

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Pada dasarnya perusahaan didirikan untuk mencapai berbagai tujuan, salah satunya adalah menjaga kelangsungan hidup perusahaan dan untuk mendapat laba. Semakin pesatnya perkembangan ekonomi sejalan dengan perkembangan dunia usaha, maka dalam suatu perusahaan terdapat beberapa faktor yang menuntut pihak manajemen untuk bekerja lebih efisien agar mampu bersaing dan mempertahankan perusahaan yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Dalam menjalankan kegiatan operasi suatu perusahaan semakin luas pimpinan tidaklah terlepas dari berbagai masalah, baik dibidang manajemen, produksi, penjualan, pengelolaan kas. Perusahaan dagang merupakan perusahaan yang kegiatan utamanya adalah penjualan. Sumber pendapatan perusahaan salah satunya dari penjualan kredit maupun tunai. Penjualan kredit yaitu dimana pembeli melakukan pembayaran setelah barang diterima, jumlah dan jatuh tempo pembayarannya disepakati oleh kedua pihak dan akan dicatat oleh perusahaan sebagai piutang. Sedangkan penjualan tunai yaitu pembeli harus melakukan pembayaran sesuai harga barang yang dipesan sebelum barang diserahkan kepada pembeli. Tujuan penjualan tunai yaitu agar hasil dari penjualan tersebut langsung terealisasi dalam bentuk kas yang dibutuhkan perusahaan.

Perusahaan akan lebih terjamin kelangsungan dan dapat terus berkembang untuk meningkatkan omset penjualan, apabila aktivitas penjualan dikelola dengan baik salah satunya adalah dengan pencatatan penjualan yang cepat dan tepat

dalam upaya pembuatan laporan penjualan untuk kepentingan manajemen. Perusahaan membutuhkan sistem yang akan berperan dalam pemrosesan dan pengolahan data penjualan tunai, yaitu Sistem Akuntansi Penjualan Tunai. Sistem Akuntansi Penjualan Tunai tersebut bertujuan untuk mengatur pelaksanaan kegiatan penjualan secara tunai dan untuk mengawasi agar tidak terjadi penyelewengan atau kecurangan yang dapat menimbulkan kerugian perusahaan dan mendukung aktivitas bisnis perusahaan dalam mengelola, memproses data transaksi secara efektif dan efisien, karena semakin baik sistem yang dimiliki perusahaan maka akan semakin baik pula kinerja perusahaan tersebut. Sistem akuntansi yang disusun untuk suatu perusahaan dapat diproses dengan cara manual atau proses dengan menggunakan mesin-mesin mulai dengan mesin pembukuan yang sederhana sampai dengan komputer. Sistem Akuntansi Penjualan Tunai sangat berperan dalam meningkatkan omset penjualan dan mencari pangsa pasar yang lebih luas, karena akan membantu manajemen perusahaan dalam menyediakan informasi yang berkaitan dengan semua kegiatan perusahaan

Manajer penjualan yang berperan sebagai perencanaan, koordinasi, dan pengendalian kegiatan, sangat memerlukan informasi kegiatan penjualan dan keadaan keuangan perusahaan, seperti informasi piutang dan informasi utang. Pemakai informasi dapat dibagi dalam kelompok besar yaitu *ekstern* dan *intern*, pemakai *ekstern* mencakup pemegang saham, *investor*, *kreditur*, pemerintah, pelanggan, pemasok, dan masyarakat umum. Pemakai *ekstern* menerima dan tergantung pada beragam keluaran dari sistem informasi akuntansi suatu organisasi. Agar dapat menyediakan informasi-informasi tersebut, Sistem

Akuntansi Penjualan Tunai harus dilaksanakan berdasarkan pada prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan itu sendiri. Informasi yang disediakan oleh Sistem Akuntansi Penjualan Tunai tersebut merupakan suatu hasil pengolahan data dalam bentuk yang lebih berarti dan berguna bagi para penggunanya, karena menggambarkan kejadian nyata yang digunakan dalam mengambil keputusan. Informasi yang dihasilkan oleh suatu sistem akuntansi dalam sebuah perusahaan digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan, agar pengambilan keputusan yang dilakukan oleh pihak manajemen perusahaan selalu tepat.

