

SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN PADA PT ARGA BUMI INDONESIA

(Laporan Akhir)



Oleh

Risma Amalia

2301061048

PROGRAM STUDI D III AKUNTANSI

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS LAMPUNG

BANDAR LAMPUNG

2026

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.

SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN PADA PT ARGA BUMI INDONESIA

(Laporan Akhir)

OLEH
RISMA AMALIA
2301061048



PROGRAM STUDI DIPLOMA III AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS LAMPUNG

2026

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul laporan akhir : **Sistem Akuntansi Penjualan pada PT Arga Bumi Indonesia**

Nama mahasiswa : **Risma Amalia**

Nomor pokok mahasiswa : **2301061048**

Program studi : **DIPLOMA III AKUNTANSI**

Jurusan : **AKUNTANSI**

fakultas : **EKONOMI DAN BISNIS**

MENYETUJUI

**Menyetujui,
Pembimbing Laporan Akhir**

**Mengetahui,
Ketua Program Studi DIII Akuntansi**

Ayu Dwiny Octary, S.E., M.Ak.
NIP. 19931004 202203 2 012

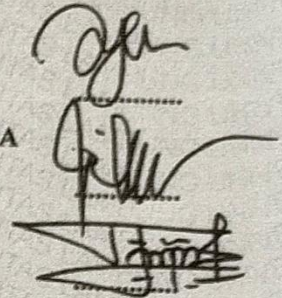
Ninuk Dewi K., S.E., M.Sc., Ph.D., Ak., CA
NIP.19820220 200812 2 003

HALAMAN PENGESAHAN

Ketua Penguji : Ayu Dwiny Octary, S.E., M.Ak.

Penguji Utama : Ninuk Dewi K., S.E., M.Sc., Ph.D., Ak., CA

Sekretaris Penguji : Fatkhur Rohman, S.E., M.Prof.Acc.



Mengesahkan
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Lampung



Prof. Dr. Nairobi, S.E., M.Si.
NIP. 19660621 199003 1 003

Tanggal Lulus Ujian : 16 April 2026

PERNYATAAN ORISINALITAS

Yang bertanda tangan di bawah ini, Saya menyatakan bahwa laporan akhir dengan judul:

SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN PADA PT ARGA BUMI INDOENSIA

Adalah hasil karya sendiri.

Dengan ini saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa dalam laporan akhir ini tidak terdapat keseluruhan atau sebagian tulisan orang lain yang saya ambil dengan cara menyalin atau meniru dalam rangkaian kalimat atau symbol yang saya akui seolah olah sebagai tulisan saya sendiri, dan atau tidak terdapat bagian atau keseluruhan tulisan yang saya salin, tiru atau yang saya ambil dari tulisan orang lain tanpa memberikan pengakuan pada penulis aslinya.

Apabila saya melakukan hal tersebut diatas, baik sengaja ataupun tidak, dengan ini saya menyatakan menarik laporan akhir yang saya ajukan ini. Bila kemudian terbukti bahwa saya melakukan tindakan menyalin atau meniru tulisan orang lain namun mengakui seolah olah sebagai hasil pemikiran saya sendiri, saya bersedia untuk dibatalkan gelar dan ijazah yang telah diberikan oleh Universitas Lampung.

Bandar Lampung, April 2026

Yang Memberi Pernyataan



Risma Amalia

2301061048

RIWAYAT HIDUP

Penulis bernama Risma Amalia, lahir di Rawajitu pada tanggal 13 September 2004.

Penulis adalah anak kedua dari pasangan Bapak Indra Purba Ujang dan Ibu Herlita.

Pendidikan yang telah ditempuh penulis adalah sebagai berikut:

1. TK Citra Insani, lulus pada tahun 2012
2. SD Negeri Sinar Luas, lulus pada tahun 2017
3. SMP Negeri 2 Bangunrejo, lulus pada tahun 2020
4. SMA Negeri 1 Bangunrejo, lulus pada 2023

Pada tahun 2023, penulis terdaftar sebagai mahasiswa di Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Jurusan Akuntansi, Program Studi Diploma III Akuntansi, Universitas Lampung melalui jalur Ujian Tulis Berbasis Komputer Seleksi Nasional Berdasarkan Tes (UTBK-SNBT).

Pada tanggal 12 Januari 2024 sampai dengan 23 Februari 2026 penulis melaksanakan kegiatan Praktik Kerja Lapangan di Kantor Pusat PT Arga Bumi Indonesia yang beralamat di Jalan Alam Cantik No.19, Way Halim Permai, Kec. Way Halim, Kota Bandar Lampung, Lampung (35135).

MOTTO

“Sesungguhnya Allah Tidak Mengubah Keadaan Suatu Kaum Hingga Mereka Mengubah Apa Yang Ada Pada Diri Mereka Sendiri.”

(Q.S Ar-Rad: 11)

“Fake It, Till You Make It, Till You Do, Till It’s True.”

(Taylor Swift)

“Keberuntungan Bukan Sekadar Kebetulan, Melainkan Hasil Dari Kesiapan Yang Bertemu Dengan Kesempatan.”

(Risma Amalia)

PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirobbil'alamin

Dengan mengucapkan syukur kepada Allah SWT atas segala nikmat dan karunia yang telah diberikan, Laporan Akhir ini dapat terselesaikan. Dengan ketulusan hati, ku persembahkan Karya Tulis ini kepada:

Ayahanda Indra Purba Ujang dan Ibunda Herlita

Terima kasih atas kasih sayang yang tak pernah putus, doa yang selalu mengalir dalam setiap sujud, serta pengorbanan yang tak terhitung nilainya. Dukungan moril maupun materil yang diberikan menjadi kekuatan terbesar dalam setiap langkahku.

Untuk Kakakku, Erlinda Adi Syntia

Terima kasih telah memberikan dukungan, bantuan serta teladan kepada adikmu untuk terus berusaha mencapai apa yang diinginkan. Terima kasih telah kuat dan sabar membantu dan menjadi contoh bagi adikmu.

Serta

Almamater Tercinta

Prodi DIII Akuntansi, Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung.

SANWACANA

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas segala rahmat, karunia, dan petunjuk-Nya, sehingga penulis diberikan kekuatan dan kelancaran dalam menyelesaikan Laporan Akhir Praktik Kerja Lapangan ini. Menyelesaikan Laporan Akhir Praktik Kerja Lapangan pada PT Arga Bumi Indonesia yang beralamat di Jalan Alam Cantik No.19, Way Halim Permai, Kec. Way Halim, Kota Bandar Lampung, Lampung yang berjudul “SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN PADA PT ARGABUMI INDONESIA”.

Laporan akhir ini disusun sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan pada Program Studi Diploma III Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Lampung, guna memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md.).

