

## **BAB 1**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang**

Seiring perkembangan teknologi yang semakin pesat, membuat persaingan antar perusahaan semakin ketat. Dengan adanya persaingan tersebut, perusahaan wajib berusaha untuk menjadi yang terbaik dan unggul dalam beberapa aspek yang salah satunya ialah teknologi informasi. Menurut Romney dan Steinbart (2016) “Agar dapat bersaing di dalam pasar, sebuah usaha dituntut untuk bisa meningkatkan kualitas kinerja, mutu pelayanan dan ketepatan data. Selain itu, teknologi informasi juga menjadi aspek penting dalam suatu perusahaan yang ingin bersaing dalam pasar karena teknologi informasi mempunyai kemampuan untuk mengakses dan menyediakan informasi secara cepat, tepat dan akurat”.

Perusahaan pada umumnya bergerak di bidang penyedia jasa atau barang yang dapat dipergunakan masyarakat. Tujuan utama perusahaan beroperasi ialah untuk menghasilkan laba dengan cara menjual produk yang berupa barang atau jasa ke pelanggannya dengan mengeluarkan biaya yang rendah dalam jangka waktu yang panjang. Untuk mencapai tujuan tersebut, salah satu perusahaan harus mempunyai sistem informasi akuntansi penjualan yang baik karena keberhasilan perusahaan dapat dilihat dari hasil pendapatan dan kegiatan penjualan dalam operasionalnya pada jangka waktu tertentu.

PT Semen Indonesia (Persero) Tbk merupakan perusahaan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang bergerak di bidang industri bahan bangunan khususnya semen. PT Semen Indonesia (Persero) Tbk juga mempunyai beberapa anak perusahaan yang bergerak dalam bidangnya masing-masing. Dalam menjalankan kegiatan produksinya, PT Semen Indonesia (Persero) Tbk mempunyai lokasi pabrik yang strategis dan tersebar di Pulau Jawa, Sumatera, Sulawesi dan Negara Vietnam yang menjadikan produsen semen terbesar di Indonesia.

Dalam menjalankan operasionalnya, PT Semen Indonesia (Persero) Tbk menerapkan sistem akuntansi yang dibutuhkan dalam kegiatan operasionalnya. Suatu sistem dapat dikatakan baik apabila memudahkan semua proses dalam

kegiatan operasional. Menurut Wilkinson dan Cerullo (1995) Sistem informasi akuntansi merupakan struktur yang menyatu dalam suatu entitas, yang menggunakan sumber daya fisik dan komponen lain, untuk merubah data transaksi keuangan/akuntansi menjadi informasi akuntansi dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan informasi dari para pengguna atau pemakainya. Dalam aplikasi sistem informasi akuntansi, terdapat lima siklus yang saling berhubungan yaitu siklus pendapatan, siklus pengeluaran, siklus produksi, siklus manajemen sumber daya manusia dan penggajian dan sistem buku besar atau pelaporan.

PT Semen Indonesia (Persero) Tbk menerapkan sistem penjualan kredit dalam menjalankan aktivitas penjualannya. Hal itu merupakan salah satu strategi penjualan perusahaan yang dilakukan untuk mendorong para distributor agar membeli produk dengan volume yang besar. Selain itu, penjualan kredit juga lebih praktis karena tidak harus membawa uang dengan jumlah yang besar untuk melakukan pembelian juga lebih aman dari kejahatan yang marak terjadi seperti perampokan.

Dalam aktivitasnya, PT Semen Indonesia selalu berusaha untuk bisa menerapkan siklus penjualan dengan baik. Hal tersebut dipicu untuk melayani para distributor agar mencapai kepuasan pelanggan dan menerapkan standar terbaik untuk menjamin kualitas produk. Untuk mencapai kondisi tersebut, perusahaan perlu menerapkan pengendalian internal yang sifatnya sangat penting untuk menghindari penyalahgunaan dan kecurangan untuk mewujudkan standar produk yang berkualitas dalam siklus penjualan perusahaan.

