

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Penjualan adalah suatu kegiatan yang sangat berperan penting dalam perusahaan jasa maupun barang, dalam perusahaan penjualan merupakan suatu kegiatan yang sangat penting dengan tujuan untuk memperoleh laba, tanpa adanya penjualan maka perusahaan tersebut tidak mendapatkan laba bahkan akan mengalami kerugian, karena penjualan merupakan faktor penting untuk menentukan laba dan ruginya perusahaan. Dengan demikian prosedur penjualan yang baik sangat dibutuhkan untuk perusahaan agar memperoleh laba yang besar.

Keberhasilan suatu perusahaan pada umumnya dinilai dari kemampuannya dalam mengelola dan memperoleh laba. Dengan laba yang diperoleh, perusahaan akan dapat mengembangkan berbagai kegiatan didalam perusahaan tersebut, meningkatkan jumlah aktiva dan modal serta dapat memperbesar perusahaan tersebut. Untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan mengandalkan kegiatan usahanya dalam bentuk penjualan. Semakin besar volume penjualan semakin besar pula laba yang diperoleh perusahaan tersebut.

Penjualan sendiri terbagi menjadi 2, yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Menurut McLeod (2001:5) Penjualan merupakan pendapatan utama dari sebuah perusahaan dan merupakan unsur terpenting dalam proses kemajuan suatu perusahaan. Penjualan sendiri memiliki 2 sistem dalam pengaplikasian di perusahaan yakni :

1. Penjualan Tunai

Penjualan tunai merupakan kegiatan perdagangan dimana penjual akan menerima uang dari *customer* terlebih dahulu baru setelahnya akan dilakukan pengiriman barang

2. Penjualan Kredit

Penjualan kredit merupakan kegiatan perdagangan dimana antara penjual dan pembeli membuat kesepakatan jangka waktu pembayaran sehingga penjual melakukan pengiriman barang terlebih dahulu, dan akan menerima pembayaran sesuai jangka waktu yang disepakati di awal.

Al Huda Souvenir merupakan sebuah *home industri* yang baru berdiri pada Maret 2021 dan menyediakan berbagai macam souvenir islami, beralamat ampel kejooran 1 nomer 1, Ampel, Kec. Semampir, Kota Surabaya, Jawa Timur. Al Huda Souvenir sebagai *home industri* yang bergerak di bidang penyediaan souvenir islami memiliki prosedur yang masih sederhana dimana semua bagian dalam penjualan tersebut hanya dipegang 1 orang karyawan saja, sehingga terjadi perangkapan jabatan dalam penjualan Al Huda Souvenir.

Dari latar belakang yang telah penulis paparkan diatas, penulis tertarik untuk mengangkat judul Tugas Akhir “Prosedur Penjualan Tunai Souvenir Islami Di Al-Huda Souvenir”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah “Bagaimana prosedur penjualan tunai pada Al Huda Souvenir?”

C. Tujuan Penelitian dan Manfaat

1. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk “Mengetahui Prosedur Penjualan Tunai Pada Al Huda Souvenir”

2. Manfaat Penelitian

a. Manfaat bagi Perusahaan

Sebagai bahan pertimbangan Al Huda Souvenir untuk mengambil suatu keputusan yang terkait dengan prosedur penjualan tunai.

b. Manfaat bagi Penulis

Menambah wawasan serta pengetahuan tentang prosedur penjualan tunai, menerapkan ilmu yang telah penulis dapat selama berkuliah di Politeknik NSC Surabaya, serta membuat penulis menemukan banyak hal baru yang membuat penulis lebih semangat lagi.

c. Manfaat bagi Politeknik NSC Surabaya

Penelitian ini bisa menambah bahan *referensi* di perpustakaan Politeknik NSC Surabaya.