Pada proses penyusunan laporan akhir ini, penulis memperoleh banyak dukungan, arahan, serta bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada seluruh pihak yang telah berkontribusi dan membantu dalam penyelesaian laporan akhir ini, di antaranya:

1. Allah SWT, atas segala rahmat, kemudahan, dan kelancaran yang senantiasa diberikan sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini.
2. Bapak Prof. Dr. Nairobi, S.E., M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung.
3. Ibu Dr. Agriyanti Komalasari, S.E., M.Si.,Akt., selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung.
4. Ibu Ninuk Dewi Kesumaningrum, S.E., M.Sc., Ph.D., Ak., CA., selaku Ketua Program Studi Diploma III Akuntansi.
5. Ibu Ayu Dwiny Octary, S.E.,M.Ak., selaku Dosen Pembimbing Lapangan yang dengan sabar membimbing penulis sehingga dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini.
6. Bapak Ikhwan Ferdian Widiarto, S.E., selaku pimpinan PT Arga Bumi Indonesia yang telah memberikan kesempatan serta fasilitas kepada penulis selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan.
7. Bapak Indra Purba Ujang dan Ibu Herlita yang selalu memberikan kasih sayang, doa, serta dukungan tanpa henti kepada penulis.
8. Kakak penulis, Erlinda Adi Syntia, yang selalu menghadirkan semangat, canda, dan dukungan dalam setiap proses yang dilalui penulis.
9. Kak Zam Zami, S.Ak., selaku Instruktur lapangan yang dengan sabar membimbing dan membantu penulis selama pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan hingga tersusunnya laporan ini.

10. Kak Sinta Mayang Sari, S.Ak., selaku tim finance sekaligus rekan diskusi yang banyak memberikan masukan dan pengalaman selama proses PKL dan penyusunan laporan.
11. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung yang telah memberikan ilmu dan pengetahuan selama masa perkuliahan.
12. Seluruh karyawan dan staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung, khususnya Bu Fuji, yang telah membantu penulis dalam berbagai keperluan akademik.
13. Kakak-kakak tim akuntansi dan finance yang telah berbagi ilmu, pengalaman, serta dukungan kepada penulis.
14. Partner PKL penulis, Raya Prahesti Nugroho, Rara Putri Nabila, Trianamei Ningsih, M. Aziz Fatur Rachman, dan Rajesa Arya Widana, yang telah bersama-sama melalui berbagai tantangan dan berbagi pengalaman selama proses PKL dan penyusunan laporan.
15. Sahabat-sahabat penulis, Annisa Azzahra dan Eris Martera Nurjannah, yang selalu menjadi tempat berbagi cerita, dukungan, serta semangat dalam menyelesaikan studi ini.
16. Teman-teman Diploma III Akuntansi Angkatan 2023 yang telah bersama-sama menempuh pendidikan dan memberikan warna dalam perjalanan perkuliahan penulis.
17. Adik-adik Diploma III Akuntansi Angkatan 2025 yang telah memberikan pengalaman berharga selama masa perkuliahan.
18. Kak Adam Azmi Fauzi, A.Md.Ak., yang telah banyak membantu penuli dan menjadi tempat bertanya bagi penulis dari awal semester satu hingga tersusunnya laporan ini.
19. Seluruh pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu, yang telah memberikan bantuan, doa, dan dukungan dalam penyelesaian Laporan Akhir ini.

Penulis menyadari bahwa laporan ini masih memiliki berbagai keterbatasan dan jauh dari sempurna. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi penyempurnaan di masa yang akan datang. Semoga segala bantuan, dukungan, dan kerja sama yang telah diberikan mendapatkan balasan kebaikan dan keberkahan dari Allah SWT.

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i	
ABSTRAK	ii	
HALAMAN JUDUL	iii	
HALAMAN PERSETUJUAN	iv	
HALAMAN PENGESAHAN	v	
PERNYATAAN ORISINALITAS	vi	
RIWAYAT HIDUP	vii	
MOTTO	viii	
LEMBAR PERSEMBAHAN	ix	
SANWACANA	x	
DAFTAR ISI	xii	
DAFTAR GAMBAR	xiv	
DAFTAR TABEL	xv	
DAFTAR LAMPIRAN xvi		
BAB I	PENDAHULUAN 1	
	1.1 Latar Belakang..... 1	
	1.2 Identifikasi Masalah..... 3	
	1.3 Tujuan Penulisan	3
	1.4 Manfaat dan Kegunaan Penelitian	3
BAB II	TINJAUAN PUSTAKA	5
	2.1 Pengertian Sistem Akuntansi	5
	2.2 Sistem Akuntansi Penjualan Kredit	5
	2.3 Tujuan Sistem Akuntansi.....	7
	2.4 Komponen dalam sistem akuntansi.....	8
	2.5 Pengendalian Internal secara Umum.....	10
	2.6 Prinsip-Prinsip Pengendalian Internal menurut <i>Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO)</i>	11
BAB III	METODE PENULISAN	14
	3.1 Desain Penulisan	14
	3.2 Jenis dan Sumber Data	14
	3.2.1 Jenis Data	14
	3.2.2 Sumber Data.....	14
	3.3 Metode Perolehan Data	15
	3.4 Objek Praktik Kerja Lapangan	17

	3.4.1 Lokasi dan Waktu Kerja Praktik.....	17
	3.4.2 Gambaran Umum Perusahaan.....	17
BAB IV	PEMBAHASAN.....	21
	4.1 Gambaran Umum Sistem Akuntansi Penjualan pada PT Arga Bumi Indonesia	21
	4.1.1 Jenis Sistem Penjualan yang Diterapkan.....	22
	4.1.2 Fungsi-Fungsi yang Terkait dalam Sistem Penjualan	22
	4.2 Dokumen yang Digunakan dalam Sistem Penjualan pada PT Arga Bumi Indonesia	24
	4.3 Sistem Operasional Prosedur (SOP) Penjualan pada PT Arga Bumi Indonesia	27
	4.4 Perbandingan Sistem Operasional Prosedur pada PT Arga Bumi Indonesia Terhadap Prinsip-prinsip Pengendalian Internal yang diterbitkan oleh <i>Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO)</i>	34
	4.5 Rekomendasi Perbaikan SOP dan Flowchart dari penulis	37
BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN.....	53
	5.1 Kesimpulan	53
	5.2 Saran	54
	DAFTAR PUSTAKA	55
	LAMPIRAN.....	56

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Struktur Organisasi PT Arga Indonesia.....	17
Gambar 4.1 Flowchart Penjualan PT Arga Bumi Indonesia.....	30
Gambar 4.2 Lanjutan Flowchart Penjualan PT Arga Bumi Indonesia	31
Gambar 4.3 Lanjutan Flowchart Penjualan PT Arga Bumi Indonesia	32
Gambar 4.4 Lanjutan Flowchart Penjualan PT Arga Bumi Indonesia	33
Gambar 4.5 Rekomendasi Flowchart Penjualan oleh Penulis.....	38
Gambar 4.6 Rekomendasi Flowchart Penjualan oleh Penulis.....	39
Gambar 4.7 Rekomendasi Flowchart Penjualan oleh Penulis.....	40
Gambar 4.8 Rekomendasi Flowchart Penjualan oleh Penulis.....	41

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Poin Perbedaan Rekomendasi Perbaikan SOP Penjualan Pada PT Arga Bumi Indonesia.....	51
--	----

