

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada Era Revolusi Industri 4.0 beragam aktivitas manusia kini tak luput dari campur tangan teknologi. Teknologi informasi yang sebelumnya hanya terkait meng-*input*, mengelola dan menyajikan data *output*. Sekarang data-data berisikan informasi tersebut dapat terhubung, terpusat dan terintegrasi secara kontinu yang umumnya dijalankan oleh sebuah robot atau dapat disebut *Artificial Intelligence*. Fenomena ini kian mengubah tata cara hidup manusia sebab penggunaannya jauh lebih efisien. Konsep implementasinya fokus pada otomatisasi yang dilakukan oleh teknologi tanpa memerlukan tenaga kerja manusia dalam proses penerapannya, sehingga menjadikan setiap insan bergantung terhadap teknologi tersebut. Seakan sudah menjadi kebutuhan yang tak kalah penting, terutama bagi perusahaan-perusahaan yang sedang berkembang.

Contoh pemanfaatan teknologi pada perusahaan bidang jasa maupun industri ialah seperti proses penjualan, proses produksi dan proses pembukuan yang saat ini sudah dapat diakses dengan mudah oleh siapa saja dan kapan saja. Hal ini berkaitan juga dengan manajemen waktu sebagai sesuatu hal paling vital dan sangat dibutuhkan, yang nantinya akan berdampak pada kualitas tenaga kerja dan biaya produksi. Sistem penjualan adalah “suatu kesatuan proses yang saling mendukung dalam usahanya untuk memenuhi kebutuhan pembeli dan bersama-sama mendapatkan kepuasan dan keuntungan” **McLeod (2001:5)**.

Mulyadi (2008:202) menyatakan

“Penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli.”

PT Pelindo Marine Service merupakan salah satu anak perusahaan PT Pelabuhan Indonesia III yang termasuk dalam jajaran perusahaan BUMN. PT Pelindo Marine Service beroperasi dalam bidang penyediaan jasa perkapalan. PT Pelindo Marine Service sendiri memiliki anak perusahaan yang segmen usahanya sedikit berbeda dari PT Pelabuhan Indonesia III. Kegiatan usaha antara PT Pelabuhan Indonesia III dan PT Pelindo Marine Service yaitu penyediaan jasa pemanduan (*pilotage service*) atau biasa disebut Sarana Bantu Pelayanan Pemanduan (SBPP)

Tim IT PT Pelindo Marine Service mengembangkan sebuah sistem bernama *Integrated Marine Information System* (IMAIS) yang mampu mengintegrasikan seluruh aktivitas di setiap departemen pada tahun 2013. IMAIS (*Integrated Marine Information System*) dapat diakses oleh pusat, cabang maupun anak perusahaan. Penjualan jasa berupa pemanduan kapal PT Pelindo Marine Service terhadap pengguna jasa yaitu PT Pelabuhan Indonesia III, dipandang telah berhasil dalam menerapkan sistem prosedur pelayanan jasa dengan ditunjangnya penggunaan aplikasi IMAIS (*Integrated Marine Information System*) dan sektor usaha ini menjadi pendapatan utama PT Pelindo Marine Service. Namun proses penjualan jasa pada PT Pelindo Marine Service tidak sepenuhnya diintegrasikan melalui aplikasi IMAIS (*Integrated Marine Information System*), sebab terdapat proses persiapan BA (Berita Acara), BA Coklit (Berita Acara Pencocokan dan Penelitian) serta Persiapan dan perhitungan kapal yang berada diluar kendali aplikasi IMAIS. Bahwasanya proses tersebut dijalankan oleh bagian terpisah dengan terpaut jarak yang jauh, memungkinkan terjadinya *miss communication*. Tetapi sejauh ini menurut yang penulis ketahui, penerapan sistem pada PT Pelindo Marine Service beserta sistem pengendalian internal sudah sangat baik.