Pengendalian internal berperan penting untuk mencegah dan mendeteksi penggelapan (*fraud*) dan melindungi sumber daya organisasi baik yang berwujud maupun tidak. Dengan adanya pengendalian internal tersebut, maka diharapkan bisa meminimalisir terjadinya kesalahan dan kecurangan dalam siklus penjualan kredit pada perusahaan PT Semen Indonesia (Persero) Tbk karena perusahaan ini merupakan perusahaan BUMN yang besar dan merupakan produsen semen terbesar di Indonesia.

Akan tetapi, realita yang terjadi di perusahaan ialah terkadang terjadi ketidaksesuaian jumlah antara sistem yang mencatat persediaan dengan realita yang

ada di gudang. Apabila hal tersebut terjadi, maka distributor harus menunggu hingga persediaan yang ada di gudang sudah siap sesuai pesanan distributor. Selain itu, pada bagian penagihan piutang juga sering lalai untuk mengecek surat pemberitahuan jatuh tempo yang tidak terkirim secara otomatis oleh SAP (*System Application and Product in Data Processing*) sehingga terjadi telat bayar yang seharusnya telah dilakukan pembayaran oleh distributor.

Dengan adanya masalah tersebut, penulis berusaha untuk mengevaluasi sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang ada di PT Semen Indonesia (Persero) Tbk dengan harapan agar sistem informasi tersebut bisa memberikan manfaat untuk perusahaan di masa yang akan datang.

## **1.2 Rumusan Masalah**

1. Bagaimana prosedur penjualan kredit pada PT Semen Indonesia (Persero) Tbk. ? Dan apakah telah sesuai dengan PSAK No.23 ?

### **1.3 Landasan Teori**

#### **1.3.1 Pengertian Sistem Akuntansi dan Prosedur**

Sistem Akuntansi adalah sistem yang sering digunakan oleh manajemen untuk mengelola perusahaan. Sistem ini dibuat sebagai informasi bagi pihak internal maupun eksternal perusahaan. Dari sistem ini dapat diketahui alur yang dibuat dalam bagian alir, bagian-bagian dalam perusahaan yang terlibat dalam suatu kegiatan operasional perusahaan. Definisi Sistem Akuntansi menurut Warren,Reeve,Fees (2014) adalah: “Sistem pada Akuntansi merupakan Sistem Informasi yang menyediakan laporan kegiatan operasional dan keuangan perusahaan.”

Pendapat lainnya yaitu prosedur adalah kelompok pekerjaan pencatatan yang menyangkut beberapa orang yang diadakan untuk menyelesaikan tugas dari transaksi-transaksi perusahaan timbul, sebagai bagian dari sistem, yang berisi urutan kegiatan yang harus dilakukan mulai dari awal sampai selesai (Yunus, 2013).

#### **1.3.2 Komponen Sistem Informasi Akuntansi**

Menurut Penjelasan Romney dan Steinbart (2016:11) ada enam komponen dari sistem informasi akuntansi, yaitu:

1. Orang yang menggunakan sistem.
2. Prosedur dan instruksi yang digunakan untuk mengumpulkan, memproses, dan menyimpan data.
3. Data mengenai organisasi dan aktivitas bisnisnya.
4. Perangkat lunak yang digunakan untuk mengolah data.
5. Infrastruktur teknologi informasi, meliputi komputer, perangkat peripheral, dan perangkat jaringan komunikasi yang digunakan dalam SIA.
6. Pengendalian internal dan pengukuran keamanan yang menyimpan data SIA.

