**LAPORAN AKHIR PRAKTEK**

**SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN TUNAI PADA PT ADA DISTRIBUTOR SUKSES**

*Diajukan untuk memenuhi salah satu persyaratan*

*dalam menyelesaikan pendidikan Ahli Madya pada*

*ProgramStudi Diploma III Akuntansi*

*Oleh*

CITRA TIATIRA TUNANG

NIM 14004015



**POLITEKNIK NEGERI MANADO**

**JURUSAN AKUNTANSI**

**PROGRAM STUDI D III AKUNTANSI**

**2017**

**DAFTAR ISI**

**HALAMAN SAMPUL……………………………………………………………… i**

**HALAMAN JUDUL………………………………………………………………... ii**

**LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING…………………………………….. iii**

**LEMBAR PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN……………………………... iv**

**DAFTAR RIWAYAT HIDUP……………………………………………………... v**

**ABSTRAK…………………………………………………………………………... vi**

**KATA PENGANTAR …… ...……………………………………………………… vii**

**DAFTAR ISI ……..………………………………………………………………... ix**

**DAFTAR TABLE ………………………………………………………………….. x**

**DAFTAR GAMBAR ……………………………………………………………….. xi**

**DAFTAR LAMPIRAN …………………………………………………………….. xi**

**BAB I PENDAHULUAN**

1. 1 Latar Belakang Masalah…….. …………………………………… 1

1.2 Rumusan Masalah……. ………………………………………….. 3

1.3 Tujuan Penelitian…… ……………………………………………. 3

1.4 Manfaat Penelitian…… …………………………………………… 4

1.5 Metode Analisis Data ……………………………………………. 4

1.6 Gambaran Umum Perusahaan……………………………………. 4

a) Sejarah Perusahaan……………………………………………. 4

b) Struktur Organisasi dan Job Deskripsi…………………........... 6

c) Aktivitas Usaha……………………………………………….. 22

**BAB II DESKRIPSI PRAKTEK AKUNTANSI**

1. Sistem Akuntansi Penjualan……………………….……...................... …12
2. Pengertian Sistem Akuntansi penjualan………. .………….. ……… 12
3. Tujuan Sistem Akuntansi Penjualan……………………...… ……... 16
4. Unsur-unsur Sistem Akuntansi Penjualan……………………… …..16
5. Sistem Pengendalian Intern Penjualan………………………………18
6. Simbol-simbol Bagan Alir (Flowchart)…………………………. ….20
7. Praktek Sistem Akuntansi Penjualan Sparepart……………………….. ...22
8. Prosedur Penjualan Sparepart perusahaan……........................... 22
9. Penjualan Tunai Sparepart ……………………… ……………. 22
10. Sistem Pengendalian Intern…………………………………..... 25
11. Evaluasi Praktek Sistem Akuntansi Penjualan tunai sparepart…………. 27

Alat Ukur : SIA : Sistim Pengendalian Intern Entitas

**BAB III PENUTUP**

1. Kesimpulan…………..…………………………………………………… 28
2. Saran ……………………………………………………………………... 28

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPI**

**BAB I**

**PENDAHULUAN**

1. **Latar Belakang**

**S**etiap perusahaan yang didirikan,baik perusahaan yang bergerak dalam bidang perdagangan,industry maupun jasa mempunyai tujuan dan sasarannya masing-masing.Tujuan umum dari setiap perusahaan dalam suatu perekonomian yang kompetitif adalah memperoleh laba yang sebesar-besarnya sesuai dengan pertumbuhan perusahaan dalam rangka panjang. Hal yang perlu mendapat perhatian adanya kecenderungan terjadinya ketidak selararasa antara tujuan dan sasaran perusahaan.Efektifitas perusaan dan kegiatan.

Disetiap perusahan pasti memiliki sebuah gudang untuk menyimpan persediaan yang dibutukan. Persediaan merupakan investasi terbesar dalam aktiva lancar, baik pada perusahaan jasa,dagang maupun manufaktur. Persediaan merupakan barang dagangan yang dibeli kemudian disimpan untuk dijual dalam operasi normal perusahaan sehingga perusahan senantiasa memberi perhatian yang besar dalam persedian.Persediaan mempunyai arti yang sangat strategis bagi perusahan baik perusahan dagang maupun perusahan industri.