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kontrak Penjualan.....	56
Lampiran 2 Lanjutan Kontrak Penjualan	57
Lampiran 3 Lanjutan Kontrak Penjualan.....	58
Lampiran 4 Lanjutan Kontrak Penjualan.....	59
Lampiran 5 Lampiran Kontrak Penjualan	60
Lampiran 6 Surat jalan	61
Lampiran 7 Dokumen Kir	61
Lampiran 8 <i>Purchase Order</i>	62
Lampiran 9 Faktur penjualan.....	63
Lampiran 10 Faktur Pajak	64
Lampiran 11 <i>Payment Voucher</i>	65
Lampiran 12 Jurnal Pembayaran piutang di MAS	66
Lampiran 13 Lanjutan Jurnal Pembayaran di MAS	67
Lampiran 14 Kartu piutang	68
Lampiran 15 Logbook Minggu Ke-1	69
Lampiran 16 Logbook Minggu Ke-2	71
Lampiran 17 Logbook Minggu Ke-3	73
Lampiran 18 Logbook Minggu Ke-4	75
Lampiran 19 Logbook Minggu Ke-5	77
Lampiran 20 Logbook Minggu Ke-6	79
Lampiran 21 Logbook Minggu Ke-7	80

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam menghadapi persaingan bisnis yang semakin ketat, perusahaan dituntut untuk mampu mengelola kegiatan operasionalnya secara efektif dan efisien. Salah satu faktor penting yang mendukung hal tersebut adalah penerapan sistem akuntansi yang memadai. Sistem akuntansi merupakan suatu kesatuan yang terdiri dari organisasi, prosedur, dokumen, catatan, dan laporan yang disusun secara sistematis untuk mengolah data transaksi menjadi informasi keuangan yang berguna bagi manajemen dalam pengambilan keputusan (Mulyadi, 2016). Dengan adanya sistem akuntansi yang baik, perusahaan dapat menghasilkan informasi yang andal, relevan, dan tepat waktu.

Salah satu subsistem penting dalam sistem akuntansi adalah sistem akuntansi penjualan. Sistem akuntansi penjualan merupakan rangkaian prosedur yang mengatur proses pencatatan transaksi penjualan, baik penjualan tunai maupun kredit, yang melibatkan berbagai fungsi terkait seperti fungsi penjualan, fungsi gudang, fungsi pengiriman, dan fungsi akuntansi (Mulyadi, 2016). Sistem ini berperan penting dalam memastikan bahwa setiap transaksi penjualan dicatat secara lengkap dan akurat, sehingga dapat mencerminkan kondisi keuangan perusahaan yang sebenarnya.

Penjualan merupakan aktivitas utama perusahaan yang secara langsung berpengaruh terhadap pendapatan dan kelangsungan usaha. Oleh karena itu, perusahaan memerlukan sistem akuntansi penjualan yang terstruktur dan

terintegrasi guna meminimalkan risiko kesalahan pencatatan serta mencegah terjadinya kecurangan (Sujarweni, 2019). Sistem akuntansi yang efektif harus mampu menyediakan informasi yang andal serta dilengkapi dengan prosedur yang dapat mengendalikan aktivitas operasional perusahaan. Selain itu, penerapan sistem akuntansi penjualan harus didukung oleh pengendalian internal yang baik. Pengendalian internal merupakan proses yang dirancang untuk memberikan keyakinan memadai bahwa tujuan perusahaan dapat tercapai, terutama dalam hal keandalan pelaporan keuangan, efektivitas dan efisiensi operasional, serta kepatuhan terhadap peraturan yang berlaku (Mulyadi, 2016). Tanpa adanya pengendalian internal yang memadai, sistem akuntansi penjualan berpotensi menimbulkan berbagai permasalahan, seperti kesalahan pencatatan, keterlambatan informasi, hingga penyalahgunaan wewenang.

PT Arga Bumi Indonesia merupakan perusahaan yang tergolong baru dalam menjalankan kegiatan operasionalnya, khususnya dalam aktivitas penjualan. Pada umumnya, perusahaan yang masih berada pada tahap awal perkembangan memiliki keterbatasan dalam penyusunan dan penerapan standar operasional prosedur (SOP) secara optimal. Hal ini disebabkan oleh proses adaptasi organisasi, keterbatasan sumber daya manusia, serta belum terbentuknya sistem pengendalian yang matang. Menurut Bhandari (2022), organisasi yang masih berkembang cenderung memiliki sistem dan prosedur yang belum terstruktur secara sempurna, sehingga meningkatkan risiko terjadinya kesalahan dan ketidakefisienan dalam operasional. Selain itu, lemahnya pengendalian internal sering kali terjadi pada organisasi yang belum memiliki sistem yang mapan. Dengan kondisi tersebut, penting untuk dilakukan analisis terhadap sistem akuntansi penjualan yang diterapkan pada PT Arga Bumi Indonesia guna mengetahui apakah sistem yang berjalan telah sesuai dengan prinsip akuntansi dan pengendalian internal yang baik. Evaluasi ini diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai efektivitas sistem yang diterapkan serta menjadi dasar perbaikan di masa yang akan datang. Berdasarkan uraian tersebut, penulis tertarik untuk menyusun Laporan Akhir dengan judul “Sistem Akuntansi Penjualan pada PT Arga Bumi Indonesia” guna menganalisis bagaimana sistem akuntansi

penjualan yang diterapkan serta menilai apakah sistem tersebut telah memenuhi prinsip pengendalian internal yang baik.

1.2 Identifikasi Masalah

- 1) Bagaimana sistem akuntansi penjualan yang diterapkan pada PT Arga Bumi Indonesia?
- 2) Apakah sistem akuntansi penjualan yang diterapkan telah memenuhi prinsip pengendalian internal yang baik?

1.3 Tujuan Penulisan

- 1) Mengetahui dan mendeskripsikan secara jelas sistem akuntansi penjualan yang diterapkan pada PT Arga Bumi Indonesia, mulai dari prosedur penerimaan pesanan, pencatatan transaksi, hingga penerimaan kas.
- 2) Mengetahui kesesuaian sistem akuntansi penjualan yang diterapkan pada PT Arga Bumi Indonesia dengan prinsip-prinsip pengendalian internal yang baik.
- 3) Memberikan saran sebagai upaya perbaikan terhadap sistem akuntansi penjualan pada PT Arga Bumi Indonesia.

1.4 Manfaat dan Kegunaan Penelitian

1) Bagi Perusahaan (PT Arga Bumi Indonesia)

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan evaluasi bagi manajemen dalam menilai efektivitas sistem akuntansi penjualan yang sedang diterapkan. Selain itu, hasil penelitian ini dapat dijadikan dasar pertimbangan dalam memperbaiki kelemahan sistem, memperkuat pengendalian internal, serta meningkatkan kualitas informasi keuangan yang dihasilkan.

2) Bagi Penulis

Penelitian ini dapat menambah pengetahuan dan pemahaman penulis mengenai penerapan sistem akuntansi penjualan secara langsung di lapangan serta menjadi sarana untuk mengaplikasikan teori yang diperoleh selama perkuliahan ke dalam praktik nyata.