### **1.3.3 Fungsi Sistem Informasi Akuntansi**

Dari Komponen tersebut memungkinkan sistem informasi akuntansi untuk memenuhi tiga fungsi bisnis penting menurut Romney dan Steinbart (2016:11) sebagai berikut:

1. Mengumpulkan dan menyimpan data mengenai aktivitas, sumber daya, dan personel organisasi. Organisasi memiliki sejumlah proses bisnis, seperti melakukan penjualan atau membeli bahan baku, yang sering diulang.
2. Mengubah data menjadi informasi sehingga manajemen dapat merencanakan, mengeksekusi, mengendalikan dan mengevaluasi aktivitas sumber daya dan personel.
3. Memberikan pengendalian yang memadai untuk mengamankan asset dan data organisasi.

### **1.3.4 Penggunaan Sistem Informasi Akuntansi**

Menurut Romney dan Steinbart (2014:11) sistem informasi akuntansi yang didesain dengan baik dapat menambah nilai untuk organisasi dengan cara, yaitu:

1. Meningkatkan kualitas dan mengurangi biaya produk atau jasa.
2. Meningkatkan efisiensi.
3. Berbagai pengetahuan.
4. Meningkatkan efisiensi dan efektivitas rantai pasokannya.
5. Meningkatkan struktur pengendalian internal.
6. Meningkatkan pengambilan keputusan.

### **1.3.5 Unsur-unsur Sistem Akuntansi**

Sistem akuntansi yang teratur sangat dibutuhkan agar dapat mendorong seoptimal mungkin agar dapat menghasilkan berbagai informasi akuntansi yang tepat, akurat, dan dapat dipercaya. Menurut (Mulyadi, 2016:30) terdapat lima unsur pokok dalam sistem akuntansi yaitu:

1. Formulir

Formulir merupakan dokumen yang digunakan untuk merekam terjadinya transaksi. Formulir sering disebut dengan istilah dokumen, karena dengan formulir ini peristiwa yang terjadi dalam organisasi direkam (didokumentasikan) di atas selembar kertas. Formulir sering disebut dengan istilah media untuk mencatat peristiwa yang terjadi dalam organisasi ke dalam catatan.

#### 2. Jurnal

Jurnal merupakan catatan akuntansi pertama yang digunakan untuk mencatat, mengklarifikasikan, dan meringkas data keuangan dan data lainnya.

#### 3. Buku Besar

Buku besar (general ledger) terdiri dari rekening-rekening yang digunakan untuk meringkas data keuangan yang telah dicatat sebelumnya dalam jurnal.

#### 4. Buku Pembantu

Jika data keuangan yang digolongkan dalam buku besar diperlukan rinciannya lebih lanjut, dapat dibentuk buku pembantu (subsidiary ledger). Buku pembantu ini terdiri dari rekening-rekening pembantu yang merinci data keuangan yang tercantum dalam rekening tertentu dalam buku besar.

#### 5. Laporan

Hasil akhir proses akuntansi adalah laporan keuangan yang dapat berupa neraca, laporan laba rugi, laporan perubahan laba yang ditahan, laporan harga pokok produksi, laporan biaya pemasaran, laporan harga pokok penjualan, daftar umur piutang, daftar utang yang akan dibayar, daftar saldo persediaan yang lambat penjualannya.

### **1.3.6 Siklus Pendapatan**

Romney dan Steinbart (2015:413) menyatakan bahwa siklus pendapatan (penjualan) adalah aktifitas serangkaian bisnis dan kegiatan pemrosesan informasi terkait yang terus berulang dengan menyediakan barang dan jasa kepada para pelanggan dan menagih kas sebagai pembayaran dari penjualan tersebut. Untuk mencapai hal ini, sistem penjualan membagi aktivitas ini menjadi empat yaitu:

## 1. Entri Pesanan Penjual

Sistem ini dimulai dengan penerimaan pesanan dari para pelanggan sampai dengan memproses pesanan tersebut. Aktivitas-aktivitas yang dilakukan ialah:

- a. Mengambil pesanan pelanggan
- b. Persetujuan kredit
- c. Memeriksa ketersediaan persediaan
- d. Menjawab permintaan pelanggan

