

TUGAS AKHIR
SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN PADA PT PUTRA BINTANG
MINAHASA (OLYMPIC)

Oleh

RISFAN MELEANO LUBIS

NIM : 21 041 008



POLITEKNIK NEGERI MANADO
JURUSAN AKUNTANSI
PROGRAM STUDI D III AKUNTANSI
2024

DAFTAR ISI

COVER	
HALAMAN JUDUL	ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	iii
PENGESAHAN.....	iv
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	v
ABSTRAK	vi
PERSEMBAHAN.....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Rumusan Masalah.....	3
1.3. Tujuan Penelitian.....	3
1.4. Manfaat Penelitian.....	3
1.5. Metode Analisis Data.....	3
1.6. Gambaran Umum PT. Putra Bintang Minahasa (Olympic).....	4
1.7. Sejarah Singkat Perusahaan.....	4
1.8. Bidang Usaha Perusahaan.....	11
BAB II DESKRIPSI SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN PADA PT PUTRA BINTANG MINAHASA.....	12
2.1. Landasan Teori.....	12
2.1.1. Pengertian Akuntansi.....	12
2.1.2. Pengertian Sistem.....	13
2.1.3. Unsur-unsur Sistem Akuntansi.....	14
2.1.4. Tujuan sistem akuntansi.....	15
2.1.5. Akuntansi penjualan.....	15
2.1.6. Jenis-jenis penjualan.....	15
2.1.7. Manfaat dan tujuan penjualan.....	16

2.1.8. Sistem pengendalian intern dalam sistem akuntansi penjualan	17
2.2. Praktek pada PT. Putra Bintang Minahasa	19
2.2.1. Prosedur sistem akuntansi Penjualan tunai	19
2.2.2. Bagian-bagian yang terkait	19
2.2.3. Dokumen - dokumen dalam sistem penjualan tunai	20
2.2.4. Simbol-simbol flowchart	21
2.2.5. Prosedur penjualan.....	22
2.3. FLOWCHAT PENJUALAN TUNAI.....	23
2.4. Pengertian sistem akuntansi penjualan kredit	23
2.5. Deskripsi sistem akuntansi penjualan kredit.....	24
2.6. Prosedur Sistem Akuntansi Penjualan Kredit.....	24
2.7. Flowchart Penjualan kredit.....	26
2.8. Evaluasi Sistem Akuntansi Penjualan Pada PT. Putra Bintang Minahasa (Olympic).....	26
BAB III PENUTUP	30
3.1. Kesimpulan	30
3.2. Saran	31
DAFTAR PUSTAKA	32



BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Perkembangan ekonomi saat ini semakin pesat dipengaruhi oleh perusahaan-perusahaan di Indonesia. Salah satu tujuan utama perusahaan, khususnya perusahaan manufaktur untuk melakukan kegiatan operasionalnya yaitu untuk memperoleh laba.

Hal inilah yang akan menyebabkan terjadinya persaingan yang kuat antar perusahaan. Dalam menjalankan aktivitasnya, setiap perusahaan juga memiliki tujuan dan sasaran yang hendak di capai untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan di tengah berkembangnya teknologi atau pengaruh adanya globalisasi.

Ini berarti bahwa para pelaku bisnis harus menjadi pemimpin dalam industri dengan melakukan hal-hal yang dapat mempertahankan efisiensi dan efektivitas dalam pengolahan data, yang pada gilirannya akan mendorong pengembangan sistem akuntansi sebagai sistem informasi perusahaan. Sistem akuntansi sendiri terdiri dari berbagai bagian yang membentuknya, dan memberikan informasi yang relevan kepada perusahaan.

Perusahaan, baik manufaktur, jasa, maupun dagang, pasti memiliki tujuan yang sama: memperoleh keuntungan sebesar mungkin agar bisnis tetap beroperasi. Penjualan yang dapat menguasai harga pasar dianggap sukses.

