

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN	ii
LEMBARAN PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN ORISINALITAS	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
BIODATA	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 LatarBelakangMasalah	1
1.2 PerumusanMasalah	2
1.3 TujuanMasalah.....	3
1.4ManfaatPenelitian	3
BAB IILANDASAN TEORI	
2.1 SistemPenjualan	4
1. PengertianPenjualan.....	4
2.Dokumen Yang DigunakanSistemPenjualan	6
3. CatatanAkuntansiSistemPenjualan	6
4. FungsiYang TerkaitDalamSistemPenjualan	7
5. Formulir	8
6. Sistem Flowchart	8
7. Survei/Investigasi.....	13
2.2PengertianJasaEkspedisi	13
2.3SistemPengendalian Intern.....	14
1. PengertianSistemPengendalian Intern	14
2. TujuanPengendalian Intern	14
3. UnsurPengendalian Intern.....	15
4. Komponen-komponenPengendalian Intern	16
5. KeterbatasanPengendalian Intern.....	16
2.4 SOP PT SinarPasifikInternusa	17

BAB III METODE PENELITIAN	
3.1 Jenis Penelitian.....	20
3.2 Tempat dan Waktu Penelitian.....	20
3.3 Sumber Data.....	20
3.4 Teknik Pengumpulan Data.....	21
3.5 Teknik Analisa Data	21
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
4.1 Deskriptif Objek Penelitian.....	22
1. Sejarah Perusahaan	22
2. Organisasi Instansi	23
3. Visi, Misi dan Tujuan Perusahaan	24
4. Klasifikasi Karyawan.....	25
4.2 Sistem Penjualan.....	26
1. Penjualan Tunai	26
2. Penjualan Kredit.....	27
3. Dokumen terkait Sistem Penjualan	31
4. Catatan Akuntansi terkait Sistem Penjualan.....	33
5. Fungsi yang terkait Sistem Penjualan	35
4.3 Sistem Pengendalian Intern.....	35
4.4 Analisis Sistem Penjualan.....	37
4.5 Analisis Pengendalian Intern	39
BAB V KESIMPULAN DAN REKOMENDASI	
5.1 Kesimpulan	40
5.2 Rekomendasi.....	40
DAFTAR PUSTAKA.....	42
LAMPIRAN.....	43

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Dalam lingkungan bisnis yang global sekarang ini, setiap perusahaan dituntut untuk mampu bersaing dalam meningkatkan kinerja dan mampu menghasilkan laporan yang sesuai, sehingga perusahaan dapat mengambil keputusan dari hasil kinerja dan laporan tersebut. Bagi perusahaan dagang, siklus penjualan adalah salah satu aspek penting dalam kelangsungan proses bisnis perusahaan dan merupakan aktivitas yang rutin terjadi dalam perusahaan. Sistem akuntansi mengorganisasikan formulir, catatan dan laporan yang dikoordinasikan sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan untuk menjalankan perusahaan. Salah satu sistem akuntansi yang penting adalah sistem akuntansi penjualan. Sistem akuntansi penjualan terdiri dari dua proses transaksi yaitu penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit.

Penjualan secara tunai biasanya dilakukan dengan cara lebih mudah dibandingkan dengan penjualan kredit. Hal ini dikarenakan pembayaran pada penjualan tunai dapat diterima langsung oleh perusahaan, sedangkan penjualan kredit proses pembayarannya menjadi lebih lama karena disertai dengan prosedur penagihan. Transaksi penjualan memberikan kontribusi yang besar dalam menghasilkan laba bagi perusahaan. Oleh karena itu, dengan adanya sistem akuntansi penjualan yang terorganisir dengan baik dan sesuai, diharapkan dapat mempermudah pelaksanaan transaksi

Menurut SPI (2008:6), PT Sinar Pasifik Internusa perusahaan jasa yang bergerak dalam bidang jasa pengiriman barang. Kegiatan-kegiatan dalam penjualan jasa yang meliputi: Transportasi meliputi turut mendirikan, mengambil bagian, dan mempunyai kepentingan sejenis dalam perusahaan atau badan-badan lainnya yang hampir sama kegiatannya, Jasa Pengurusan Transportasi meliputi usaha yang ditujukan untuk mewakili kepentingan pemilik barang untuk mengurus kegiatan yang diperlukan bagi terlaksananya penerimaan, penyimpanan, penandaan, pengukuran, penimbangan, sortasi, pengepakan barang, dan pengiriman barang melalui transportasi darat, dan laut, Klaim Asuransi meliputi pengiriman barang serta penyelesaian tagihan dan biaya-biaya lainnya berkenaan dengan pengiriman barang-barang tersebut sampai diterimanya barang oleh yang berhak

menerimanya, *Survey* Kapal laut meliputi melakukan survey atas kapal laut dan muatannya, Pemeriksaan Kualitas dan Kwantitas Barang meliputi menjalankan kegiatan dalam bidang pemeriksaan serta menilai kualitas dan kwantitas dari setiap barang yang baik yang diatas kapal maupun yang akan dimuat ke dalam kapal, Pengurusan Dokumen Angkutan meliputi menjalankan kegiatan pengurusan penyelesaian dokumen, penerbitan dokumen angkutan serta perhitungan biaya angkutan.

Penjualan yang baik pada PT Sinar Pasifik Internusa yaitu: Perusahaan memberikan pelayanan yang terbaik untuk pelanggan agar dapat menjalin hubungan yang baik antara pelanggan dan pihak perusahaan. PT. Sinar Pasifik Internusa adapun masalah yang ditemukan dalam penelitian ini yaitu: terjadinya kesalahan jumlah barang dalam faktur penjualan yang akan dikirim tidak sesuai pada saat diterima oleh pihak perusahaan, barang yang dikirim seringkali terjadi kesalahan dalam pengiriman seperti kesalahan mengirimkan barang pada tempat tujuan, dan penandaan tempat tujuan, keterlambatan dalam penyelesaian tagihan dan biaya-biaya pengiriman baik penjualan jasa tunai maupun kredit serta terjadinya kesalahan dalam pemeriksaan barang. Oleh karena itu penulis ingin meneliti tentang “Analisis Sistem Akuntansi Penjualan Jasa Ekspedisi Pada PT. Sinar Pasifik Internusa”.

1.2 Rumusan Masalah

Bagaimana Sistem Akuntansi Penjualan Jasa Ekspedisi yang Digunakan pada PT. Sinar Pasifik Internusa ?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang diharapkan penulis :

Untuk mengetahui Sistem Akuntansi penjualan yang digunakan didalam perusahaan jasa khususnya dibidang ekspedisi.

1.4 Kegunaan Penelitian

1. Bagi perusahaan, Diharapkan penelitian ini dapat dijadikan sebagai referensi dan masukan untuk kebijakan perusahaan.
2. Bagi Penulis, Diharapkan peneliti ini dapat menambah ilmu pengetahuan dan pengalaman yang berguna diwaktu yang akan datang.
3. Bagi Politeknik Negeri Manado, Diharapkan hasil penelitian ini dapat bermanfaat untuk menambah pengetahuan dan pengalaman serta masukan dan bahan referensi dalam penelitian.