Modal yang tertanam dalam persediaan sering kali merupakan harta lancar yang paling besar dalam perusahan, dan juga merupakan bagian yang paling besar dalam perusahan. Penjualan akan menurun jika barang tidak tersedia dalam bentuk, jenis, mutu, dan jumlah yang diinginkan pelangan. Prosedur penjualan yang efisien atau upaya penjualan yang tidak memadai dapat membebani suatu perusahaan dengan persediaan yang berlebihan dan tidak terjual.Jadi, penting bagi perusahaan untuk mengendalikan persediaan secara cermat untuk membatasi biaya penyimpanan yang terlalu besar.

Kerusakan, pemasukan yang tidak benar, lalai untuk mencatat permintaan, barang yang dikeluarkan tidak sesuai dengan pesanan, dan semua kemungkinan lainnya dapat menyebabkan catatan persediaan berbeda dengan persediaan yang sebenarnya ada di gudang.Untuk itu, diperlukan pemeriksaan persediaan secara periodik atas catatan persediaan dengan perhitungan yang sebenarnya.Kebanyakan perusahan melakukan perhitungan fisik setahun sekali.Namun ada juga yang melakukannya sebulan sekali dan sehari sekali.

PT Ada Distributor Sukses adalah perusahan yang bergerak di bidang distributor yang menjual makana ringan (*snack)*, beras, dan rokok. Karena melihat barang yang dijual memiliki jumlah yang relatif cukup banyak serta rentan akan adanya kerusakan, maka diperlukan adanya pengendalian intern terhadap persediaan sehingga nantinya diharapakan dapat terhindar dari tindakan-tindakan yang tidak diinginkan serta penyajian persediaan dalam laporan keuangan dapat lebih akurat.

Prosedur Penjualan Tunai pada perusahaan terdiri dari

1. Prosedur Order Penjualan
2. Prosedur Penerimaan kas
3. Prosedur Penyerahan barang
4. **Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan maka rumusan masalah dalam laporan akhir praktek ini adalah : ”Bagaiman Sistem Akuntansi Penjualan Tunai PT Ada Distributor Sukses”.

1. **Tujuan Penelitian**
2. Untuk mengetahui apakah sistem akuntansi penjualan pada PT Ada distributor sukses telah berjalan secara efektif dan efisien
3. Untuk mengetahui bagaimana sistem pengendalian intern pada PT Ada distributor sukses
4. Untuk mengetahui bagian-bagian terkait dalam menjalankan transaksi penjualan serta fungsi masing-masing bagian pada PT Ada distributor sukses
5. **Manfaat Penelitian**
6. Sebagai bahan masukan, informasi dan perbandingan bagi peneliti yang lainnya dengan judul yang sama dimasa yang akan datang serta sumbangan pemikiran bagi pengembangan pengetahuan dari penulis
7. Sebagai bahan informasi tambahan dan masukan bagi perusahaan yang dapat dijadikan pertimbangan didalam perbaikan dan pengembangan perusahaan, terutama dalam menjalankan dan menentukan kebijakan sistem akuntansi penjualan bagi perusahaan.
8. Menambah pengetahuan dan pengalaman penulis dalam penelitian tentang pelaksanakan system akuntansi penjualan tunai.
9. **Metode Analisa Data**
10. Data Primer

Merupakan data yang belum diolah yang langsung diperoleh penulis, yaitu berupa dokumen maupun keterangan-keterangan yang diperoleh dari hasil wawancara dengan karyawan yang telah dipilih oleh PT Ada distributor sukses

1. Data Sekunder

Merupakan data yang diperoleh penulis dalam bentuk jadi, yaitu berupa bagan alir prosedur penjualan dan struktur organisasi yang diperoleh dari bagian umum

1. **Teknik Pengumpulan Data**

Pengumpulan data yang dilakukan penulis laporan ini menggunakan metode sebagai berikut :