Penggunaan teknologi informasi pada fungsi ini dapat dilakukan dengan melengkapi petugas penjualan dengan komputer yang dilengkapi dengan akses ke internet serta telepon genggam yang terkoneksi ke internet, sehingga mereka dapat selalu berhubungan dengan pelanggan dari manapun juga. Selain itu petugas penjualan juga dapat langsung menginformasikan tentang persetujuan order dari pelanggan tersebut. Contoh penggunaan teknologi informasi pada fungsi ini adalah menerapkan penggunaan email dan pertukaran data elektrik (electronic data interchange / EDI). Penggunaan EDI memungkinkan pelanggan untuk mengirim pesanan dalam sebuah format yang mengeliminasi kegiatan entry data oleh petugas penjualan.

## 2. Pengiriman

Aktivitas kedua adalah memenuhi pesanan pelanggan dan mengirimkan barang dagangan yang diinginkan tersebut. Proses ini melewati dua tahap yaitu:

- 1) Mengambil dan mengepak pesanan
- 2) Mengirim pesanan tersebut

Penggunaan teknologi tersebut informasi dibagian ini adalah dengan menggunakan penggudangan otomatis yang terdiri dari komputer, pemindai kode garis (bar code), ban berjalan dan forklift untuk mengurangi waktu dan biaya memindahkan persediaan masuk serta keluar dari gudang.

### 3. Penagihan dan Piutang Usaha

Aktivitas dasar ketiga dalam siklus pendapatan melibatkan penagihan kepada pelanggan dan memelihara data piutang usaha, dalam praktik yang sebenarnya, kedua fungsi ini dilakukan oleh dua fungsi terpisah dalam departemen akuntansi. Teknologi informasi dapat di implementasikan pada penggunaan EDI (electronic data interchange) pada pengiriman faktur penjualan kepada perusahaan besar, hal ini akan mengurangi biaya yang berhubungan dengan penagihan karena mengirimkan faktur penagihan melalui EDI lebih cepat dan lebih murah daripada mengirimkan dokumen kertas.

### 4. Penerimaan Kas

Langkah terakhir dalam fungsi ini adalah penerimaan kas. Oleh karena kas dan cek pelanggan dapat dicuri dengan mudah, penting untuk mengambil langkah-langkah yang tepat untuk mengurangi risiko pencurian. Hal ini, berarti bahwa fungsi piutang, yang bertanggung jawab untuk mencatat pengiriman uang pelanggan, tidak harus memiliki akses fisik terhadap kas atau cek. Sebaliknya, kasir yang melapor ke bendahara menangani pengiriman uang pelanggan dan menyetorkannya ke bank. Mengelola arus kas sangat penting untuk keseluruhan profitabilitas. Oleh karena itu, perusahaan secara terus menerus mencari cara untuk mempercepat penerimaan pembayaran dari pelanggan. Dengan EFT (*electronic funds transfer*) pelanggan dapat mengirim kiriman uangnya secara elektronik ke bank perusahaan dan dengan demikian mengeliminasi penundaan yang terkait dengan waktu pembayaran di dalam sistem surat.

#### **1.3.7 Pengertian Penjualan**

Menurut Mulyadi (2008:202) 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. Berdasarkan pernyataan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa penjualan merupakan serangkaian kegiatan yang dilakukan oleh penjual dan pembeli untuk meraih keuntungan bagi penjual dan meraih kepuasan atau memenuhi kebutuhan bagi pembeli. Secara umum, penjualan terdiri dari dua jenis yaitu penjualan tunai dan kredit.

### **1.3.8 Sistem Akuntansi Penjualan Kredit**

Sistem akuntansi penjualan kredit adalah rangkaian kegiatan yang mengatur tentang proses jual beli barang kepada pembeli yang pembayarannya dilakukan dikemudian hari sesuai jatuh tempo yang telah ditentukan. Menurut Mulyadi (2014:202) dalam transaksi penjualan kredit, jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan dikirimnya barang atau jasa, maka untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya.

