyek penelitian, akan dijelaskan sejarah singkat perusahaan, visi dan misi perusahaan, struktur organisasi perusahaan, job description, dan profil usaha.

BAB V PENUTUPAN

Bab ini memuat simpulan, saran, dan implikasi penelitian. Saran penelitian ini ditujukan pada penelitian selanjutnya yang akan meneliti pada topik dan perusahaan yang berbeda. Implikasi penelitian berupa masukan yang dapat dilakukan oleh manajemen untuk menghasilkan perubahan yang lebih baik dari sebelumnya.