Perusahaan harus memiliki kemampuan untuk mengelola sumber daya manusia yang kreatif dan inovatif untuk mendorong, menciptakan, dan mencapai tujuan perusahaan. Pengelolaan perusahaan yang baik harus dilakukan oleh orang-orang yang memiliki kemampuan manajerial yang baik dalam mengelola suatu perusahaan, memiliki keinginan yang kuat dan itikad yang baik untuk melakukan pekerjaan mereka dengan baik dan meningkatkan perusahaan. Sebaliknya, pengelolaan keuangan adalah masalah umum dalam industri sendiri. Sistem akuntansi penjualan kredit

yang tidak efektif menyebabkan sistem akuntansi perusahaan yang tidak tepat. Perusahaan PT. Putra Bintang Minahasa (Olympic) terus berupaya meningkatkan penjualan tunai dan kredit.

Perusahaan menjalankan penjualan kredit dengan mengirimkan barang sesuai dengan permintaan pembeli atau pelanggan dan memberikan tagihan kepada pembeli dalam jangka waktu tertentu. Sistem akuntansi penjualan perusahaan melibatkan beberapa bagian perusahaan untuk memantau penjualan dan mengurangi masalah kredit macet yang disebabkan oleh penjualan kredit atau piutang. Setiap penjualan yang dilakukan pembeli dengan kredit selalu didahului dengan analisis terhadap pembeli, terutama mereka yang akan melakukan pembelian kredit kepada perusahaan.

Penjualan di PT. Putra Bintang Minahasa (Olympic) dapat terjadi dengan atau tanpa Surat Kerjasama Promosi. Di mana perusahaan menggunakan sistem Surat Kerjasama Promosi (SKP) untuk berbagai acara yang dilakukan oleh kliennya untuk menjadi salah satu acara perusahaan yang menghasilkan penjualan tunai dan kredit dengan mengeluarkan faktur untuk penjualan yang telah dilakukan. Hal ini terjadi karena Surat Kerjasama Promosi dan anggaran Quarterly Activation Proposal (QAP) yang telah disepakati.

Untuk memastikan bahwa laporan dapat ditagih, daftar dan dokumen yang ada di perusahaan harus diperiksa. Ini termasuk daftar klaim faktur distributor, invoice penjualan, laporan penjualan dan pengiriman harian, dan Surat Kerjasama Promosi (SKP) untuk penjualan di PT. Putra Bintang Minahasa (Olympic).

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk meneliti permasalahan tersebut dengan mengambil judul **"Sistem Akuntansi Penjualan Pada PT. Putra Bintang Minahasa"**

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan diatas, maka rumusan masalah yang akan dibahas pada penelitian ini adalah "Bagaimana Sistem Akuntansi Penjualan Pada PT Putra Bintang Minahasa (Olympic)?"

1.3. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dalam pelaksanaan penelitian ini, yaitu untuk mengetahui Bagaimana Sistem Akuntansi Penjualan Yang diterapkan Oleh PT Putra Bintang Minahasa (OLYMPIC).

1.4. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diperoleh dari penyusunan Tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

a. Bagi Penulis

Melalui penelitian ini, penulis : untuk menambah wawasan, pengalaman, dan pengetahuan tentang sistem akuntansi penjualan yang terjadi di perusahaan dengan teori yang ada di bangku kuliah
Bagi Akademik Hasil.

b. Bagi Perusahaan

Melalui penelitian ini, sebagai bahan pertimbangan sekaligus sebagai masukan dalam hal sistem akuntansi penjualan pada PT Putra Bintang Minahasa (Olympic).

c. Politeknik Negeri Manado

Hasil penelitian ini dapat diharapkan sebagai bahan masukan dan sumber informasi bagi pihak yang berkepentingan.

1.5. Metode Analisis Data

Untuk menganalisis data, digunakan pendekatan kualitatif, deskriptif, yang bertujuan untuk memberikan gambaran, deskripsi, dan penjelasan tentang sistem akuntansi penjualan PT Putra Bintang Minahasa (Olympic).