### **1.3.9 Fungsi yang Terkait Dalam Penjualan Kredit**

Menurut Mulyadi (2014:211) fungsi yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan kredit adalah sebagai berikut:

#### **1. Fungsi Penjualan**

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima surat order dari pembeli, mengedit order dari pelanggan untuk menambahkan informasi yang belum ada pada surat order tersebut, meminta otorisasi kredit, menentukan tanggal pengiriman dan dari gudang mana barang akan dikirim, dan mengisi surat order pengiriman. Fungsi ini juga bertanggung jawab untuk membuat *back order* pada saat diketahui tidak adanya persediaan untuk memenuhi order dari pelanggan.

#### **2. Fungsi Kredit**

Fungsi ini bertanggung jawab untuk meneliti status kredit dari pelanggan dan memberikan otorisasi pemberian kredit kepada pelanggan.

3. Fungsi Gudang

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyimpan barang dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan, serta menyerahkan barang ke fungsi pengiriman.

4. Fungsi Pengiriman

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyerahkan barang atas dasar surat order pengiriman yang diterima dari fungsi penjualan. Fungsi ini bertanggung jawab untuk menjamin bahwa tidak ada barang yang keluar dari perusahaan tanpa ada otorisasi yang berwenang.

5. Fungsi Penagihan

Fungsi ini bertanggung jawab untuk membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan, serta membuat copy faktur untuk kepentingan pencatatan transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi.

6. Fungsi Akuntansi

Fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit dan membuat serta mengirimkan pernyataan piutang kepada debitur, serta membuat laporan penjualan. Fungsi ini juga bertanggung jawab untuk mencatat harga pokok persediaan yang dijual ke dalam kartu persediaan.

### **1.3.10 Informasi yang Diperlukan oleh Manajemen**

Informasi yang umumnya diperlukan oleh manajemen dari kegiatan penjualan kredit menurut Mulyadi (2014:213) ialah sebagai berikut:

1. Jumlah pendapatan penjualan menurut jenis produk atau kelompok produk selama jangka waktu tertentu.
2. Jumlah piutang kepada setiap debitur dari transaksi penjualan kredit.
3. Jumlah harga pokok produk yang dijual selama jangka waktu tertentu.
4. Nama dan alamat pembeli.

5. Kuantitas produk yang dijual.
6. Nama wiraniaga yang melakukan penjualan.
7. Otorisasi pejabat yang berwenang.

### **1.3.11 Dokumen yang Digunakan Dalam Penjualan Kredit**

Dokumen bersifat penting karena untuk bukti terjadinya suatu transaksi di suatu perusahaan. Dokumen merupakan suatu formulir untuk merekam suatu transaksi, di dalam formulir ini terdapat peristiwa yang terjadi dalam perusahaan dan dicatat di atas kertas tertulis. Dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit menurut Mulyadi (2014:214) adalah sebagai berikut:

#### **1. Surat Order Pengiriman**

Surat order pengiriman merupakan dokumen pokok untuk memproses penjualan kredit kepada pelanggan. Berikut merupakan arsip atau tembusan surat order pengiriman yang terdiri dari:

##### **a. Surat Order Pengiriman**

Dokumen ini merupakan lembar pertama surat order pengiriman yang memberikan otorisasi kepada fungsi pengiriman untuk mengirimkan jenis barang dengan jumlah dan spesifikasi seperti yang tertera di dokumen tersebut.

##### **b. Tembusan Kredit**

Dokumen ini digunakan untuk memperoleh status kredit pelanggan dan untuk mendapat otorisasi penjualan kredit dari fungsi kredit.

##### **c. Surat Pengakuan**

Dokumen ini dikirimkan oleh fungsi penjualan kepada pelanggan untuk memberitahu bahwa ordernya telah diterima dan dalam proses pengiriman.

