

I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pandemi *covid-19* yang terjadi saat ini semakin meluas dan membahayakan. Begitu banyak perusahaan yang sampai saat ini masih berusaha untuk menstabilkan arus bisnisnya atau bahkan dipaksa tutup oleh keadaan karena hancurnya pendapatan yang dihasilkan dari aktivitas bisnisnya. Keadaan tersebut berdampak ke berbagai perusahaan, mulai dari perusahaan jasa, dagang, maupun manufaktur. Setelah satu tahun lebih pandemi berlangsung, mulai banyak perusahaan yang bangkit untuk meneruskan aktivitas bisnisnya dengan format yang telah disesuaikan dengan keadaan. Persaingan pun mulai muncul kembali dan membuat perusahaan yang mulai bangkit tersebut dituntut untuk dapat bersaing dalam berbagai hal. Pengembangan sistem menjadi salah satu pilihan yang bijak agar dapat unggul dalam persaingan. Pengembangan tersebut harus dilakukan di berbagai segmen bisnisnya, salah satunya yaitu dalam sistem akuntansinya.

Sistem akuntansi tentu diperlukan oleh setiap perusahaan dalam bidang usaha apapun untuk mempermudah kegiatan bisnis yang dilakukan perusahaan secara rutin. Sistem akuntansi membuat aktivitas bisnis dalam hal pencatatan transaksi di perusahaan menjadi lebih jelas dan terstruktur, karena setiap proses dibukukan atau didokumentasikan sehingga data yang ada dapat diawasi sebelum diolah menjadi informasi keuangan berupa laporan keuangan yang andal. Perusahaan akan terus mengupayakan keberlangsungan aktivitas bisnisnya, setiap produk yang akan dijual harus berkualitas agar standar mutu perusahaan tetap terjaga. Untuk menjaga kualitas tersebut, perusahaan harus memiliki sistem penjualan yang baik.

Sistem penjualan merupakan salah satu hal yang patut diperhatikan oleh perusahaan-perusahaan, baik itu perusahaan jasa, dagang, maupun manufaktur untuk memastikan tercapainya suatu tujuan dalam bisnis perusahaannya. Dalam sebuah jurnal, Savitri (2013) menyatakan bahwa Tujuan umum dari setiap perusahaan dalam suatu perekonomian yang kompetitif adalah memperoleh laba yang sebesar-besarnya sesuai dengan pertumbuhan perusahaan dalam jangka panjang. Dalam perusahaan dagang, sistem penjualan dapat dijadikan tolak ukur baik atau tidaknya aktivitas suatu perusahaan berjalan, serta tercapai atau tidaknya tujuan yang dimiliki oleh perusahaan.

Penjualan tunai merupakan salah satu cara yang dilakukan oleh perusahaan untuk menghasilkan laba. Penjualan tunai merupakan penjualan dengan mengambil barang yang tersedia di bagian *workshop* dan langsung dikirim ke *customer* menggunakan sistem pembayaran langsung dengan memakai uang tunai sebagai alat tukarnya. Sistem penjualan tunai pada umumnya didasarkan pada asumsi bahwa pembeli akan mengambil barang setelah harga barang disepakati dan dibayar ke bagian *marketing*. Pada sistem penjualan tunai yang dimiliki oleh CV Karya Perdana Engineering, unit yang dibeli diawal akan dijual diawal juga dan harga pokok perolehan unit yang dibeli diawal dibebankan lebih dulu sebagai harga pokok penjualan dimana sistem pencatatan tersebut mencatat setiap mutasi kuantitas persediaan maupun biayanya selama periode tertentu. Unsur-unsur



sistem penjualan tunai yang saling berhubungan satu sama lain tersebut diantaranya meliputi fungsi-fungsi yang terkait pada bagian penjualan, dokumen seperti *purchase order*, *invoice*, surat jalan, kartu gudang dan catatan lainnya serta pengendalian internal yang mengatur dan mengawasi sebagian atau seluruh kegiatan penjualan tunai yang terdapat pada *workshop* milik perusahaan.