Dalam pengambilan keputusan selalu mencari informasi yang akurat agar menjadikan keputusan yang diambil tersebut sebagai keputusan yang terbaik, perusahaan selaku penyedia informasi dituntut untuk dapat memberikan informasi tentang berbagai hal yang menjelaskan keadaan perusahaan tersebut. Pihak-pihak luar seperti *kreditur*, calon-calon *investor* dan kantor pajak sangat membutuhkan informasi yang tersedia untuk kepentingan mereka sendiri, disamping itu, pihak *intern* yaitu manajemen, juga sangat memerlukan informasi untuk mengawasi, mengetahui, dan mengambil keputusan. Untuk itu penulis tertarik untuk menuangkan ke dalam penulisan mengenai penjualan pada **PT. INTRACO PENTA, TBK** yang disajikan dalam penulisan yang berjudul “**Sistem Akuntansi Penjualan Tunai pada PT. Intraco Penta, Tbk**”

1.2. Tujuan Magang

Secara umum kegiatan magang pada Program Studi Diploma Tiga Akuntansi (D3) Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia bertujuan menghasilkan lulusan tenaga inti yaitu: Akuntansi Keuangan dan Manajemen, Pemeriksaan

Akuntansi, Perpajakan, Komputer Akuntansi, Manajemen Keuangan dan Perbankan. Adapun tujuan penelitian didalam penulisan ini ialah :

1. Untuk mengetahui dan sekaligus mempelajari Sistem Akuntansi Penjualan Tunai pada PT. Intraco Penta, Tbk.
2. Untuk mengetahui Pengendalian Internal sistem akuntansi penjualan tunai pada PT. Intraco Penta, Tbk.

1.3. Manfaat Magang

Manfaat magang ini diharapkan dapat memberikan manfaat dan kegunaan bagi pihak-pihak sebagai berikut :

1. Bagi penulis
 - a. Mempraktekkan ilmu yang telah didapat dalam perkuliahan dengan membandingkannya kedalam praktek kerja yang sebenarnya.
 - b. Menambah pengetahuan, memberikan pengalaman serta membantu penulis untuk lebih memahami dunia kerja yang akan kita hadapi.
2. Bagi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Jakarta

Sebagai referensi dan bahan acuan bagi mahasiswa lain yang akan melakukan penelitian lebih lanjut tentang Sistem Akuntansi Penjualan Tunai.

1.4. Tempat Praktek Kerja Magang

Penulis melakukan program praktek kerja magang pada PT. Intraco Penta, Tbk yang beralamat di Jl. Raya Cakung Cilincing RT 005 RW 010, Semper Timur Cilincing Jakarta Utara DKI Jakarta.

1.5. Waktu Pelaksanaan Magang

Kegiatan pelaksanaan praktek magang pada PT. Intraco Penta, Tbk yang dimulai pada tanggal 4 Maret sampai dengan 3 Mei 2019. Adapun waktu dan hari praktek kerja magang yang diberikan yaitu hari senin sampai dengan hari jumat.

1.6. Metode Penulisan

Dalam penyusunan Laporan Tugas Akhir ini penulis menggunakan cara sebagai berikut:

1. Metode observasi

Dalam metode observasi ini penulis mengadakan pengamatan langsung pada perusahaan di bagian Penjualan untuk mendapatkan data-data tentang sistem akuntansi penjualan yang benar terjadi.

2. Metode wawancara

Dalam hal ini penulis mengumpulkan data secara tatap muka atau menanyakan langsung hal-hal yang berhubungan dengan pencatatan penjualan.

3. Studi Pustaka

Mencari bahan tentang laporan kuliah kerja praktek dan mempelajari buku-buku atau sumber-sumber lain yang berhubungan dengan materi yang akan dibahas kedalam penyusunan laporan kuliah kerja praktek.

4. Penelitian lapangan

Pengumpulan data dengan terjun langsung ke lapangan dengan meneliti keadaan yang sebenarnya yang terjadi, serta bagian pekerjaan yang

berhubungan dengan data yang akan diambil untuk menyusun laporan kuliah kerja praktek.