

ABSTRAK

SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN PADA PT ARGA BUMI INDONESIA

Oleh

Risma Amalia

2301061048

Sistem akuntansi penjualan merupakan bagian penting dalam laporan keuangan yang berperan dalam menghasilkan informasi yang andal. Penjualan yang dilakukan secara kredit berpotensi menimbulkan risiko kesalahan pencatatan, keterlambatan informasi, hingga kecurangan yang dapat memengaruhi profitabilitas dan likuiditas perusahaan. Oleh karena itu, diperlukan sistem akuntansi penjualan yang efektif serta didukung oleh pengendalian internal yang memadai. Penulisan ini bertujuan untuk mengetahui sistem akuntansi penjualan yang diterapkan pada PT Arga Bumi Indonesia serta menilai kesesuaiannya dengan prinsip pengendalian internal berdasarkan kerangka *Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission* (COSO). Metode yang digunakan dalam penulisan ini yaitu metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Metode pengumpulan data yang digunakan yaitu wawancara, studi kepustakaan, dan dokumentasi. Hasil penulisan menunjukkan bahwa sistem akuntansi penjualan pada PT Arga Bumi Indonesia masih terdapat kelemahan, seperti belum optimalnya pemisahan fungsi, belum adanya SOP tertulis yang baku, serta pengarsipan dokumen yang belum tertib. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa sistem akuntansi penjualan pada PT Arga Bumi Indonesia belum sepenuhnya sesuai dengan prinsip pengendalian internal yang baik.

Kata kunci: sistem akuntansi penjualan, pengendalian internal, SOP, COSO, piutang.

ABSTRACT

SALES ACCOUNTING SYSTEM AT PT ARGA BUMI INDONESIA

By

Risma Amalia

2301061048

A sales accounting system is an important part of financial reporting that plays a role in generating reliable information. Credit sales transactions have the potential to create risks such as recording errors, delays in information, and fraud, which may affect the company's profitability and liquidity. Therefore, an effective sales accounting system supported by adequate internal control is required. This study aims to identify the sales accounting system implemented at PT Arga Bumi Indonesia and to assess its conformity with internal control principles based on the framework of the Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO). The method used in this study is a descriptive method with a qualitative approach. The data collection methods employed include interviews, literature study, and documentation. The results of the study indicate that the sales accounting system at PT Arga Bumi Indonesia still has several weaknesses, such as the non-optimal segregation of duties, the absence of standardized written Standard Operating Procedures (SOPs), and improper document filing practices. Thus, it can be concluded that the sales accounting system at PT Arga Bumi Indonesia has not fully complied with the principles of good internal control.

Keywords: sales accounting system, internal control, SOP, COSO, accounts receivable.