1. Wawancara, yaitu teknik pengumpulan data yang digunakan penulis yang mana penulis melakukan tanya jawab langsung dengan pihak terkait terutama mengenai sistem akuntansi penjualan dan hal-hal lain yang dianggap penting bagi penulis
2. Dokumen, yaitu dengan melakukan pengutipan secara langsung terhadap data-data yang dimiliki persahaan seperti prosedur penjualan, sejarah perusahaan, dan struktur organisasi
3. **Deskripsi Umum Perusahan**
4. **Sejara Singkat Perusahan**

PT Ada Distributor Sukses mempunyai inti usaha di bidang makanan ringan (*snack)*. PT Ada Distributor Sukses adalah salah satu perusahan kelompok produk konsumen di indonesi, yang didirikan pada tanggal 17 Febuari 1997.

Perusahan tergabung dalam kelompok usaha PT Ada Distributor Sukses. Perusahan juga merupakan induk perusahan dengan memiliki baik secra langsung maupun tidak langsung lebih dari 50% saham anak perusahan berikut:

1. PT Sinar Pangan Barat (SPB) yang berdomisili di Medan. Jenis usahanya makanan dan olahan, mulai beroprasi sejak tahun 1991
2. PT Sinar Pangan Timur (SPT) yang berdomisili di surabaya jenis usahanya industry makanan dan olahan, beroprasi sejak 1992
3. Torabika Eka Semesta (TES) yang berdomisili di Tanggerang. Jenis usahanya industry pengolahan kopi bubuk dan instan, mulai beroprasi sejak tahun 1990
4. PT Kakao Mas Gemilang (KMG) dimiliki tes dengan kepilikan 96% berdomisili di Tanggerang. Beroprasi sejak tahun 1985

PT Ada Distributor Sukses juga memilki Visi dan Misi yaitu:

1. Visi
2. Menjadi prosedur dengan kualitas produk makanan dan minuman yang dipercaya oleh konsumen, baik dipasat demesti maupun internasional, dan mengendalikan saham yang signifikan.
3. Misi

* Terus meningkatkan posisi kompetitip kami dalam kategori
* Menyediakan lingkungan kerja yang menantang, menyenangkan dan menguntungkan secra finasial dimana persainagn yang adil dang bertangung jawab
* Membawa nilai-nilai kepada *stake holder* kita denagn mengamankan pertumbukan keunagan kita di struktur yang kuat pada industry.

1. **Sruktur Organisasi dan Job Deskripsi**

DIREKTUR

Cindy P Wurangian, MBA

DIREKTUR

Esmeraida Wurangian MBA

DIREKTUR

Joice Wurangian,SH, MBA

Kepalah Staff Administrasi

KASIR

KASIR

SALES MOTORIS

SALES KANFAS

SALES ADMIN

GUDANG

KOLEKTOR

HELPER

Gambar 1.1 Struksur Organisasi PT Ada Distributor Sukses

Sumber data : PT Ada Distributor Sukses

Struktur organisasi adalah susunan yang merinci pembagian aktivatas kerja dari sekelompok orang yang berkerjasama untuk tujuan yang telah disepakati dimana terdapat batasan-batasan pembagian tugas, wewenang dan tanggung jawab serta masing-masing personil dalam organisasi perusahaan, agar aktivitas perusahaan dapat berjalan dengan baik.

Dalam melaksanakan kegiatan sehari-hari PT Ada Distributor Sukses dipimpin oleh 3 pemimpin seorang Kepala Staff Administrasi, yang membawahi:

* Sales Admin
* Sales Kanfas
* Sales motoris
* Kasir
* Kontraktor
* Gudang
* Helper

Uraian kerja dari struktur organisasi di PT Ada Distributor Sukses sebagai berikut:

* Sales Admin

Merupakan orang yang bertugas untuk mendukung aktifitas salesman terutama dalam hal administrasi pada suatu organisasi perusahan. Tugas pokok dari seorang sales admin :

1. Memasukan data base dari konsumen setiap sales
2. Membantu seluru aktifitas sales, terutama dalam bidang administarsi seperti monotoring sejaumana produksi untuk diserakan kepada konsumen.
3. Membuat report aktifitas sales setiap hari, setiap minggu bakan setiap bualan.