3) Bagi Akademisi dan Pembaca

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber informasi dan referensi tambahan bagi mahasiswa, dosen, maupun peneliti lain yang ingin mengkaji lebih lanjut mengenai sistem akuntansi penjualan, khususnya pada perusahaan yang masih dalam tahap pertumbuhan.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Pengertian Sistem Akuntansi

Menurut Mulyadi (2016), sistem akuntansi merupakan susunan organisasi, formulir, catatan, dan laporan yang disusun secara terkoordinasi untuk menghasilkan informasi keuangan yang diperlukan manajemen dalam mengelola perusahaan. Sejalan dengan hal tersebut, Saputri et al. (2023) juga menyatakan bahwa sistem akuntansi terdiri atas formulir, catatan, dan laporan yang disusun secara sistematis agar dapat menyediakan informasi yang dibutuhkan oleh pihak manajemen. Selain itu, Suharti dan Sinta (2021) mendefinisikan sistem akuntansi sebagai suatu metode dan prosedur yang digunakan untuk mengumpulkan, mengklasifikasikan, meringkas, serta melaporkan informasi terkait kegiatan operasional dan keuangan perusahaan.

2.2. Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Sistem akuntansi penjualan kredit meliputi proses dari awal pemesanan order sampai penagihan piutang. Dalam sistem ini, kegiatan dimulai dari pengumpulan data, survei, analisis, penghitungan, penerbitan faktur, penyerahan barang, sampai ke proses penagihan. Menurut Suharti dan Sinta (2021), suatu sistem dapat berfungsi secara efektif dan efisien, jika prosedur-prosedur saling berinteraksi antara satu dengan yang lainnya, prosedur-prosedur tersebut antara lain:

1. Transaksi Penjualan Kredit

Proses di mana sebuah barang atau layanan dijual kepada pelanggan dengan persetujuan untuk pembayaran yang akan dilakukan sesuai dengan syarat dan ketentuan serta waktu jatuh tempo yang telah disepakati.

2. Input Data Transaksi

Proses melibatkan pengumpulan dan pencatatan data penting seperti tanggal transaksi, nama pelanggan, deskripsi barang, jumlah yang dijual, dan harga jual. Data ini kemudian digunakan untuk mencatat transaksi ke dalam sistem akuntansi.

3. Pengelompokan Umur Piutang

Kategori umur piutang dibagi berdasarkan berapa lama piutang tersebut belum dibayar. Kategori umum meliputi piutang yang belum jatuh tempo, piutang ragu-ragu, dan piutang macet. Ini membantu perusahaan mengelola dan memantau piutang dengan baik.

4. Input Data Rekanan

Input data rekanan merupakan langkah untuk mengumpulkan informasi penting tentang pelanggan yang akan melakukan bisnis.

5. Kegiatan Pemantauan

Proses mengawasi, memantau, dan mengevaluasi suatu situasi, aktivitas, atau sistem secara berkala untuk memastikan kinerjanya sesuai dengan tujuan dan standar yang telah ditetapkan berdasarkan hasil penelitian dan evaluasi mengenai kebijakan sistem akuntansi.

Menurut Purwanti et al. (2024), terdapat tujuh jaringan prosedur yang membentuk ekosistem akuntansi penjualan kredit, yaitu antara lain:

1. Prosedur order penjualan

Dalam prosedur ini, bagian penjualan menerima pesanan dari pembeli dan melengkapi surat pesanan dengan informasi yang diperlukan. Selanjutnya, bagian penjualan menyusun faktur penjualan kredit dan mendistribusikannya kepada bagian terkait agar setiap fungsi dapat menjalankan perannya dalam memenuhi pesanan pembeli.

2. Prosedur persetujuan kredit

Tujuannya adalah untuk menilai kelayakan kredit pembeli sebelum transaksi dilakukan, sehingga perusahaan dapat mengurangi risiko piutang tak tertagih, memastikan bahwa pembeli memiliki kemampuan untuk memenuhi kewajiban pembayaran, serta menjaga kestabilan dan keamanan arus kas perusahaan.

3. Prosedur pengiriman

Fungsi ini umumnya dirangkap oleh bagian gudang yang bertugas mengatur pengiriman barang sesuai informasi dalam surat order pengiriman, dengan memastikan barang dikirim secepat mungkin dan dengan biaya yang efisien.

4. Prosedur penagihan

Fungsi penagihan menyusun faktur penjualan dan menyampaikannya kepada pembeli sebagai dasar penagihan. Kegiatan ini bertujuan untuk memberikan rincian transaksi secara jelas, menetapkan jumlah tagihan yang harus dibayarkan, serta menjadi bukti resmi yang digunakan dalam proses penagihan dan pencatatan piutang perusahaan.

5. Prosedur pencatatan piutang

Fungsi akuntansi mencatat salinan faktur penjualan ke dalam kartu piutang atau, pada metode pencatatan tertentu, menyimpan dokumen salinan tersebut secara alfabetis, berdasarkan tanggal transaksi, atau dengan cara lainnya, sebagai dasar pencatatan piutang.

6. Prosedur distribusi penjualan

Fungsi akuntansi mengolah dan menyajikan data penjualan dengan mengelompokkannya sesuai kebutuhan informasi manajemen. Tujuannya adalah untuk menyediakan informasi yang relevan sebagai dasar pengambilan keputusan dan pengendalian operasional perusahaan

7. Prosedur pencatatan harga pokok penjualan

Fungsi akuntansi adalah melakukan pencatatan secara berkala terhadap total biaya perolehan barang yang telah terjual dalam suatu periode akuntansi. Kegiatan ini bertujuan untuk menentukan besarnya harga pokok penjualan secara akurat.

2.3. Tujuan Sistem Akuntansi

Tujuan sistem akuntansi adalah untuk menyediakan informasi keuangan yang akurat, relevan, dan tepat waktu bagi manajemen dalam pengambilan keputusan, mencatat seluruh transaksi keuangan secara sistematis dan terstruktur, meningkatkan efektivitas dan efisiensi dalam pengelolaan data keuangan, mengurangi risiko kesalahan pencatatan, mempermudah penyusunan laporan keuangan sesuai dengan standar yang berlaku, mendukung pengendalian internal

agar aset dan data perusahaan terlindungi, serta membantu dalam evaluasi kinerja keuangan sebagai dasar perencanaan dan pengembangan (Mulyadi, 2016). Selain itu, sistem akuntansi juga memiliki beberapa fungsi utama dalam organisasi atau perusahaan, yaitu mengumpulkan dan menyimpan data terkait aktivitas serta transaksi, mengolah data tersebut menjadi informasi yang berguna untuk pengambilan keputusan, melakukan pengendalian yang tepat terhadap aset perusahaan, serta melalui subsistemnya memproses berbagai transaksi keuangan dan non-keuangan yang secara langsung berpengaruh terhadap pengolahan transaksi keuangan (Iskandar, 2024).