##### **d. Surat Muat**

Surat muat ini merupakan dokumen yang digunakan sebagai bukti penyerahan barang dari perusahaan kepada perusahaan jasa angkut.

e. Slip Pembungkus

Dokumen ini ditempelkan pada pembungkus barang untuk memudahkan fungsi penerimaan di perusahaan pelanggan dalam mengidentifikasi barang-barang yang diterimanya.

f. Tembusan Gudang

Merupakan tembusan surat order pengiriman yang dikirim ke fungsi gudang untuk menyiapkan jenis barang dengan jumlah yang tercantum didalamnya, agar menyerahkan barang tersebut ke fungsi pengiriman, dan untuk mencatat barang yang dijual dalam kartu gudang.

g. Arsip Pengendalian Pengiriman

Merupakan tembusan surat order pengiriman yang diarsipkan oleh fungsi penjualan menurut tanggal pengiriman yang dijanjikan. Jika fungsi penjualan telah menerima tembusan surat order pengiriman dari fungsi pengiriman yang merupakan bukti telah dilaksanakan pengiriman barang, arsip pengendalian pengiriman ini kemudian diambil dan dipindahkan ke arsip order pengiriman yang telah dipenuhi. Arsip pengendalian pengiriman merupakan sumber informasi untuk membuat laporan mengenai pesanan pelanggan yang belum dipenuhi (order backlogs).

h. Arsip Index Silang

Merupakan tembusan surat order pengiriman yang diarsipkan secara alfabetik menurut nama pelanggan untuk memudahkan menjawab pertanyaan-pertanyaan dari pelanggan mengenai status pesannya.

2. Faktur Penjualan

Faktur penjualan merupakan dokumen yang dipakai sebagai dasar untuk mencatat timbulnya piutang. Berbagai tembusan faktur penjualan terdiri dari:

a. Faktur Penjualan (Customer's Copy)

Dokumen lembar pertama dalam faktur penjualan yang dikirim oleh fungsi penagihan kepada pelanggan. Jumlah lembar faktur penjualan yang dikirim kepada pelanggan adalah tergantung dari permintaan pelanggan.

b. Tembusan Piutang (Account Receivable Copy)

Dokumen ini merupakan tembusan faktur penjualan yang dikirimkan oleh fungsi penagihan ke fungsi akuntansi sebagai dasar untuk mencatat piutang dalam kartu piutang.

c. Tembusan Jurnal Penjualan (Sales Journal Copy)

Dokumen ini merupakan tembusan yang dikirimkan oleh fungsi penagihan ke fungsi akuntansi sebagai dasar mencatat transaksi penjualan dalam jurnal penjualan.

d. Tembusan Analisis (Analysis Copy)

Dokumen ini merupakan tembusan yang dikirim oleh fungsi penagihan ke fungsi akuntansi sebagai dasar untuk menghitung harga pokok penjualan yang dicatat dalam kartu persediaan, untuk analisis penjualan, dan untuk perhitungan komisi wiraniaga (salesperson).

e. Tembusan Wiraniaga (Salesperson Copy)

Dokumen ini dikirimkan oleh fungsi penagihan kepada wiraniaga untuk memberitahu bahwa order dari pelanggan yang lewat ditangannya telah dipenuhi sehingga memungkinkannya menghitung komisi penjualan yang menjadi haknya.

3. Rekapitulasi Harga Pokok Penjualan

Merupakan dokumen pendukung yang digunakan untuk menghitung total harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu. Data yang dicantumkan dalam rekapitulasi harga pokok penjualan berasal dari kartu persediaan.

4. Bukti Memorial

Merupakan dokumen sumber untuk dasar pencatatan kedalam jurnal umum. Dalam sistem penjualan kredit, bukti memorial merupakan dokumen sumber untuk mencatat harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.