1.6. Gambaran Umum PT. Putra Bintang Minahasa (Olympic)

PT Putra Bintang Minahasa (Olympic) adalah perusahaan yang bergerak di bidang manufaktur atau industri, serta trading furniture. Dalam era digital yang terus berkembang, sistem akuntansi penjualan menjadi semakin penting untuk mempertahankan dan mengembangkan bisnis. Bagi bisnis yang ingin bersaing di pasar global, mendapatkan informasi dengan cepat dan tepat sangat penting.

PT. Putra Bintang Minahasa (Olympic) adalah perusahaan yang mengolah bahan baku menjadi produk akhir. Memilih saluran distribusi atau penyalur yang tepat adalah komponen penting.

Dan penyalur menjadi alat untuk mengumpulkan umpan balik dari pelanggan. Semakin aktif konsumen mengumpulkan informasi tentang produk, semakin banyak manfaat yang dapat dipetik.

1. Pedagang Besar

Pedagang besar adalah sebuah unit usaha yang membeli dan menjual kembali kepada pengecer dan pedagang lain. Disini PT. Putra Bintang Minahasa (Olympic) menyalurkan barangnya kepada, atau pembeli barang dalam jumlah partai untuk dijual kembali. pedagang besar tersebut berasal dari luar kota atau luar pulau.

2. Pengecer

PT. Putra Bintang Minahasa (Olympic) bukan hanya menjual barangnya kepada pedagang besar akan tetapi juga menjual barang secara eceran atau barang tersebut dijual kepada pembeli yang akan memakai barang tersebut secara langsung. Sedangkan untuk masalah harga tidak sama antara harga partai yang akan dijual kembali dengan harga eceran.

1.7. Sejarah Singkat Perusahaan

Perusahaan ini didirikan oleh Bapak Edy Gunawan, Bapak Wendy Pranata, dan Ibu Rusmin Andiwijaya pada tanggal 21 April 2013, di depan notaris Noor Irawati, SH di Surabaya, dan disahkan melalui Akta Notaris No.28 pada tanggal 21 April 2013. Perusahaan ini dibangun dan ditingkatkan oleh Bapak Edy Gunawan dengan bantuan orang seperti Bapak

Herry Kepas Hengkeng, Bapak Vinchensius, dan Bapak Ahmad. PT. Putra Bintang Minahasa (Olympic) memiliki dewan direksi dan dewan komisaris. Bapak Ahmad ditunjuk sebagai Direktur Perusahaan pada tahun 2013. Bapak Edy Gunawan ditunjuk sebagai Komisaris Utama dan Herry Kepas Hengkeng ditunjuk sebagai Komisaris.

Kemudian pada tanggal 5 September 2014 terjadi perubahan susunan.