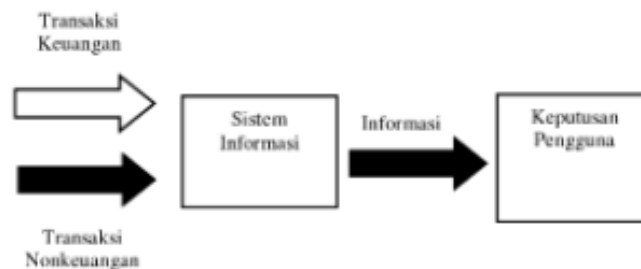
Dengan demikian, penulis tertarik untuk meneliti dan mengkaji lebih dalam mengenai sistem penjualan SBPP serta sektor penjualan jasa secara objektif pada PT Pelindo Marine Service. Sebab penulis yakin bahwa segala sesuatu yang sempurna pasti ada kelemahannya. Maka penulis mengambil

judul “Sistem Informasi Penjualan Dalam Bidang Jasa Berbasis *Integrated Marine Information System (IM AIS)* Pada PT Pelindo Marine Service”.

1.2 Landasan Teori

1.2.1 Definisi Sistem dan Sistem Akuntansi

Sistem adalah suatu jaringan yang dibuat menurut pola terpadu untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan (Mulyadi, 2016:4). Sistem Akuntansi merupakan suatu rangkaian alur dokumen berupa prosedur dan kebijakan dalam suatu perusahaan yang dikoordinasikan untuk mencapai tujuan perusahaan (Mahatmyo, 2014:8).



GAMBAR 1.1 Transaksi yang diproses oleh Sistem Informasi

Sumber: Mahatmyo, 2014. *Sistem Informasi Akuntansi Suatu Pengantar*

1.2.2 Sistem Informasi Akuntansi

Sistem Informasi Akuntansi menurut Romney dan Steinbart (2015:537) ialah sistem untuk mengolah dan menyimpan data yang menghasilkan sebuah informasi untuk pengambilan keputusan. Sistem Informasi Akuntansi melibatkan sejumlah prosedur berupa data pada perangkat lunak serta infrastruktur teknologi informasi untuk pengendalian serta langkah pengamanan. Sedangkan menurut Mahatmyo, (2014:9) Sistem Informasi Akuntansi terdiri dari dua elemen pokok, yaitu:

1. Sistem Akuntansi Pokok (*The Accounting System Proper*)

Sistem informasi Akuntansi pokok meliputi

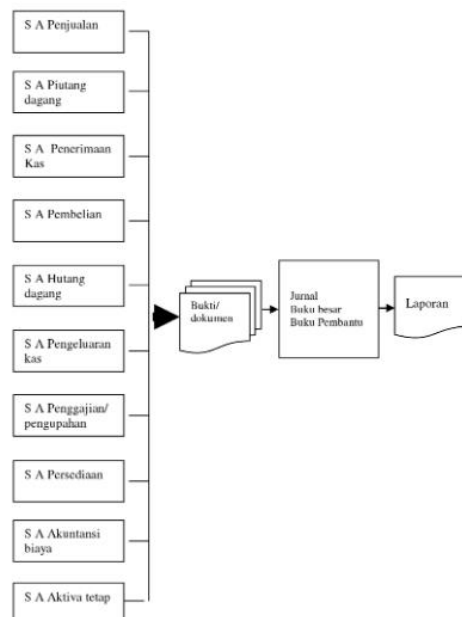
- a. Bukti transaksi (dokumen, formulir)
- b. Catatan-catatan akuntansi, yang terdiri dari:
 - Jurnal

IR – PERPUSTAKAAN UNIVERSITAS AIRLANGGA

- Buku Besar
 - Buku Pembantu
- c. Laporan-laporan yang dihasilkan baik laporan keuangan maupun laporan-laporan yang lain.
2. Sistem-Sistem operasional dan prosedur-prosedur

Elemen yang kedua, sistem-sistem operasional dan prosedur-prosedur di setiap perusahaan akan berbeda satu dengan yang lain. Sistem-sistem operasional dan prosedur-prosedur dapat berupa :

- a. Sistem dan prosedur penjualan
- b. Sistem dan prosedur pengelolaan piutang dagang
- c. Sistem dan prosedur penerimaan kas
- d. Sistem dan prosedur pembelian
- e. Sistem dan prosedur penanganan hutang dagang
- f. Sistem dan prosedur pengeluaran kas
- g. Sistem dan prosedur penggajian dan pengupahan
- h. Sistem dan prosedur pengelolaan persediaan
- i. Sistem dan prosedur akuntansi biaya produksi
- j. Sistem dan prosedur pengelolaan aktiva tetap



