

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Pemilihan Tema

Pada zaman ini perkembangan teknologi dan kemajuan peradaban menjadi faktor penting yang berpengaruh pada kehidupan manusia. Salah satu hal yang paling terkena dampaknya yakni bidang ekonomi, terutama dunia usaha. Dalam dunia usaha saat ini masalah yang dihadapi semakin kompleks, seperti banyaknya pesaing dan pangsa pasar yang tidak menentu. Dalam dunia usaha, setiap pelaku usaha salah satunya perusahaan pasti memiliki tujuan yang sama, yakni mendapatkan laba. Tingkat laba yang didapat perusahaan merupakan salah satu tolak ukur keberhasilan perusahaan dalam menjalankan aktivitas bisnisnya. Laba ini didapat apabila perusahaan melakukan aktivitas bisnis, yakni transaksi jual-beli. Bagi perusahaan dagang yang kegiatan utamanya adalah menjual barang tanpa mengubah bentuknya kepada konsumen. Pada perusahaan dagang, penjualan merupakan aktivitas utama perusahaan. Besarnya pendapatan perusahaan sangat ditentukan oleh besar kecilnya penjualan. Kegiatan penjualan itu sendiri berhubungan erat dengan kegiatan marketing atau pemasaran, dimana penjualan merupakan bagian dari marketing.

Penjualan merupakan salah satu faktor terbesar yang sering dikaitkan dengan pengaruhnya terhadap perusahaan, bahkan bisa dikatakan bahwa sebagian besar proses bisnis berasal dari kegiatan penjualan. Hal ini didasarkan bahwa perusahaan dapat memperoleh laba jika dalam aktivitas operasi perusahaan terdapat transaksi penjualan. Jika tidak terjadi transaksi penjualan, biaya-biaya operasional yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk setiap bulannya tidak dapat dibiayai karena tidak ada laba untuk menutup biaya tersebut.

Salah satu hal penting yang perlu diperhatikan dalam penjualan adalah ketepatan dalam penentuan harga pokok penjualannya, dan ketepatan dalam pemilihan dimana barang yang akan dijual tersebut dibeli dengan

harga yang rendah namun kualitas baik. Penentuan harga pokok penjualan juga harus diperhatikan dengan baik agar harga yang ditawarkan mempunyai daya saing yang mumpuni untuk dibandingkan dengan perusahaan sejenis.

Dalam melakukan transaksi penjualan, dibutuhkan prosedur yang tepat agar terjadi transaksi yang efektif dan efisien, serta mengurangi adanya kesalahan yang dapat terjadi. Dalam sebuah bisnis prosedur atau lebih dikenal dengan sebutan SOP (*System Operating Procedure*) sudah menjadi *common*, dan tidak dapat dihilangkan. Tanpa adanya prosedur yang baik dan benar, jelas dan tegas, maka sebuah proses bisnis dapat berjalan tanpa arah tujuan. Prosedur atau SOP yang baik akan mengarahkan cara kerja dan aturan kerja yang jelas terhadap masing-masing fungsi bisnis. Pentingnya mempunyai SOP yang baik dan jelas akan memudahkan proses kontrol dan pengawasan berkelanjutan. Selain itu masih banyak tujuan SOP yang bisa menjadikan efektifitas segala lini perusahaan, beberapa diantaranya adalah:

1. Salah satu parameter dalam menilai mutu layanan perusahaan
2. Untuk menjaga kualitas produksi dan kinerja yang konsisten
3. Untuk mencegah terjadinya kecelakaan kerja
4. Untuk menjaga alur dan koridor masing-masing tugas pegawai, dll.

Kegiatan penjualan berhubungan erat dengan efisiensi pemasukan perusahaan (aliran kas masuk). Apabila terjadi kesalahan pada proses penjualan terutama kesalahan penentuan harga pokok penjualan, maka dapat berpengaruh pada nilai harga pokok penjualan yang ditentukan terlalu tinggi dan menyebabkan laba yang didapat oleh perusahaan rendah. Dari penjabaran tersebut penulis ingin menjelaskan alur penjualan barang yang terjadi pada PT Multi Rejeki Scienceindo yang akan dijabarkan dalam Laporan Tugas Akhir ini.

B. Rumusan Masalah

Dari penjelasan sebelumnya penulis memilih membatasi masalah-masalah yang ada, antara lain:

1. Apa saja bagian yang terkait dalam proses penjualan barang secara tunai pada PT Multi Rejeki Scienceindo?
2. Apa saja dokumen yang digunakan dalam proses penjualan barang secara tunai pada PT Multi Rejeki Scienceindo?
3. Bagaimana prosedur penjualan barang secara tunai pada PT Multi Rejeki Scienceindo?

C. Tujuan Penulisan Tugas Akhir

Tujuan yang diharapkan penulis dari penulisan Tugas Akhir diantaranya:

1. Untuk mengetahui bagian yang terkait dalam penjualan barang secara tunai pada PT Multi Rejeki Scienceindo.
2. Untuk mengetahui dokumen yang digunakan dalam penjualan barang secara tunai pada PT Multi Rejeki Scienceindo.
3. Untuk mengetahui prosedur penjualan barang secara tunai pada PT Multi Rejeki Scienceindo.

D. Manfaat Penulisan Tugas Akhir

Manfaat yang diharapkan penulis dari penulisan Tugas Akhir diantaranya:

1. Bagi Penulis
 - a. Untuk menambah pengetahuan mengenai bagian yang terkait dan dokumen yang digunakan untuk penjualan barang secara tunai pada PT Multi Rejeki Scienceindo.
 - b. Untuk menambah pengetahuan mengenai prosedur penjualan barang secara tunai pada PT Multi Rejeki Scienceindo.
 - c. Sebagai bahan pembimbingan materi teori yang diajari dengan pelaksanaan yang sebenarnya.

2. Perusahaan

Sebagai sarana untuk membangun hubungan yang baik serta memberikan peluang kerjasama yang saling menguntungkan dengan Akademi Akuntansi YKPN.

3. Pihak lain

Memberikan tambahan pengetahuan pembaca, mengenai prosedur penjualan barang kepada instansi pemerintah dan juga sebagai bahan referensi bagi karya tulis yang membahas permasalahan yang sama.