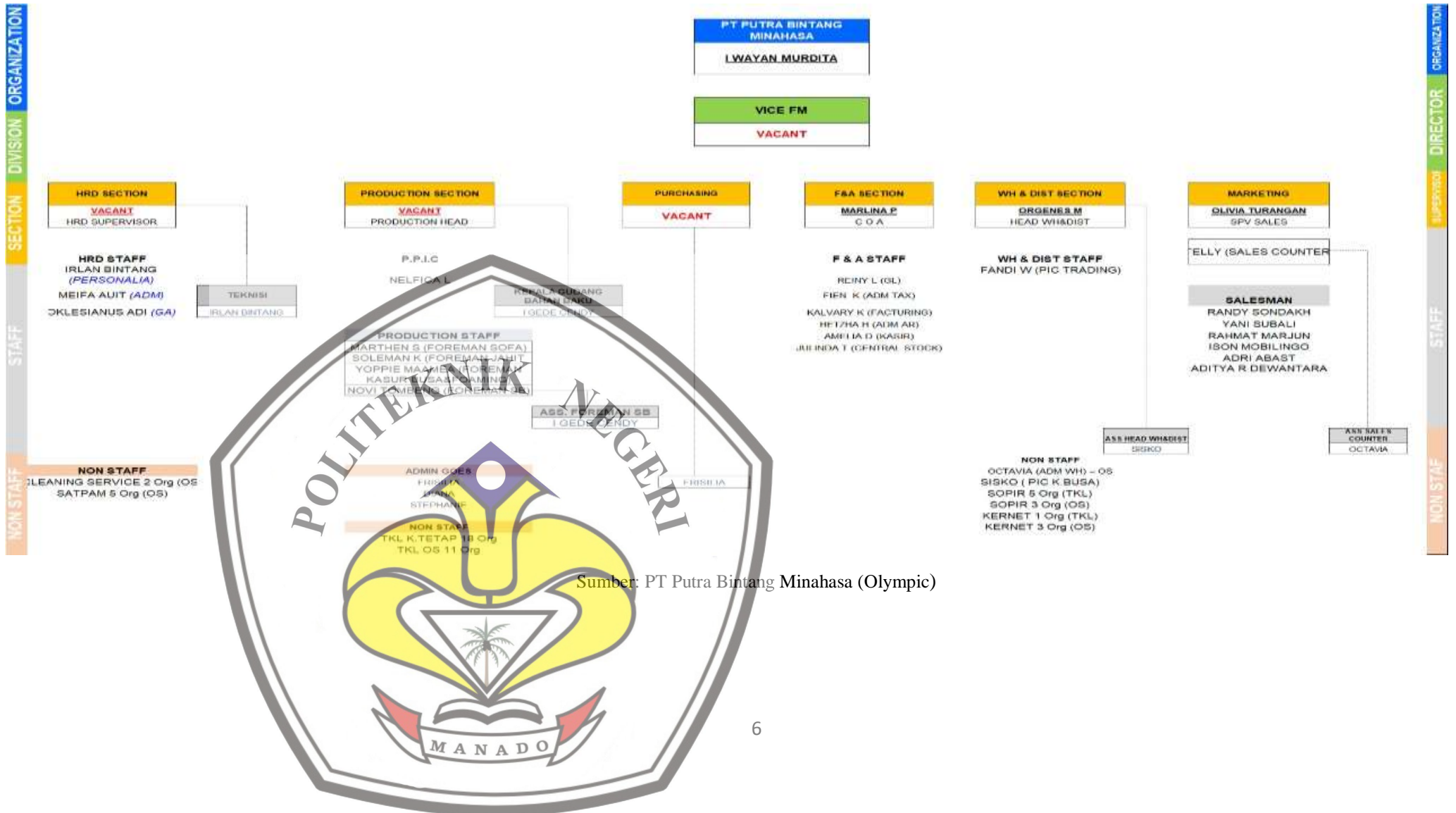
Dalam rapat pemegang saham perusahaan di Manado, direktur dan komisaris disahkan dengan Akta Perubahan No.132 pada tanggal 31 Oktober 2014 di depan Notaris Noor Irawati, SH di Surabaya. Dalam rapat tersebut, susunan yang dipimpin oleh Bapak Ayong dan Bapak Herry Kepas Hengkeng diputuskan. Perusahaan ini diberi nama PT.Putra Bintang Minahasa (Olympic) karena dibentuk sebagai PT (Perseroan Terbatas).

Perusahaan ini bergerak dibidang manufaktur. Pada periode ini perusahaan ini dipimpin oleh Bpk. I Wayan, Murdita . Kantor PT. Putra Bintang Minahasa (Olympic) beralamat di Jl. Raya Manado Bitung KM 15 Komp. Pergudangan Olympic, Kec. Kalawat, Kab. Minahasa Utara.



a. Struktur Organisasi Dan Job Deskripsi

1. Stuktur Organisasi



Sumber: PT Putra Bintang Minahasa (Olympic)

2. Job Deskripsi PT.Putra Bintang Minahasa (Olympic)

- Tugas

- 1 *Direktur*

Tugas utama seorang pemimpin puncak adalah menentukan arah strategis perusahaan melalui kebijakan tertinggi. Mereka juga diharuskan untuk memimpin perusahaan secara keseluruhan dengan visi yang jelas untuk memastikan bahwa perusahaan dapat beroperasi secara efisien dan mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Selain itu, mereka bertanggung jawab penuh atas kinerja finansial perusahaan, baik keuntungan maupun kerugian.