* Sales Kanfas

1. Mendistribusikan barang –barang kegrosir/toko
2. Memperkenalkan produk baru
3. Mencapai target penjualan dan distribusi yang ditetapkan perusahaan

* Sales Motoris

Sales yang langsung membawah barang-barang enceran

1. Memperkenalkan produk baru
2. Mencapai target penjualan yang suda di tetpakan oleh perusahaan
3. Melaporkan program yang di lakuakn oleh pesaing (kompetitor)

* Kasir

1. Menjalankan proses penjualna dan pembayaaran
2. Melakukan pencatatat atas semua transaksi
3. Membantu pelanggan dalam memberikan informasi mengenai suatu produk
4. Melakukan proses transaksi pelayanan jual beli serta melakukan pembukuan
5. Melakukan pengecekan atas jumlah barang pada saat penerima barang
6. Melakukan pencatatan klasifikasi serta melakukan pelaporan atasan
7. Melakukan pengecekan atas stok bulanan

* Kontraktor

1. Menagi piutang dari konsumen
2. Melaporkan pajak
3. Menyelesaikan administasi diluar kantor

* Gudang

1. Memiliki jiwa pemimpin
2. Jujur dan tegas serta dapat dipercaya
3. Menguasai gudang pergudangan
4. Disiplin cekatan dan teliti
5. Dapat mengambil keputusan dengan cepat dan tepat
6. Bertanggung jawab dan dapat memotivasi
7. Memiliki komitmen dan motivasi kerja yang tinggi
8. Bertanggung jawab dan dapat berkomunikasi dengan baik.

* Helper

1. Membantu kepala gudang
2. Mengatur barang yang ada digudang
3. Melaporkan stock barang kepadah kepala gudang
4. **Aktivitas Usaha Perusahaan**

Seperti yang kita tau aktivitas dari PT Ada Distributor Sukses adalah perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan khususnya usaha dibidang makanan. Makanan yang diproduksi dari berbagai jenis kebutuhan pasar seperti biskuit, permen, wafer, cokelat, makanan kesehatan dan juga kopi.PT Ada Disributor Sukses memproduksi beberapa line produk yakni:

* Biskuit: Better, Roma, slai olai & marir susu
* Permen: Kopiko, Kis, Plonk, & Tamarin
* Wafer: Astor, Beng-Beng, Beng\_Beng Max & Superstar
* Coklat: Choki-Choki & Danisa
* Sereal: Energen
* Kopi: Kopi Ayam Merak, kopiko Brown Coffee, Kopiko White Coffe & Tora Bika
* Bubur: Super Bubur
* Mi instant: Gelas
* Minuman: Kopiko 78, Vitazon, Cukrik, & Teh Pucuk Harum

Gambar 1.2Produk PT Ada Distributos Sukses

PT Ada Distributor Sukses juga perusahaan yang menyalurkan barang

Dagangnya dari produsen kepada konsumen, membantu meratakan hasil produksi, meningkatkan nilai guna barang, membantu melancarkan proses prosedur, d an membantu memenuhi kebutuhan masyarakat. PT Ada Distributor Sukses membeli barang dalam jumlah besar langsung dari pabrik atau produsen dan menjual kepada pedagang kecil.

PT Ada Distributor Sukses memiliki 3 orang pemimpin yang menagani penjualan, gudang, dan keuangan dan memiliki 1 kepala administrasi dan 50 pegawai tetap.

Tabel 1.1 Jumlah Karyawan PT Ada Distributor Sukses

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **No** | **Karyawan** | Jumlah |
| 1 | Pimpinan | 3 |
| 2 | Kepala Admisitrasi | 1 |
| **No** | **Karyawan** | **Jumlah** |
| 3 | Sales Admin | 4 |
| 4 | Sales Kanfas | 10 |
| 5 | Sales motoris | 11 |
| 6 | Kasir | 2 |
| 7 | Kontraktor | 1 |
| 8 | Gudang | 2 |
| 9 | Helper | 20 |
| **Total** | | **50** |

Sumber data : PT Ada Distributor Sukses