

BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Bersamaan dengan perkembangan yang cepat di dunia otomotif di nusantara yang disertai dengan permintaan pelanggan yang cukup tinggi, bahkan kini kendaraan roda empat sudah menjadi kebutuhan primer bagi sebagian orang. Perusahaan dituntut untuk dapat mencapai penjualan produk yang maksimal. Untuk mencapai hal tersebut, tentu saja perusahaan membutuhkan strategi penjualan yang tepat dan efektif, penjualan bertujuan untuk mendapatkan keuntungan dari barang ataupun jasa dari produsen yang telah dikelola dengan baik untuk mendapatkan untung sebesar mungkin. Namun hal tersebut membutuhkan peningkatan kinerja dari pemasok untuk mendukung kualitas dan juga mutu dari barang atau jasa yang akan dipasarkan. Perusahaan juga harus memiliki strategi penjualan dalam melayani pembeli dengan baik agar dapat memberikan kepuasan yang maksimal terhadap konsumen sehingga perusahaan tersebut mendapatkan pelanggan setia.

Tingkat penjualan yang baik tentu saja akan berpengaruh besar terhadap kesuksesan di sebuah perusahaan. Hal tersebut dipengaruhi oleh prosedur penjualan yang baik pula. Prosedur yang baik akan membuat transaksi penjualan berjalan secara optimal. Di dalam sebuah perusahaan, masalah penjualan dapat mempengaruhi fungsi-fungsi lainnya. Kegagalan dalam penjualan akan berdampak pada upaya memperoleh pemasukan kas dan kelangsungan hidup perusahaan yang menjadi

terhambat. Oleh karena itu, masalah penjualan harus mendapatkan perhatian yang sangat serius. Sistem dan prosedur penjualan merupakan suatu tahapan proses kerja yang diterapkan didalam menjalankan pekerjaan akan menghususkan pada departemen penjualan. Dengan adanya sistem dan prosedur penjualan dalam perusahaan, departemen penjualan dapat mengerjakan tugas-tugasnya dengan baik dan terkoordinir sehingga bisa menyelesaikan masalah penjualan dengan maksimal. Dengan demikian, sistem dan prosedur penjualan sangat penting bagi jalannya kehidupan suatu perusahaan.

PT. NASMOCO *Authorized Toyota Dealer* merupakan *dealer* resmi Toyota yang ada di Jawa Tengah dan DIY. Sedangkan PT.Nasmoco Kaligawe yang berkolasi di Jalan Raya Kaligawe KM.5, Terboyo Semarang merupakan salah satu cabang dari dealer resmi toyota yang berada di Jawa Tengah. PT. Nasmoco Kaligawe tergabng didalam nasmoco grup. Aktivitas yang dilakukan PT.Nasmoco Kaligawe yaitu penjualan mobil toyota baru maupun bekas, *service mobil*, *body repair* serta penjualan *spare part*.

Sistem informasi akuntansi yaitu meliputi bukti transaksi, alat yang digunakan untuyk mencatat, laporan, dan sistem yang diterapkan untuk mencatat transaksi dan pelaporannya. Salah satu sistem akuntansi yang diterapkan di PT. Nasmoco Kaligawe adalah sistem akuntansi penjualan tunai. Didalam perusahaan, penerimaan kas sangat dipengaruhi oleh naik turunnya transaksi penjualan tunai.

Sistem akuntansi penjualan tunai terdiri dari prosedur penjualan tunai, dokumen – dokumen bukti transaksi seperti catatan akuntansi penjualan tunai dan penerimaan kas selama transaksi penjualan tunai berlangsung.

Sistem Informasi Akuntansi ini disusun oleh perusahaan agar dapat mencapai fungsinya, yakni dapat menghasilkan informasi akuntansi yang tepat waktu, relevan dan terpercaya. Didalam sistem informasi akuntansi banyak sekali mengandung faktor-pengendali, oleh karena itu pantas atau tidaknya sistem informasi akuntansi akan berpengaruh banyak pada fungsi manajemen ketika melaksanakan pengendali intern.