CV Karya Perdana Engineering merupakan perusahaan dagang yang bergerak di bidang alat berat. Jenis alat beratnya adalah *forklift*. CV Karya Perdana Engineering menyediakan beberapa penawaran, mulai dari berbagai *spare part* yang dijual dan digunakan untuk memperbaiki alat-alat yang rusak, sampai dengan menjual alat berat itu sendiri secara utuh dalam bentuk sebuah unit atau itu dalam kondisi baru maupun bekas. Dengan begitu banyaknya penawaran yang disediakan perusahaan dalam usahanya, perusahaan dituntut untuk dapat mengelola kegiatan jual beli yang ada di *workshop* dengan menggunakan sistem penjualan yang efisien untuk menjaga kualitas pelayanan. Dalam hal ini, sistem penjualan tunai yang digunakan perusahaan adalah metode *FIFO* perpetual dimana perusahaan menggunakan metode tersebut karena nominal transaksi yang relatif besar, mulai dari Rp. 110.000.000,00 hingga Rp. 520.000.000,00 serta banyaknya variasi unit yang tersedia. Penggunaan metode *FIFO* perpetual tersebut dilakukan dengan cara mengeluarkan unit forklift yang pertama kali masuk ke bagian *workshop* akan dijual pertama dan setiap unit yang masuk akan diberikan *serial number* sebagai salah satu pengendalian internalnya.

Berdasarkan uraian latar belakang tersebut, penulis tertarik untuk membahas dan mendalami lebih lanjut mengenai aktivitas rutin yang berjalan di bagian *workshop* dan membahas sistem penjualan tunai. Hal itulah yang membuat penulis tertarik untuk mengambil judul “**Sistem Akuntansi Penjualan Tunai Unit Baru pada *Workshop* CV Karya Perdana Engineering**”

1.2 Rumusan Masalah

Rumusan masalah pada penulisan tugas akhir perihal sistem akuntansi penjualan tunai unit baru pada *workshop* CV Karya Perdana Engineering adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana pencatatan dalam sistem akuntansi penjualan tunai unit baru pada *workshop* CV Karya Perdana Engineering?
2. Bagaimana prosedur-prosedur yang terkait dengan sistem penjualan tunai unit baru pada *workshop* CV Karya Perdana Engineering?
3. Bagaimana sistem pengendalian internal pengelolaan unit forklift pada *workshop* CV Karya Perdana Engineering?

1.3 Tujuan

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah di atas, maka tujuan penulisan laporan akhir ini yaitu:

1. Menguraikan pencatatan dalam sistem akuntansi penjualan tunai unit baru pada *workshop* CV Karya Perdana Engineering.
2. Menguraikan prosedur-prosedur yang terkait dengan sistem penjualan tunai unit baru pada *workshop* CV Karya Perdana Engineering.
3. Menjelaskan sistem pengendalian internal pengelolaan unit forklift pada *workshop* CV Karya Perdana Engineering.

1.4 Manfaat

Berdasarkan laporan akhir ini, diharapkan dapat memiliki beberapa manfaat seperti :

1. Bagi Penulis

Tugas Akhir ini bermanfaat sebagai penerapan dari materi-materi yang diperoleh selama perkuliahan berlangsung, untuk melatih dan mengembangkan rasa profesionalitas serta kedisiplinan selama memasuki dunia pekerjaan atau bisnis, serta untuk menyelesaikan salah satu persyaratan kelulusan.

2. Bagi Perusahaan

Dapat memberikan sumbangan pemikiran atau masukan pemikiran bagi pihak manajemen CV Karya Perdana Engineering mengenai kinerja keuangan perusahaan mereka, apakah sudah baik dan sehat apabila dilihat dari metode dan teknik yang kami gunakan sebagai dasar analisis.

3. Bagi Pembaca

Tugas akhir ini diharapkan dapat digunakan sebagai referensi, landasan teori, atau sebagai bahan bacaan yang bermanfaat.



Sekolah Vokasi
College of Vocational Studies