### **1.3.12 Catatan Akuntansi yang Digunakan**

Menurut Mulyadi (2014:219), catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit adalah:

1. Jurnal Penjualan

Dalam transaksi penjualan kredit, catatan akuntansi ini digunakan untuk mencatat transaksi penjualan, baik secara tunai maupun kredit. Jika perusahaan menjual beberapa macam produk dan manajemen memerlukan informasi penjualan menurut jenis produk, dalam jurnal penjualan dapat disediakan kolom-kolom untuk mencatat penjualan menurut jenis produk tersebut.

2. Kartu Piutang

Catatan akuntansi ini merupakan sebagai buku pembantu yang berisi rincian mutasi piutang perusahaan kepada tiap-tiap debiturnya.

3. Kartu Persediaan

Catatan akuntansi ini merupakan buku pembantu yang berisi rincian mutasi setiap jenis persediaan.

4. Kartu Gudang

Catatan ini diselenggarakan oleh fungsi gudang untuk mencatat mutasi dan persediaan fisik barang yang disimpan digudang.

5. Jurnal Umum

Catatan akuntansi ini digunakan untuk mencatat harga pokok produk yang terjual selama periode akuntansi tertentu.

### **1.3.13 Jaringan Prosedur yang Membentuk Sistem Akuntansi Penjualan Kredit**

Menurut Mulyadi (2014:220), prosedur yang membentuk sistem akuntansi penjualan kredit adalah sebagai berikut:

1. **Prosedur Order Penjualan**  
Dalam prosedur ini, fungsi penjualan menerima order dari pembeli dan menambahkan informasi penting pada surat order dari pembeli. Fungsi penjualan kemudian membuat surat order pengiriman dan mengirimkannya kepada berbagai fungsi yang lain untuk memungkinkan fungsi tersebut memberikan kontribusi dalam melayani order dari pembeli.
2. **Prosedur Persetujuan Kredit**  
Dalam prosedur ini, fungsi penjualan meminta persetujuan penjualan kredit kepada pembeli tertentu dari fungsi kredit.
3. **Prosedur Pengiriman**  
Dalam prosedur ini, fungsi pengiriman mengirimkan barang kepada pembeli sesuai dengan informasi yang tercantum dalam surat order pengiriman yang diterima dari fungsi penjualan.
4. **Prosedur Penagihan**  
Dalam prosedur ini, fungsi penagihan membuat faktur penjualan dan mengirimkannya kepada pembeli. Dalam metode tertentu faktur penjualan dibuat oleh fungsi penjualan sebagai tembusan pada waktu bagian ini membuat surat order pengiriman.
5. **Prosedur Pencatatan Piutang**  
Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat tembusan faktur penjualan ke dalam kartu piutang atau dalam metode pencatatan tertentu mengarsipkan dokumen tembusan menurut abjad yang berfungsi sebagai catatan piutang.
6. **Prosedur Distribusi Penjualan**  
Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mendistribusikan data penjualan menurut informasi yang diperlukan oleh manajemen.
7. **Prosedur Pencatatan Harga Pokok Penjualan**

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat secara periodik total harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.

#### **1.3.14 Sistem Pengendalian Internal**

Sistem pengendalian internal menurut Mulyadi (2014:129), pengendalian internal adalah rencana organisasi dan metode bisnis yang dipergunakan untuk menjaga asset, memberikan informasi yang akurat dan handal, mendorong dan memperbaiki efisiensi, serta mendorong kesesuaian dengan kebijakan yang telah ditetapkan. sistem pengendalian internal terdiri dari kontrol fisik dan kontrol teknologi terdiri dari:

1. Otorisasi Transaksi

Untuk memastikan hanya transaksi yang sah yang diproses. Otorisasi transaksi di fungsi penjualan merupakan pemeriksaan kredit dari pelanggan.

2. Pemisahan Tugas

Tujuan dari pemisahan tugas adalah untuk memisahkan otorisasi transaksi dari pemrosesan transaksi. untuk memberikan independensi terhadap proses otorisasi kredit.