GAMBAR 1.2 *Framework* dari sistem informasi akuntansi

Sumber : Mahatmyo, 2014. *Sistem Informasi Akuntansi Suatu Pengantar*

Dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi adalah sebuah sistem yang mengolah data dan melibatkan prosedur-prosedur dalam perangkat lunak untuk menghasilkan informasi bagi para pembuat keputusan.

1.2.3 Penjualan Jasa menurut PSAK 23 tahun 2010

Penjualan jasa dapat terjadi jika :

- a. Hasil dari transaksi penjualan jasa dapat diestimasi secara reliabel, maka dapat diakui dengan acuan tingkat penyelesaian transaksi pada akhir periode pelaporan.
- b. Dapat diestimasi jika memenuhi kriteria berikut:
 1. Jumlah pendapatan dapat diukur secara kredibel.
 2. Sebagian besar manfaat ekonomi akan mengalir ke entitas;
 3. Tingkat penyelesaian di akhir periode pelaporan dapat diukur secara andal; dan
 4. Biaya untuk transaksi dan biaya untuk menyelesaikan transaksi dapat diukur secara reliabel
- c. Apabila tidak dapat diestimasi secara kredibel maka pendapatan yang diakui hanya berkaitan dengan beban yang telah diakui.
- d. Estimasi andal dapat dibuat jika ada persetujuan
 1. Hak masing-masing pihak dapat dipaksakan
 2. Imbalan yang dipertukarkan
 3. Cara dan syarat penyelesaian
- e. Metode untuk estimasi
 1. Survei pekerjaan yang telah dilaksanakan
 2. Jasa yang dilakukan hingga tanggal tertentu sebagai persentase dari total jasa yang dilakukan;

3. Proporsi biaya terhitung hingga tanggal tertentu dibagi estimasi total biaya.
 - Hanya biaya yang telah terjadi terkait jasa tersebut
 - Hanya biaya yang mencerminkan total biaya jasa tersebut.

1.2.4 Enterprise Resource Planning

Enterprise Resource Planning adalah suatu sistem yang mengintegrasikan segala aspek aktivitas perusahaan maupun organisasi, seperti akuntansi, keuangan, dan manajemen persediaan ke dalam satu sistem (Romney dan Steinbart, 2015:41). *Enterprise Resource Planning* (Perencanaan sumber daya perusahaan) adalah model sistem informasi yang mengotomatiskan dan mengintegrasikan berbagai proses bisnis pada suatu perusahaan (Mahatmyo, 2014:39). Dapat disimpulkan bahwa *Enterprise Resource Planning* ialah sistem yang mengintegrasikan berbagai aktivitas bisnis.

1.2.5 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Sistem penjualan berfungsi untuk menjalankan transaksi pada penjualan barang atau jasa, baik secara tunai maupun kredit. Dalam penjualan tunai, penerimaan uang dari pembeli diterima terlebih dahulu, lalu barang atau jasa baru diserahkan kepada pembeli. Sedangkan dalam transaksi penjualan kredit, pengiriman barang atau penyerahan jasa dari pelanggan telah dipenuhi namun penerimaan uang untuk jangka waktu tertentu. Hal itu berarti bahwa perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya.

1. Penjualan Tunai

A. Fungsi-Fungsi yang Terkait Dalam Sistem Penjualan Tunai

1. Fungsi Penjualan

Fungsi ini bertugas untuk menerima order atau pesanan dari pembeli, mengisi dan menyerahkan faktur penjualan tunai kepada pembeli.

2. Fungsi Kas

Fungsi ini bertugas untuk menerima kas dari pembeli.

3. Fungsi Gudang

Fungsi ini bertugas untuk menyimpan pesanan pembeli berupa barang, serta memberikan barang tersebut ke fungsi pengiriman.

4. Fungsi Pengiriman

Fungsi ini bertugas untuk mengemas barang serta memberikan barang kepada pembeli yang telah dilunasi.