2.4. Komponen dalam Sistem Akuntansi

Sistem akuntansi merupakan suatu kesatuan yang tersusun atas berbagai subsistem yang saling terintegrasi dalam bentuk prosedur-prosedur akuntansi. Setiap prosedur tidak hanya menggambarkan alur kegiatan, tetapi juga didukung oleh penggunaan berbagai dokumen sebagai alat bukti transaksi dan sarana pencatatan. Menurut Supriono dan Widiyohening (2023), terdapat beberapa dokumen yang umumnya digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit, yaitu sebagai berikut:

1) Formulir

Formulir merupakan dokumen yang digunakan untuk merekam setiap transaksi yang terjadi dan menjadi dasar dalam proses pencatatan akuntansi. Dokumen ini berfungsi sebagai bukti tertulis atas transaksi karena memuat informasi yang terdokumentasi dan dapat diuji kebenarannya. Berikut ini dokumen-dokumen yang digunakan:

a) *Purchase Order* (PO)

Purchase Order adalah dokumen yang dibuat oleh pelanggan sebagai bukti pemesanan barang kepada perusahaan. PO memuat informasi seperti nama pelanggan, jenis barang, jumlah, harga, dan syarat pembayaran. Dokumen ini menjadi dasar bagi bagian penjualan untuk memproses pesanan.

b) *Sales Order* (SO)

Sales Order adalah dokumen internal yang dibuat oleh bagian penjualan berdasarkan permintaan pelanggan. SO berfungsi sebagai perintah resmi untuk

menyiapkan barang yang akan dijual serta menjadi dasar bagi bagian gudang dan administrasi dalam melaksanakan transaksi.

c) Surat Jalan

Surat jalan adalah dokumen yang menyertai pengiriman barang kepada pelanggan. Dokumen ini berfungsi sebagai bukti bahwa barang telah dikirim dan diterima oleh pihak pelanggan. Surat jalan biasanya ditandatangani oleh pihak penerima sebagai bukti serah terima.

d) Faktur Penjualan (*Invoice*)

Faktur Penjualan merupakan dokumen yang berisi rincian transaksi penjualan, seperti jumlah barang, harga satuan, total pembayaran, serta syarat pembayaran. Faktur ini menjadi dasar pencatatan dalam jurnal penjualan dan pengakuan piutang apabila transaksi dilakukan secara kredit.

e) Kwitansi/Bukti Pembayaran

Dokumen ini digunakan sebagai bukti bahwa perusahaan telah menerima pembayaran dari pelanggan. Kwitansi biasanya diterbitkan untuk transaksi tunai atau pelunasan piutang.

2) Jurnal

Jurnal adalah media pencatatan awal yang digunakan untuk mencatat, menggolongkan, serta meringkas transaksi keuangan berdasarkan data yang terdapat dalam formulir. Pada tahap ini, transaksi mulai diklasifikasikan ke dalam kelompok yang sesuai sebagai dasar penyusunan laporan keuangan.

3) Buku Besar

Buku besar merupakan kumpulan akun yang digunakan untuk menghimpun dan merangkum data keuangan yang sebelumnya telah dicatat dalam jurnal. Setiap akun dalam buku besar berfungsi untuk mengelompokkan transaksi sejenis sehingga memudahkan penyajian informasi keuangan.

4) Buku Pembantu

Apabila informasi dalam buku besar memerlukan penjelasan yang lebih rinci, maka digunakan buku pembantu. Buku ini memuat rincian atas akun

tertentu dalam buku besar dan berfungsi sebagai pelengkap dalam proses pencatatan akuntansi sebelum penyusunan laporan keuangan.

5) Laporan Keuangan

Laporan keuangan merupakan hasil akhir dari keseluruhan proses akuntansi. Menurut Daeli et al. (2024), laporan keuangan merupakan laporan yang mencerminkan kondisi dan kinerja keuangan perusahaan dalam suatu periode tertentu, yang umumnya meliputi laporan laba rugi, laporan perubahan ekuitas, laporan arus kas, neraca, serta catatan atas laporan keuangan.

Setiap komponen memiliki fungsi yang berbeda namun saling berkaitan dalam proses pencatatan, penggolongan, peringkasan, hingga penyajian informasi keuangan. Berdasarkan uraian tersebut, keberhasilan penerapan sistem akuntansi dalam perusahaan sangat ditentukan oleh kelengkapan unsur-unsur pendukung serta ketepatan dalam pelaksanaannya. Dengan sistem yang terstruktur dan berjalan secara efektif, suatu sistem akuntansi mampu menghasilkan informasi yang akurat, relevan, dan dapat diandalkan sebagai dasar pengambilan keputusan manajemen.

2.5. Pengendalian Internal secara Umum

Pengendalian internal atau budaya perusahaan merupakan salah satu faktor organisasi yang berpengaruh terhadap kualitas pelaporan keuangan. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Lase et al. (2025), budaya perusahaan dapat diklasifikasikan ke dalam beberapa tipe, di antaranya budaya yang berorientasi pada kolaborasi dan budaya yang berorientasi pada kompetisi. Perusahaan dengan budaya kolaborasi cenderung memiliki kualitas pelaporan keuangan yang lebih rendah serta lebih berpotensi mengalami kelemahan material dalam pengendalian internal. Sebaliknya, perusahaan dengan budaya yang berorientasi pada kompetisi menunjukkan kualitas pelaporan yang lebih tinggi dan kemungkinan yang lebih rendah terhadap terjadinya kelemahan pengendalian internal maupun penyajian kembali laporan keuangan (Bhandari, A., 2022). Hal tersebut mengindikasikan bahwa budaya perusahaan turut memengaruhi efektivitas sistem pengendalian internal dan kualitas informasi akuntansi yang dihasilkan. Dengan demikian, dalam konteks sistem akuntansi penjualan, budaya organisasi menjadi faktor

nonteknis yang dapat mendukung atau justru melemahkan keandalan prosedur pencatatan, pengendalian, dan pelaporan transaksi penjualan.

2.6. Prinsip-Prinsip Pengendalian Internal menurut *Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO)*.

Pengendalian internal merupakan suatu proses yang dirancang dan diimplementasikan oleh manajemen, dewan direksi, serta seluruh personel entitas untuk memberikan keyakinan memadai (*reasonable assurance*) terhadap pencapaian tujuan organisasi. Kerangka kerja pengendalian internal yang paling banyak digunakan dan sudah diakui secara internasional adalah *Internal Control Integrated Framework* yang dikembangkan oleh *Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO)* (Mulyadi, 2016).

Berdasarkan *framework* dari COSO, pengendalian internal bertujuan untuk menjamin tercapainya tiga kategori tujuan, yaitu: (1) efektivitas dan efisiensi operasi, (2) keandalan pelaporan keuangan, serta (3) kepatuhan terhadap peraturan dan perundang-undangan yang berlaku. Dikutip dari www.coso.com, COSO mengidentifikasi lima komponen utama pengendalian internal yang didukung oleh tujuh belas prinsip dasar. Kelima komponen tersebut harus berfungsi secara terpadu agar sistem pengendalian internal dapat berjalan secara efektif. Lima komponen utama pengendalian internal adalah sebagai berikut:

2.6.1 *Control Environment (Lingkungan Pengendalian)*

Lingkungan pengendalian merupakan fondasi dari seluruh komponen pengendalian internal. Komponen ini mencerminkan sikap, kesadaran, dan tindakan manajemen serta dewan direksi terkait pentingnya pengendalian internal dalam organisasi. Komponen ini terdiri atas lima prinsip, yaitu:

1. Komitmen terhadap integritas dan nilai etika;
2. Independensi dan fungsi pengawasan dewan direksi;
3. Penetapan struktur organisasi, wewenang, dan tanggung jawab yang jelas;
4. Komitmen terhadap kompetensi sumber daya manusia; serta
5. Penegakan akuntabilitas atas pelaksanaan tanggung jawab pengendalian internal.