- 2 *Manager*

Sangat penting bagi manajer operasional untuk menjalankan operasi sehari-hari perusahaan. Manajer operasional bertanggung jawab untuk mendelegasikan tugas, meningkatkan efisiensi kerja, dan menyelesaikan masalah, serta memimpin dan mengkoordinasikan tim untuk mencapai tujuan. Kemampuan untuk berkomunikasi dengan baik dan fokus pada tujuan operasional sangat penting untuk keberhasilan dalam peran ini.

- 3 *Financial and accounting (FA)*

Melindungi keuangan perusahaan adalah tanggung jawab utama seorang manajer keuangan. Manajer keuangan bertanggung jawab untuk mengawasi dan mengelola seluruh aliran kas perusahaan, mulai dari penerimaan hingga pengeluaran. Mereka juga berwenang untuk membuat laporan keuangan secara berkala, menentukan harga barang atau jasa, dan memantau semua transaksi yang tercatat di faktur. Tujuan dari semua tindakan ini adalah untuk memberikan gambaran yang jelas tentang keadaan keuangan perusahaan dan membantu perusahaan membuat keputusan strategis.

4 *Produksi*

Keberlangsungan bisnis bergantung pada departemen produksi. Mereka memproduksi produk sesuai dengan permintaan departemen pemasaran, yang merupakan tugas utama mereka. Selain itu, departemen produksi bertanggung jawab untuk menjaga kualitas produk melalui proses pengendalian mutu yang ketat. Untuk secara konsisten meningkatkan kinerja karyawan dan kualitas produk, departemen produksi bekerja sama dengan departemen sumber daya manusia untuk mengadakan pelatihan. Selain itu, kerja sama dengan departemen keuangan diperlukan untuk mengetahui harga pokok produksi secara akurat, sehingga perusahaan dapat menetapkan harga jual yang menguntungkan dan kompetitif.

5 *Marketing*

Penjualan atau distribusi biasanya bertanggung jawab atas tugas-tugas yang Anda sebutkan. Departemen ini memainkan peran penting dalam menjalin hubungan antara perusahaan dan pelanggannya. Departemen ini memastikan bahwa produk sampai ke tangan pelanggan dengan tepat waktu dan dalam kondisi baik, mulai dari menerima pesanan pelanggan, mengawasi pengiriman produk hingga memastikan ketersediaan produk di toko. Selain itu, tanggung jawab mereka termasuk memantau tenaga penjual dan memastikan jaringan distribusi perusahaan berjalan lancar. Dengan kata lain, departemen ini bertanggung jawab untuk mencapai target penjualan dan memenuhi kebutuhan pelanggan.

6 *HRA (Human Resources and Administration)*

Setiap aspek kepegawaian di perusahaan dikelola oleh departemen sumber daya manusia (SDM). Salah satu tugas utama departemen SDM adalah mencatat absensi karyawan,

berkolaborasi dengan departemen keuangan untuk pembayaran gaji, dan melakukan evaluasi kinerja karyawan secara berkala. Selain itu, departemen SDM juga bertanggung jawab untuk memberikan rekomendasi kepada pimpinan perusahaan tentang izin, cuti, promosi, dan pemutusan hubungan kerja. Dengan melakukan evaluasi kinerja yang menyeluruh, departemen SDM berperan aktif dalam membangun dan mengembangkan sumber daya manusia perusahaan, serta