5. Fungsi Akuntansi

Fungsi bertugas untuk mendata transaksi penjualan dan membuat laporan pada penjualan tunai yang telah terjadi. (Mulyadi, 2016:385).

B. Catatan Akuntansi yang Digunakan dalam Sistem Penjualan Tunai

1. Jurnal Penjualan

Fungsi Akuntansi menggunakan jurnal penjualan untuk mencatat data penjualan tunai.

2. Jurnal Penerimaan Kas

Fungsi Akuntansi menggunakan jurnal penerimaan kas untuk mendata penerimaan kas dari pelanggan

3. Jurnal Umum

Fungsi Akuntansi menggunakan jurnal umum untuk mencatat harga pokok yang dijual.

4. Kartu Persediaan

Fungsi akuntansi menggunakan kartu persediaan sebagai catatan menurunnya harga pokok yang dijual, serta memeriksa mutasi persediaan barang di gudang.

5. Kartu Gudang

Kartu ini berfungsi sebagai catatan persediaan barang yang berada di gudang (Mulyadi, 2016:391-392)

C. Prosedur yang Membentuk Penjualan Tunai

Menurut Mulyadi (2016, 392-393) prosedur yang membentuk sistem penjualan tunai yaitu sebagai berikut:

1. Prosedur Order Penjualan

Fungsi penjualan menangani pesanan dari pelanggan lalu membuat faktur penjualan tunai yang nantinya digunakan pelanggan untuk membayar ke fungsi kas.

2. Prosedur Penerimaan Kas

Fungsi kas menangani penerimaan pembayaran dari pelanggan lalu memberikan pita register kas sebagai tanda lunas pada faktur penjualan tunai.

3. Prosedur Penyerahan Barang

Fungsi pengiriman memberikan barang pada pelanggan.

4. Prosedur Pencatatan Penjualan Tunai

Fungsi akuntansi mencatat penjualan tunai ke dalam jurnal penjualan dan jurnal penerimaan kas, serta mendata berkurangnya persediaan barang dalam kartu persediaan

5. Prosedur Penyetoran Kas ke Bank

Fungsi kas menyerahkan kas ke bank atas penjualan tunai.

6. Prosedur Pencatatan Penerimaan Kas

Fungsi akuntansi mendata penerimaan kas sesuai bukti setor bank ke dalam jurnal melalui fungsi kas.

7. Prosedur Pencatatan Harga Pokok Penjualan

Fungsi akuntansi membuat ringkasan harga pokok penjualan menurut data pada kartu persediaan.

2. Penjualan Kredit

A. Fungsi-Fungsi yang Terkait dalam Sistem Penjualan Kredit

1. Fungsi Penjualan

Fungsi ini mengemban tugas diantaranya:

- a) untuk menerima surat order dari pembeli

- b) meminta otorisasi kredit,
- c) menentukan tanggal pengiriman dari gudang
- d) mengisi surat order pengiriman.

2. Fungsi Kredit

Fungsi ini bertugas untuk memeriksa status kredit pelanggan dan memberikan otorisasi kredit kepada pelanggan.

3. Fungsi Gudang

Fungsi ini bertugas untuk menyimpan dan menyiapkan barang yang diorder oleh pelanggan dan menyerahkan barang ke fungsi pengiriman. Sama halnya dengan penjualan tunai.

4. Fungsi Pengiriman

Fungsi ini bertugas untuk memberikan barang sesuai surat order pengiriman dari fungsi penjualan.

5. Fungsi Penagihan

Fungsi ini bertugas untuk membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan.

6. Fungsi Akuntansi

Fungsi ini bertugas sebagai berikut :

- a) untuk mendata piutang dari transaksi penjualan kredit
- b) membuat dan mengirimkan afirmasi piutang kepada pelanggan
- c) membuat laporan penjualan
- d) mencatat harga pokok persediaan ke dalam kartu persediaan.(Mulyadi , 2016: 168).

B. Catatan Akuntansi yang Digunakan dalam Sistem Penjualan Kredit

1. Jurnal Penjualan

Catatan akuntansi yang berguna untuk mendata seluruh transaksi penjualan.