Lingkungan pengendalian yang kuat akan menciptakan budaya organisasi yang menjunjung tinggi kepatuhan terhadap kebijakan dan prosedur, termasuk dalam sistem akuntansi penjualan.

2.6.2 Risk Assessment (Penilaian Risiko)

Penilaian risiko merupakan proses dinamis dan berkelanjutan dalam mengidentifikasi serta menganalisis risiko yang dapat menghambat pencapaian tujuan organisasi. Organisasi harus menetapkan tujuan yang jelas terlebih dahulu agar risiko dapat diidentifikasi secara tepat. Komponen ini mencakup empat prinsip, yaitu:

1. Penetapan tujuan yang jelas sebagai dasar identifikasi risiko;
2. Identifikasi dan analisis risiko untuk menentukan respons yang tepat;
3. Pertimbangan terhadap potensi terjadinya kecurangan; serta
4. Identifikasi dan analisis perubahan signifikan yang dapat memengaruhi sistem pengendalian internal.

Dalam konteks sistem akuntansi penjualan, risiko dapat berupa kesalahan pencatatan, piutang tak tertagih, manipulasi transaksi, maupun penyalahgunaan aset.

2.6.3 Control Activities (Aktivitas Pengendalian)

Aktivitas pengendalian merupakan kebijakan dan prosedur yang dirancang untuk memastikan bahwa arahan manajemen dilaksanakan secara efektif. Aktivitas ini berfungsi untuk memitigasi risiko yang telah diidentifikasi sebelumnya. Komponen ini terdiri atas tiga prinsip, yaitu:

1. Pemilihan dan pengembangan aktivitas pengendalian untuk mengurangi risiko;
2. Pengembangan pengendalian umum atas teknologi informasi; serta
3. Implementasi aktivitas pengendalian melalui kebijakan dan prosedur yang terdokumentasi (Standar Operasional Prosedur/SOP).

2.6.4 *Information and Communication* (Informasi dan Komunikasi)

Komponen ini menekankan pentingnya tersedianya informasi yang relevan, akurat, dan tepat waktu untuk mendukung pelaksanaan pengendalian internal. Informasi harus dikomunikasikan secara efektif baik secara internal maupun eksternal. Terdapat tiga prinsip dalam komponen ini, yaitu:

1. Perolehan dan penggunaan informasi yang relevan dan berkualitas;
2. Komunikasi internal yang mendukung pelaksanaan pengendalian; serta
3. Komunikasi eksternal dengan pihak-pihak terkait.

Dalam sistem akuntansi penjualan, kualitas informasi sangat menentukan keandalan laporan keuangan dan ketepatan pengambilan keputusan manajerial.

2.6.5 *Monitoring Activities* (Aktivitas Pemantauan)

Monitoring merupakan proses evaluasi berkelanjutan terhadap efektivitas pengendalian internal. Pemantauan dapat dilakukan melalui kegiatan supervisi rutin maupun evaluasi terpisah seperti audit internal. Komponen ini terdiri atas dua prinsip, yaitu:

1. Pelaksanaan evaluasi berkelanjutan dan/atau terpisah untuk memastikan efektivitas pengendalian internal; serta
2. Pengomunikasian kelemahan pengendalian internal secara tepat waktu kepada pihak yang bertanggung jawab untuk melakukan tindakan korektif.

Berdasarkan kerangka COSO, efektivitas pengendalian internal ditentukan oleh keterpaduan lima komponen dan penerapan tujuh belas prinsip yang saling berkaitan. Apabila salah satu komponen tidak berfungsi dengan baik, maka sistem pengendalian internal secara keseluruhan menjadi kurang efektif. Oleh karena itu, dalam evaluasi sistem akuntansi penjualan, kelima komponen dan prinsip-prinsip COSO dapat dijadikan sebagai dasar analisis untuk menilai kesesuaian praktik perusahaan dengan standar pengendalian internal yang berlaku secara internasional.

BAB III

METODE DAN PROSES PENYELESAIAN

3.1. Desain Penulisan

Desain penulisan yang digunakan dalam tugas akhir ini adalah deskriptif kualitatif, yaitu penulis melakukan penulisan dengan cara mendeskripsikan data yang didapat secara terstruktur sesuai dengan keadaan sebenarnya, kemudian penulis melakukan perbandingan antara data di lapangan dengan sistem akuntansi penjualan, dalam hal ini pengendalian internal internasional, untuk mengukur kualitas sistem akuntansi penjualan yang diterapkan oleh PT Arga Bumi Indonesia.

3.2. Jenis dan Sumber Data

3.2.1 Jenis Data

Jenis data yang digunakan penulis dalam tugas akhir ini adalah data kualitatif. Data kualitatif merupakan pernyataan informasi dalam bentuk kalimat, kata atau verbal. Dalam penulisan tugas akhir ini, data kualitatif berupa hasil wawancara dengan pihak PT Arga Bumi Indonesia, Standar Pengendalian Internasional yang diterbitkan oleh *Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO)*, dan buku atau jurnal yang berkaitan dengan sistem akuntansi penjualan yang penulis peroleh dari studi kepustakaan.

3.2.2 Sumber Data

Sumber data yang digunakan penulis yaitu:

1) Data Primer

Data primer merupakan data yang diperoleh langsung oleh penulis selama membantu proses transaksi penjualan di PT Arga Bumi Indonesia. Data yang

digunakan penulis berupa data yang berkaitan dengan proses-proses penjualan. Untuk mendapatkan data tersebut, penulis melakukan wawancara terhadap pihak terkait dan observasi secara langsung.

2) Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang digunakan penulis untuk mendukung data primer. Data ini tidak diperoleh secara langsung oleh penulis, melainkan melalui studi literatur dari berbagai sumber. Adapun data yang digunakan penulis adalah jurnal-jurnal terkait, buku, dan Standar Pengendalian Internasional yang diterbitkan oleh COSO.

3.3. Metode Perolehan Data

Metode yang digunakan penulis dalam mengumpulkan data yang relevan guna menyusun tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

1) Observasi Lapangan

Penulis melakukan pengamatan secara langsung terhadap proses dan prosedur sistem akuntansi penjualan yang diterapkan pada PT Arga Bumi Indonesia. Observasi dilakukan untuk memahami alur transaksi penjualan mulai dari penerimaan pesanan pelanggan, proses pembuatan *invoice*, pencatatan transaksi, hingga penerimaan kas dari pelanggan. Selain itu, penulis juga mengamati pembagian tugas antarbagian yang terlibat dalam proses penjualan guna menilai efektivitas pengendalian internal yang diterapkan. Dalam rangka memperoleh informasi yang lebih mendalam, penulis juga melakukan wawancara dengan pihak administrasi dan bagian keuangan PT Arga Bumi Indonesia. Adapun beberapa pertanyaan yang diajukan penulis untuk memperoleh data adalah sebagai berikut:

- a. Bagaimana prosedur sistem akuntansi penjualan yang diterapkan di PT Arga Bumi Indonesia?
- b. Dokumen apa saja yang digunakan dalam proses transaksi penjualan?
- c. Bagaimana proses pencatatan transaksi penjualan, baik tunai maupun kredit?
- d. Bagaimana mekanisme pengendalian internal dalam sistem penjualan untuk mencegah kesalahan atau kecurangan?

