

I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan bisnis sekarang semakin menuntut setiap perusahaan untuk melakukan berbagai macam strategi yang dapat menunjang tujuan utama pada perusahaan. Tujuan utama perusahaan yaitu untuk mencapai laba yang optimal. Tujuan tersebut dapat dicapai dengan meningkatkan jumlah penjualannya. Penjualan merupakan sumber penerimaan kas utama pada perusahaan. Oleh karena itu, aktivitas penjualan merupakan suatu kegiatan yang sangat penting guna menunjang keberhasilan dalam memasarkan suatu produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan. maka dari itu aktivitas penjualan harus dikelola dengan baik dan benar, agar dapat memberikan suatu keuntungan yang besar untuk perusahaan. Penjualan dapat dilaksanakan secara tunai maupun kredit. Penjualan tunai adalah penjualan yang transaksi jual belinya dilakukan dengan pembayaran secara langsung, sedangkan penjualan kredit yang transaksinya dilakukan dengan pembayaran tidak langsung atau memakai jangka waktu (Mulyadi, 2017:378).

Bivak Terrace merupakan kedai kopi yang bergerak di bidang kuliner, khususnya minuman kopi yang sudah berdiri sejak 1 Mei 2017. Bivak Terrace dalam menjalankan kegiatan operasionalnya, menerapkan metode pembayaran secara tunai. Target pasar Bivak Terrace adalah kalangan muda muda dan pecinta *coffee* tentunya. Pemilik mendirikan Bivak Terrace dengan bergaya santai, karena desain disesuaikan dengan target pasar. Adapun fasilitas yang disediakan selain suasana yang santai adalah *wifi* gratis. Fasilitas ini merupakan salah satu strategi pemasaran pemilik untuk menarik minat pelanggan, selain itu *coffee* yang disajikan adalah jenis kopi dengan kualitas terbaik dan memiliki cita rasa yang unik yang diolah sendiri oleh Kedai Kopi Bivak Terrace. Bivak Terrace memanfaatkan sosial media untuk memasarkan bisnisnya dan menarik pelanggan untuk datang seperti *instagram*, *facebook*, dan *youtube*. Selain memanfaatkan *social media* sistem pemasaran penjualan yang ada di Bivak Terrace juga melalui *gojek*, *grab*, dan *tokopedia*. Alur penjualan tunai yang terjadi di Bivak Terrace adalah pembeli datang ke tempat, menentukan pesanan atau minuman, pesanan akan diproses ketika pesanan sudah dilakukan maka langkah selanjutnya adalah transaksi pembayaran. Namun sistem penjualan tunai yang diterapkan masih sederhana. Hal ini dapat dilihat bahwa dalam pemisahaan fungsi masih terdapat fungsi yang menyatu yaitu fungsi produksi dan fungsi gudang, tidak terdapat struktur organisasi pada Kedai Kopi Bivak Terrace, dalam pencatatan jurnalnya Kedai kopi Bivak Terrace hanya terdapat 1 jurnal yaitu jurnal pada saat terjadi penjualan tunai, tidak terdapat bagan flowchart penjualan tunai pada Kedai Kopi Bivak Terrace, dan yang terakhir dalam jumlah kas yang diterima Kedai Kopi Bivak Terrace tidak langsung menyeter ke bank baik di hari tersebut atau hari berikutnya (Bukti tercantum dalam lampiran Kuesioner Sistem Pengendalian Internal halaman 48). Maka dari itu sangat penting sistem penjualan tunai untuk menunjang kegiatan operasional agar berjalan dengan maksimal, sehingga perlu adanya perbaikan dari sistem penjualan tunai yang lama ke sistem yang baru.

Dengan diterapkannya sistem akuntansi penjualan tunai diharapkan dapat meminimalisir risiko-risiko dalam penjualan tunai, karena sistem akuntansi yang

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPI.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPI.

diterapkan dapat memberikan sistem informasi yang mutakhir mengenai harga, syarat pembayaran dan pengambilan keputusan tentang penjualan tunai yang terjadi. Saat ini sistem akuntansi penjualan tunai pada Bivak Terrace sangatlah diperlukan untuk mengatur pelaksanaan dan kegiatan perusahaan dan dapat juga mempermudah kegiatan operasionalnya, yaitu untuk mempermudah mengenai segala sesuatu kegiatan yang rutin dilakukan untuk dapat menciptakan penjualan yang efektif dan efisien. Maka penulis melakukan tinjauan lapang sistem akuntansi penjualan tunai yang diterapkan perusahaan tersebut. Hasil dari tinjauan akan dituangkan kedalam tugas akhir dengan judul “Perancangan Sistem Penjualan Tunai pada Kedai Kopi Bivak Terrace”.

2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan sebelumnya, maka rumusan masalah dalam Laporan Tugas Akhir ini adalah sebagai berikut:

Bagaimana tahapan perencanaan perancangan sistem penjualan tunai di Kedai Kopi Bivak Terrace?

Bagaimana perancangan sistem penjualan tunai pada Kedai Kopi Bivak Terrace?

3 Tujuan

Tujuan penulisan Laporan Tugas Akhir dengan topik penerapan sistem akuntansi penjualan tunai pada Bivak Terrace adalah sebagai berikut:

Menguraikan tahapan perencanaan perancangan sistem penjualan tunai di Kedai Kopi Bivak Terrace.

Menguraikan perancangan sistem penjualan tunai pada Kedai Kopi Bivak Terrace.

4 Manfaat

Dari penulisan Laporan Tugas Akhir ini, penulis mengharapkan dapat memberikan manfaat diantaranya bagi:

1. Bivak Terrace
Penulisan tugas akhir ini diharapkan dapat menjadi bahan masukan bagi kedai kopi dalam menguraikan kebijakan sistem akuntansi atas penjualan tunai.

2. Sekolah Vokasi IPB
Praktikum Kerja Lapangan (PKL) diharapkan dapat menambah jalinan kerjasama dengan pihak kedai kopi. Pihak kampus juga dapat menambah referensi terkait Perancangan Sistem Penjualan Tunai pada Kedai Kopi Bivak Terrace

Penulis

Sebagai sarana untuk mempraktekkan secara langsung di lapangan atas teori yang telah didapatkan selama perkuliahan, serta untuk memperluas pengalaman dan pengetahuan terutama mengenai sistem akuntansi penjualan tunai pada Bivak Terrace.

Pembaca

Penulisan tugas akhir ini dapat dijadikan referensi sebagai bahan acuan untuk penyusunan tugas akhir selanjutnya.