Salah satu dasar untuk mengambil keputusan terkait aktivitas yang ada di perusahaan adalah bagian dari informasi yang dihasilkan. Jika sebuah perusahaan mempunyai prosedur akuntansi yang tidak baik. Maka kemungkinan perusahaan tersebut tidak mampu menjalankan hasil transaksi dengan rinci serta terstruktur. Kemungkinan perusahaan tersebut tidak bias mendapatkan informasi yang tepat serta relevan untuk keperluan pengambilan keputusan yang bersangkutan dengan kegiatan serta keberlangsungan hidup perusahaan tersebut. Sebab didalam sistem informasi akuntansi bersangkutan dengan banyak faktor pengendali, maka dari itu mungkin saja perusahaan tidak bisa menjalankan atau menerapkan pengendalian tersebut secara maksimal.

Pentingnya Sistem Informasi Akuntansi pada sebuah perusahaan menjadi alasan penulis untuk memilih judul “SISTEM PENJUALAN TUNAI MOBIL TOYOTA PADA PT.NASMOCO KALIGAWA SEMARANG”

karena berdasarkan penelitian penulis, PT.Nasmoco Kaligawe dinilai masih terdapat kelemahan dalam penerapan sistem informasi akuntansi di perusahaan tersebut. Terutama pada bagian pengendalian internalnya sehingga akan berdampak pada penjualan, dikarenakan masih kurangnya komunikasi dan ketersediaan jumlah unit mobil dari TOYOTA Astra Motor (TAM).

1.2. Rumusan Masalah

PT. Nasmoco Kaligawe adalah cabang *dealer* resmi toyota yang tergabung pada *nasmoco grup*. Aktifitas yang dilakukan oleh PT. Nasmoco Kaligawe antara lain yaitu penjualan mobil Toyota baru maupun bekas, service kendaraan serta penjualan spare part. Salah satu sistem akuntansi yang diterapkan di PT. Nasmoco Kaligawe adalah sistem akuntansi penjualan tunai. Dalam proses penjualannya, bagaimanakah prosedur penggunaan sistem akuntansi penjualan tunai pada PT. Nasmoco Kaligawe. Dengan demikian, maka penulis merumuskan permasalahan sebagai berikut :

1. Apasaja pengendalian internal yang digunakan PT.NasmocoKaligawe?
2. Bagaimanaprosedurpenjualansecaratunai padaPT.NasmocoKaligawe?
3. Adakahkendala yang terjadipadasistempenjualantunai yang diterapkan di PT.NasmocoKaligawe?

1.3. Tujuan Penelitian

1. Mengetahui pengendalian internal yang dilaksanakan di PT. Nasmoco Kaligawe.

2. Mengetahui bagaimana implementasi sistem akuntansi penjualan tunai pada PT. Nasmoco Kaligawe.
3. Mengetahui apakah terdapat kendala yang terjadi pada sistem penjualan tunai pada PT. Nasmoco Kaligawe.

1.4. Manfaat Penelitian

1. Bagi penulis yaitu, untuk menambah ilmu serta pengetahuan penulis, dan dapat memahami bagaimana penerapan teori yang didapatkan di perkuliahan kedalam dunia kerja secara nyata, terkait tentang Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai dalam sebuah perusahaan.
2. Manfaat bagi perusahaan yaitu, sebagai tambahan informasi serta anjuran bagi perusahaan yang dapat digunakan untuk mempertimbangkan serta untuk perbaikan dan pengembangan perusahaan tersebut ketika menjalankan pengendalian internal, khususnya pada bagian ketersediaan stock barang.
3. Manfaat bagi mahasiswa yaitu, sebagai masukan, tambahan informasi dan pembandingan untuk peneliti lain dengan topik yang sama dimasa mendatang.