2) Studi Kepustakaan

Penulis juga melakukan studi kepustakaan dengan cara mempelajari berbagai literatur yang relevan dengan topik penulisan. Literatur tersebut meliputi buku mengenai sistem akuntansi, jurnal ilmiah terkait sistem akuntansi penjualan, serta referensi lain yang mendukung analisis. Beberapa sumber yang digunakan antara lain buku sistem akuntansi karya Mulyadi (2016) serta jurnal-jurnal terbaru yang membahas sistem akuntansi penjualan dan pengendalian internal. Studi kepustakaan ini bertujuan untuk membandingkan teori yang berlaku dengan praktik sistem akuntansi penjualan yang diterapkan pada PT Arga Bumi Indonesia.

3) Dokumentasi

Sebagai data pendukung, penulis juga melakukan pengumpulan data melalui dokumentasi yang dimiliki oleh PT Arga Bumi Indonesia. Dokumen yang dikumpulkan dan dianalisis antara lain:

- 1) Kontrak pesanan
- 2) Dokumen *Quality Control* (QC)
- 3) Surat Jalan (SJ)
- 4) Faktur penjualan (*Invoice*)
- 5) Faktur pajak
- 6) *Purchase Order* (PO)
- 7) Bukti penerimaan kas dari pelanggan/bukti pembayaran (*Payment Voucher*)
- 8) Kartu Piutang
- 9) Laporan laba rugi perusahaan
- 10) Standar operasional prosedur penjualan perusahaan
- 11) Struktur organisasi

Dokumentasi tersebut digunakan untuk menilai kesesuaian antara prosedur yang dijalankan dengan pencatatan yang dilakukan serta untuk menganalisis efektivitas sistem akuntansi penjualan yang diterapkan perusahaan.

3.4 Objek Praktik Kerja Lapangan

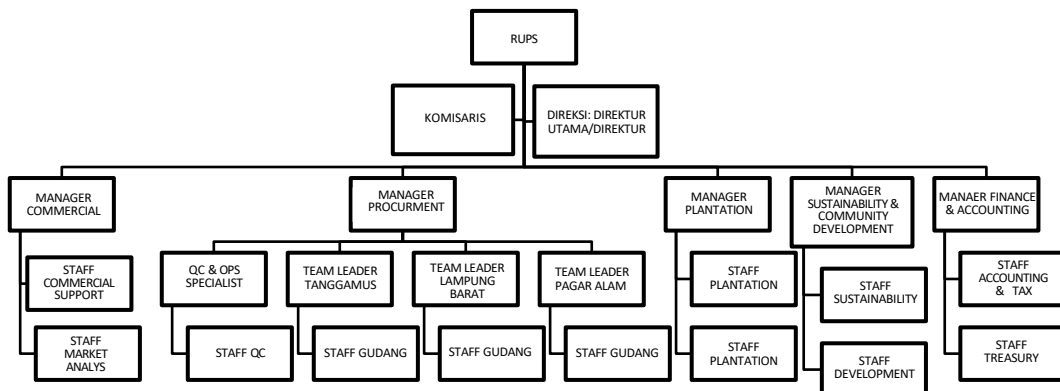
3.4.1 Lokasi dan Waktu Kerja Praktik

Kegiatan Praktik Kerja Lapangan dilaksanakan di PT Arga Bumi Indonesia yang berlokasi di Jl. Alam Cantik No.19, Way Halim Permai, Kecamatan Way Halim, Kota Bandar Lampung, Provinsi Lampung. Sedangkan waktu pelaksana Praktik Kerja Lapangan dimulai pada tanggal 12 Januari sampai dengan 27 Februari 2026.

3.4.2 Gambaran Umum Perusahaan

3.4.2.1 Struktur PT Arga Bumi Indonesia

PT Arga Bumi Indonesia didirikan pada tahun 2024 oleh Bapak Ikhwan Ferdian Widiarto, S.E. Perusahaan ini bergerak di bidang penjualan hasil bumi, khususnya komoditas seperti kopi, cengkeh, dan lada. Dalam menjalankan kegiatan operasionalnya, PT Arga Bumi Indonesia memiliki tiga gudang yang berlokasi di Pagar Alam, Provinsi Sumatera Selatan, Tanggamus, Provinsi Lampung, serta Lampung Barat yang digunakan sebagai tempat penyimpanan stok penjualan. Berikut merupakan struktur organisasi PT Arga Bumi Indonesia:



Gambar 3. 1 Struktur Organisasi PT Arga Bumi Indonesia

Berikut penjelasan dari struktur organisasi di atas:

1) **RUPS (Rapat Umum Pemegang Saham)**

RUPS merupakan organ tertinggi dalam perusahaan yang terdiri dari para pemegang saham. RUPS memiliki kewenangan utama dalam menentukan arah dan kebijakan strategis perusahaan, seperti mengangkat dan memberhentikan direksi, menyetujui laporan keuangan tahunan, serta menetapkan kebijakan penting yang berkaitan dengan pengelolaan perusahaan. Dengan demikian, RUPS berperan sebagai pihak yang melakukan pengawasan umum terhadap jalannya perusahaan.

2) **Direksi**

Direksi merupakan pihak yang bertanggung jawab atas pengelolaan dan operasional perusahaan sehari-hari sesuai dengan kebijakan yang telah ditetapkan oleh RUPS. Direksi memiliki tugas untuk merencanakan strategi bisnis, mengambil keputusan operasional, serta memastikan seluruh kegiatan perusahaan berjalan secara efektif dan efisien. Dalam struktur PT Arga Bumi Indonesia, direksi terdiri dari Direktur Utama dan Direktur dengan tugasnya sebagai berikut:

1. Direktur Utama adalah penanggung jawab utama dalam menetapkan kebijakan dan mengawasi seluruh kegiatan perusahaan.
2. Direktur adalah penanggung jawab operasional yang mengoordinasikan dan mengawasi kegiatan penjualan serta penagihan.

3) ***Manager Procurement***

Manager Procurement bertanggung jawab untuk mengelola proses pengadaan bahan baku atau produk perusahaan, termasuk menjalin hubungan dengan pemasok dan memastikan ketersediaan bahan sesuai kebutuhan operasional. Di bawah *Manager Procurement* terdapat satu QC dan OPS *Specialist* dan tiga *Team Leader Gudang*.

4) ***Team Leader Gudang***

Bertugas mengawasi kegiatan operasional di wilayah atau area tertentu, termasuk mengoordinasikan tim di lapangan, mengawasi proses pengumpulan hasil kebun, serta memastikan kegiatan operasional berjalan sesuai prosedur perusahaan. Di bawah *Team Leader Gudang* terdapat *staf gudang* yang membantu operasional di bagian gudang.