3. Verifikasi Independen

Fungsi pengiriman memverifikasi bahwa barang yang dikirim dari gudang benar dalam jenis dan kuantitas. dokumen pelepasan stok dan slip pengepakan harus direkonsiliasi sebelum barang dikirim ke pelanggan.

4. Catatan Akuntansi

Dokumen sumber perusahaan, jurnal, dan buku besar dari jejak audit yang memungkinkan auditor independen untuk melacak transaksi melalui berbagai tahap pemrosesan.

5. Verifikasi Independen

Tujuan verifikasi independen adalah untuk memverifikasi keakuratan dan kelengkapan tugas yang dilakukan oleh fungsi lain dalam proses.

6. Pengawasan



Bagian surat (mailroom) adalah titik risiko di sebagian besar sistem penerimaan kas. individu yang membuka surat memiliki akses, baik tunai (aset) maupun nota pembayaran (catatan transaksi). Karyawan yang tidak jujur dapat menggunakan kesempatan ini untuk mencuri cek, mencairkan, dan menghancurkan saran pengiriman uang, sehingga tidak meninggalkan bukti transaksi. Dengan mengawasi karyawan secara dekat yang melakukan fungsi yang berpotensi tidak kompatibel seperti penerimaan kas tunai dan pembaruan piutang perusahaan dapat mengkompensasi kelemahan kontrol ini.

#### 7. Kontrol Akses

Kontrol akses fisik berikut harus ada untuk membantu mencegah dan mendeteksi akses tidak sah ke aset perusahaan.

Disamping itu, pengendalian internal sangat penting dilakukan karena akan membantu penyelamatan harta kekayaan perusahaan (Hartadi,2014)

#### 1.3.15 Sistem ERP (Enterprise Resource Planning)

Menurut Romney dan Steinbart (2016:41) ERP untuk mengoordinasikan dan mengolah data, proses bisnis, dan sumber daya mereka. Sistem ERP mengumpulkan, memproses, dan menyimpan data dan memberikan informasi yang diperlukan manajer dan pihak eksternal untuk mengukur perusahaan.

#### 1.4 Tujuan Tugas Akhir

Dengan melaksanakan kegiatan Tugas Akhir (TA) diharapkan agar penulis dapat mencapai beberapa tujuan, yakni sebagai berikut:

1. Memenuhi syarat kelulusan pada program studi Diploma III – Akuntansi, Fakultas Vokasi, Universitas Airlangga sehingga dapat memperoleh gelar Ahli Madya.
2. Menerapkan kemampuan *hard skills* dan *soft skills* yang diperoleh selama masa perkuliahan.

3. Mengetahui tentang siklus pendapatan khususnya prosedur penjualan yang ada di PT Semen Indonesia (Persero) Tbk.
4. Menganalisa permasalahan yang ada di perusahaan dan berusaha untuk memberi gambaran tentang masalah yang ada.

### **1.5 Manfaat Tugas Akhir**

Dengan menyelesaikan Tugas Akhir ini diharapkan dapat memberikan manfaat kepada banyak pihak, yaitu:

1. Bagi Penulis:  
Dapat mengetahui ilmu tentang sistem akuntansi khususnya penjualan kredit yang telah di terima di bangku perkuliahan melalui realitanya di lapangan kerja.
2. Bagi Jurusan D-III Akuntansi Universitas Airlangga:  
Sebagai tolak ukur dalam proses pembelajaran yang akan dilakukan di masa yang akan datang.
3. Bagi PT Semen Indonesia (Persero) Tbk.:  
Sebagai sarana untuk memperkenalkan dunia kerja bagi mahasiswa dan mempererat kerja sama antara Universitas Airlangga serta memberikan masukan sebagai bahan informasi maupun memberikan solusi yang dapat meningkatkan kinerja perusahaan.
4. Bagi pembaca:  
Diharapkan mampu memberikan informasi dan ilmu mengenai dunia kerja dan mengenai sistem akuntansi penjualan serta sebagai sumber referensi untuk penelitian.