2. Kartu Piutang

Buku pendukung yang berisikan *detail* rincian piutang perusahaan.

3. Kartu Persediaan
Buku pendukung yang berisikan *detail* rincian jenis persediaan
4. Kartu Gudang
Catatan yang berisi mutasi dan persediaan fisik barang digudang.
5. Jurnal Umum
Catatan akuntansi yang berfungsi untuk mencatat harga pokok produk yang dijual (Mulyadi, 2016:174).

C. Prosedur yang Membentuk Sistem Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2016, 175) prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit yaitu sebagai berikut :

1. Prosedur Order Penjualan
Fungsi Penjualan menerima pesanan dari pelanggan lalu mencatatnya dalam surat order penjualan. kemudian membuat surat order pengiriman yang nantinya akan diedarkan ke berbagai fungsi.
2. Prosedur Persetujuan Kredit
Fungsi penjualan meminta *approval* atas penjualan kredit kepada pelanggan dari fungsi kredit.
3. Prosedur Pengiriman
Fungsi pengiriman mendistribusikan barang ke pelanggan berdasarkan informasi dalam surat order pengiriman.
4. Prosedur Penagihan
Fungsi Penagihan membuat faktur penjualan serta mengirimkan ke pelanggan.
5. Prosedur Pencatatan Piutang
Fungsi akuntansi mendata salinan faktur penjualan ke dalam kartu piutang.
6. Prosedur Distribusi Penjualan
Fungsi akuntansi membagikan data penjualan berdasarkan informasi yang dibutuhkan manajemen.
7. Prosedur Pencatatan Harga Pokok Penjualan

Fungsi akuntansi mendata secara berkala total harga pokok yang terjual.

1.2.6 Intercompany Profit Transactions

Beams (2012:5) mengatakan bahwa mengkaji laporan konsolidasi untuk menunjukkan posisi keuangan dan hasil operasi dua atau lebih afiliasi seakan dari satu entitas, diantaranya :

1. Mengeliminasi efek transaksi antara afiliasi (disebut sebagai transaksi antarperusahaan) dari Laporan Keuangan Konsolidasian
2. Transaksi tersebut dapat mengakibatkan saldo rekening timbal balik pada buku-buku perusahaan afiliasi.

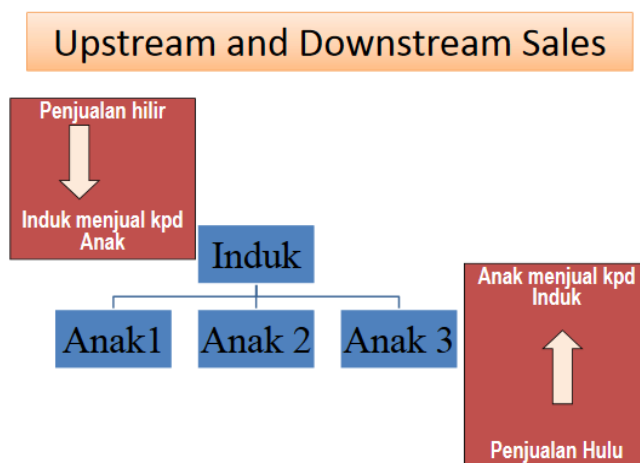
Contoh transaksi penjualan antarperusahaan menghasilkan:

Saldo “penjualan” dan “pembelian” (atau harga pokok penjualan) timbal balik.. Saldo timbal balik untuk “Piutang” dan Hutang Dagang”.

Jurnal :

Piutang Usaha	xxx
Penjualan	xxx

3. *Upstream and Downstream Sales*



GAMBAR 1.3 Bagan Upstream and Downstream Sales

Sumber : Beams at el, 2012. *Advanced Accounting, fifth edition*

Upstream Sales adalah penjualan yang dilakukan oleh anak perusahaan ke induk perusahaan. Penjualan tersebut berdampak pada peningkatan penjualan, harga pokok penjualan, dan laba kotor anak perusahaan. Pendapatan diakui ketika direalisasi dari penjualan kepada entitas luar (pihak luar). *Downstream sales* adalah penjualan yang dilakukan oleh induk perusahaan ke anak perusahaan. Laba antarperusahaan atas penjualan ini mengakibatkan induk perusahaan memperoleh keuntungan dari anak perusahaan.