5) ***Manager Plantation***

Manajer Plantation bertanggung jawab atas pengelolaan kegiatan perkebunan perusahaan, termasuk perencanaan, pengawasan produksi, serta pengelolaan tenaga kerja di sektor perkebunan agar hasil produksi optimal.

6) ***Manager Sustainability & Community Development***

Bertugas dalam mengelola program keberlanjutan perusahaan serta hubungan dengan masyarakat sekitar. Tugasnya meliputi pelaksanaan program tanggung jawab sosial perusahaan (CSR), menjaga kelestarian lingkungan, serta memastikan operasional perusahaan berjalan secara berkelanjutan.

7) ***Manager Finance***

Manager Finance bertanggung jawab atas pengelolaan seluruh aktivitas keuangan perusahaan, termasuk pencatatan akuntansi, pengelolaan kas, pengelolaan pajak, serta pengawasan terhadap transaksi keuangan perusahaan. Di bawah bagian ini terdapat dua *staff*, yaitu:

1. *Staf Accounting dan Tax* yang bertugas melakukan pencatatan dan penyusunan laporan keuangan serta kewajiban perpajakan.
2. *Staf Treasury* yang mengelola arus kas dan transaksi keuangan perusahaan.
- 3.

3.4.2.2 Visi Misi PT Arga Bumi Indonesia

1) **Visi:**

- Menjadi perusahaan hilirisasi perkebunan yang unggul.

2) **Misi:**

- Meningkatkan produktivitas dan nilai tambah hasil perkebunan.

- Meningkatkan ekonomi petani melalui sistem kerja yang efektif.
- Mengimplementasikan teknologi pertanian modern dan sistem irigasi pintar.
- Menyediakan solusi pertanian berkelanjutan.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis terhadap penerapan sistem akuntansi penjualan pada PT Arga Bumi Indonesia, didapat kesimpulan sebagai berikut:

1. Sistem akuntansi penjualan pada PT Arga Bumi Indonesia telah didukung oleh penggunaan aplikasi MAS (Management Accounting System) sebagai media pencatatan transaksi secara terkomputerisasi. Prosedur penjualan telah memiliki alur yang jelas, dimulai dari penerimaan kontrak atau purchase order (PO), proses pengiriman barang yang disertai surat jalan, hingga penerbitan invoice dan pencatatan oleh bagian akuntansi. Dalam transaksi penjualan kredit, perusahaan mengakui piutang pada saat invoice diterbitkan, kemudian mencatatnya ke dalam sistem MAS serta melakukan pemantauan melalui daftar piutang. Meskipun demikian, secara struktural sistem ini belum sepenuhnya terorganisasi dengan baik, terutama dalam hal pembagian fungsi antarbagian yang masih belum jelas dan cenderung terjadi tumpang tindih tugas.
2. Sistem akuntansi penjualan yang diterapkan belum sepenuhnya memenuhi prinsip pengendalian internal yang baik. Meskipun perusahaan telah menerapkan beberapa unsur pengendalian, seperti penggunaan dokumen pendukung dan pencatatan yang terkomputerisasi, masih terdapat kelemahan pada aspek pemisahan fungsi, analisis kelayakan kredit, serta efektivitas penagihan piutang. Ketidakjelasan pembagian tugas antarbagian berpotensi melemahkan pengawasan dan meningkatkan risiko kesalahan maupun

kecurangan. Selain itu, belum adanya prosedur analisis kredit yang memadai dan sistem penagihan yang terstruktur menyebabkan tingginya potensi piutang tak tertagih. Oleh karena itu, diperlukan penyempurnaan sistem pengendalian internal agar pengelolaan penjualan kredit dapat berjalan lebih efektif dan andal.

5.2 Saran

PT Arga Bumi Indonesia disarankan untuk memperkuat prosedur analisis kelayakan kredit sebelum menyetujui penjualan kredit, misalnya dengan menilai riwayat pembayaran pelanggan, menetapkan batas kredit (*credit limit*), serta menentukan jangka waktu pembayaran yang sesuai guna meminimalkan risiko piutang tak tertagih. Perusahaan juga perlu meningkatkan efektivitas pengendalian piutang melalui *monitoring* yang lebih ketat, seperti penyusunan laporan umur piutang (*aging schedule*), penjadwalan penagihan secara berkala, serta penerapan kebijakan tegas terhadap keterlambatan pembayaran agar arus kas tetap terjaga. Selain itu, pemisahan tugas dan tanggung jawab antarbagian yang terlibat dalam proses penjualan dan penagihan perlu diperjelas untuk mengurangi potensi kesalahan maupun kecurangan. Evaluasi dan pengawasan secara berkala terhadap sistem akuntansi penjualan, termasuk pemanfaatan sistem MAS, juga penting dilakukan agar seluruh prosedur berjalan secara konsisten, akurat, dan sesuai dengan prinsip pengendalian internal yang baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Bhandari, A. (2022). Corporate Culture and Financial Reporting Quality. *Accounting Horizons*, 36(1), 1-24, ISSN 0888-7993, <https://doi.org/10.2308/HORIZONS-19-003>.
- Iskandar, R. (2024). Analysis Of Internal Control Systems Against Receivables And Credit Sales At Pt. Jui Shin Indonesia Medan Branch. *Journal Of Financial Management & Accounting*, 1(1), 24-32.
- Lase, D., Absah, Y., Lumbanraja, P., Giawa, Y., & Gulo, Y. (2025). Teori budaya organisasi: Konsep, Model, dan implikasi untuk manajemen organisasi. *Tuhenori: Jurnal Ilmiah Multidisiplin*, 3(1), 21-45.
- Mulyadi. (2016). *Sistem akuntansi* (Edisi ke-4). Salemba Empat.
- Purwanti, A., Rikah, R., Sutrisno, C. R., Sartika, D., Syahrenny, N., Mahmudah, D. A., Yani, P., Mulyani, S., Adriyana, R., Rois, D. I. N., Sari, I. A., Oktaviani, R. M., & Muchlis, M. (2024). *Sistem akuntansi*. Eureka Media Aksara.
- Saputri, H., Kusnaedi, U., & Asmana, Y. (2023). Pengaruh sistem informasi akuntansi terhadap kualitas laporan keuangan perusahaan jasa di Jakarta Utara. *Madani: Jurnal Ilmiah Multidisiplin*, 1(4), 102-109.
- Suharti, S., & Shinta, S. (2021). Credit Accounting Sales System at PT. Pangaea Argo Adikara in Pekanbaru. *Journal of Applied Business and Technology*, 2(1), 39-43.
- Sujarweni, V. W. (2019). *Sistem akuntansi*. Pustaka Baru.
- Supriono, & Widiyohening, C. R. (2023). *Buku ajar sistem informasi akuntansi*. Eureka Media Aksara.
- Zahara, Z., & Firdaus, R. (2024). Peran sistem informasi akuntansi dalam meningkatkan akurasi dan kecepatan penyajian laporan keuangan. *Jurnal Intelek Dan Cendekiawan Nusantara*, 1(6), 9423-9432.