7 *Bagian Produksi*

Setiap unit produksi, termasuk sofa, spring bed, kasur busa, dan sentian, memiliki kemandirian dalam menentukan jumlah produk yang ingin mereka hasilkan setiap hari. Setelah target ditetapkan, masing-masing divisi akan membuat nota permintaan barang yang detail untuk bahan baku dan bahan penolong. Nota permintaan ini kemudian diserahkan ke bagian gudang bahan baku dan gudang bahan baku untuk diproses. Setelah bahan baku diterima, divisi produksi akan memulai proses produksi dan mencatat hasil produksinya setiap hari. Setelah itu, produk jadi kemudian dipindahkan ke gudang barang jadi melalui bagian gudang pusat untuk selanjutnya di distribusikan.

8 *Gudang Bahan Baku*

Dalam proses produksi, bagian gudang memainkan peran penting. Tugas utama bagian gudang adalah menerima permintaan bahan baku dan bahan penolong dari berbagai divisi produksi. Setelah menerima permintaan tersebut, bagian gudang akan menyiapkan barang-barang yang dibutuhkan sesuai dengan rincian yang tercantum dalam nota permintaan, dan kemudian bahan-bahan tersebut dikirim langsung ke divisi produksi yang mengajukan permintaan tersebut.

9 *Central Stock*

Central stock berfungsi sebagai tempat untuk mengelola semua stok perusahaan. Bagian ini mengelola dan mengawasi semuanya, mulai dari bahan baku hingga bahan penolong. Bagian produksi berhubungan dengan pemasok dan gudang barang jadi melalui gudang stok pusat. Tugas utama pusat stok adalah menerima nota permintaan barang dari bagian produksi, baik untuk barang dalam proses maupun bahan baku. Setelah itu, pusat stok akan memverifikasi permintaan, mengeluarkan barang yang sesuai, dan mencatat semua transaksi. Selain itu, pusat stok juga bertanggung jawab untuk menerima semua barang jadi dari bagian produksi sebelum dikirim ke gudang barang jadi.

10 *Gudang Barang Jadi*

Proses akhir produksi melibatkan bagian gudang barang jadi. Setelah proses produksi selesai, produk jadi diangkut dari bagian produksi ke gudang barang jadi, di mana tim gudang memeriksa setiap produk yang diterima. Tujuan dari pemeriksaan ini adalah untuk memastikan bahwa barang yang diterima memenuhi standar kualitas yang telah ditetapkan dan bahwa jumlah barang sesuai dengan dokumen pengiriman.

1.8. Bidang Usaha Perusahaan

PT Putra Bintang Minahasa (Olympic) adalah perusahaan yang bergerak dalam produksi dan perdagangan. Perusahaan ini memproduksi furnitur seperti spring bed (merek procella, Olympic, dan Vica), sofa (merek Olympic), kasur busa (merek Olympic), Bernini, A & X, Chair Plastic, dan panel. Produk memenuhi keinginan pelanggan. Oleh karena itu, PT. Putra Bintang Minahasa (Olympic) harus mempertimbangkan dengan cermat iklan yang mencakup:

1. Pedagang Besar

Unit usaha yang membeli dan menjual kembali barang kepada pengecer dan pedagang lain dikenal sebagai pedagang besar. Di sini, PT. Putra Bintang Minahasa (Olympic) mengirimkan produknya kepada pembeli atau menjual kembali produk yang dibeli dalam jumlah partai. Pedagang besar ini berasal dari daerah yang jauh dari kota atau pulau.

2. Pengecer

PT. Putra Bintang Minahasa (Olympic) bukan hanya menjual produknya kepada pedagang besar, tetapi juga menjualnya secara eceran atau kepada pembeli yang akan memakainya secara langsung. Dengan demikian, jika ada perbedaan harga antara harga partai dan harga eceran, PT. Putra Bintang Minahasa (Olympic) mencoba menyelesaikan masalah ini.