1.3 Tujuan Kegiatan Praktik Kerja Lapangan

Praktik Kerja Lapangan memiliki tujuan antara lain:

1. Menerapkan kemampuan berupa ilmu (*hard skills*) dan praktik (*soft skills*) yang diperoleh selama masa kuliah dengan yang terjadi pada dunia kerja secara langsung.
2. Mengetahui proses bisnis yang dikelola PT Pelindo Marine Service
3. Mengetahui praktik kerja pada bidang akuntansi di PT Pelindo Marine Service
4. Memahami kendala ataupun permasalahan dalam bidang akuntansi di PT Pelindo Marine Service

1.4 Manfaat Kegiatan Praktik Kerja Lapangan

i. Bagi mahasiswa pelaksana Praktek Kerja Lapangan (PKL) :

1. Dapat memenuhi tugas mata kuliah Praktek Kerja Lapangan (PKL) sebagai syarat wajib kelulusan mahasiswa Diploma III Universitas Airlangga.
2. Memberikan (*added value*) berupa wawasan, pengetahuan, dan pengalaman sebagai generasi muda terdidik Indonesia yang nantinya akan berkontribusi dan terjun langsung pada dunia kerja.
3. Mengetahui secara langsung masalah-masalah akuntansi dan solusi penyelesaian yang harus dilakukan.
4. Memperoleh pengalaman kerja dan mengetahui bagaimana penerapan akuntansi PT Pelindo Marine Service.

ii. Bagi jurusan DIII-Akuntansi, Universitas Airlangga :

1. Menjadi tolak ukur ilmu akuntansi dan sarana pembelajaran dalam peningkatan kualitas pengajaran di masa yang akan datang.
2. Sebagai sarana pengenalan dan pembelajaran yang efektif bagi mahasiswa sebelum lulus dan terjun pada dunia kerja nyata.
3. Sarana mengenalkan kualitas mahasiswa Universitas Airlangga kepada perusahaan.
4. Menjalinkan hubungan dan sinergi positif antara Universitas Airlangga sebagai universitas penyedia sumber daya manusia ahli (tenaga kerja) kepada perusahaan-perusahaan (pengguna tenaga kerja).

iii. Bagi PT. Pelindo Marine Service:

1. Membagi pengetahuan pada para mahasiswa untuk mengetahui kinerja di perusahaan.
2. Memberikan peran dan kontribusi positif kepada masyarakat dan mahasiswa, khususnya dalam membangun dan meningkatkan kualitas sumber daya manusia Indonesia sebagai generasi muda penerus bangsa.
3. Sebagai sarana media untuk meningkatkan kerja sama antara PT Pelindo Marine Service dengan Universitas Airlangga.
4. Sebagai sarana untuk memberikan kriteria tenaga kerja dan kualitas yang dibutuhkan oleh perusahaan atau badan usaha terkait.

1.5 Kegiatan Praktik Kerja Lapangan

Kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) dimulai pada tanggal 13 Januari – 21 Februari 2020 di Departemen Keuangan , PT Pelindo Marine Service. Bidang yang dikaji untuk tugas akhir adalah Sistem Informasi Akuntansi, dengan topik “Sistem Informasi Penjualan Dalam Bidang Jasa Berbasis *Integrated Marine Information System* (IM AIS) Pada PT Pelindo Marine Service”. Berikut tahapan serta jadwal praktik kerja lapangan dan tugas akhir

TABEL 1 KEGIATAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

Kegiatan	Nov-19				Jan-20				Feb-20				Mar-20				Apr-20				Mei-20				Jun-20			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Pengajuan Proposal PKL	■	■	■																									
Pelaksanaan PKL						■	■	■	■	■	■	■																
Penentuan Dosen Pembimbing								■																				
Penyusunan Laporan PKL									■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■				
Penyusunan Laporan Tugas Akhir									■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■				
Penyerahan Laporan PKL dan TA																									■	■	■	■
Presentasi																												■