

**SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN
MELALUI SURAT KERJASAMA PROMOSI
PADA PT. BINTANG BALI INDAH DI DENPASAR**



POLITEKNIK NEGERI BALI

**OLEH:
NI LUH GEDE RINA PURNIANTARI
NIM. 2015613069**

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III AKUNTANSI
JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI
BADUNG
2023**

**SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN
MELALUI SURAT KERJASAMA PROMOSI
PADA PT. BINTANG BALI INDAH DI DENPASAR**



POLITEKNIK NEGERI BALI

**OLEH:
NI LUH GEDE RINA PURNIANTARI
NIM. 2015613069**

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III AKUNTANSI
JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI
BADUNG
2023**

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya mahasiswa Program Studi Diploma III Akuntansi bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap : Ni Luh Gede Rina Purniantari

NIM : 2015613069

Menyatakan bahwa sesungguhnya Tugas Akhir:

Judul : Sistem Akuntansi Penjualan Melalui Surat
Kerjasama Promosi Pada PT. Bintang Bali Indah di
Denpasar

Pembimbing I : Desak Putu Suciwati, SE., M.Si

Pembimbing II : Drs. I Nyoman Sukra, M.Hum

Tanggal Diuji : 19 Agustus 2023

Tugas Akhir yang ditulis merupakan karya sendiri dan orisinal, bukan merupakan kegiatan plagiat atau saduran karya pihak lain serta belum pernah diajukan sebagai syarat atau sebagai bagian dari syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya Akuntansi dari perguruan tinggi.

Demikian persyaratan ini saya buat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Radung, 31 Juli 2023



Ni Luh Gede Rina Purniantari

**SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN
MELALUI SURAT KERJASAMA PROMOSI
PADA PT. BINTANG BALI INDAH DI DENPASAR**

NI LUH GEDE RINA PURNIANTARI

NIM. 2015613069

Tugas Akhir Ini Dibuat Guna Memenuhi Salah Satu Syarat
Untuk Menyelesaikan Program Pendidikan Diploma III
Pada Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali

Disetujui Oleh:

Pembimbing I

Pembimbing II



Desak Putu Suciwati SE., M.Si
NIP. 197309252002122001



Drs. I Nyoman Sukra, M. Hum
NIP. 196212191993031002

Disahkan oleh,

Jurusan Akuntansi

Ketua



Made Sudana, SE., M.Si
NIP. 196112281990031001

TUGAS AKHIR

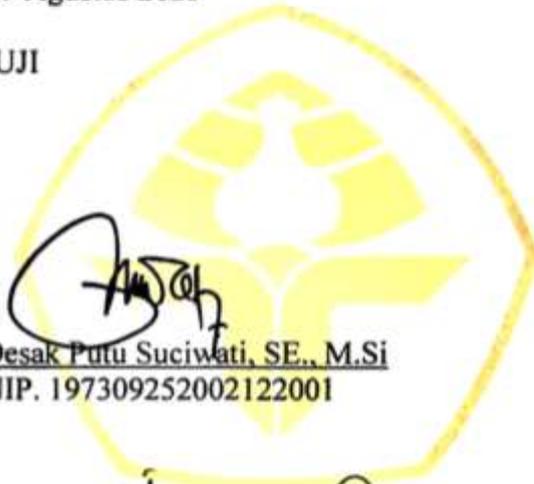
SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN MELALUI SURAT KERJASAMA PROMOSI PADA PT. BINTANG BALI INDAH DI DENPASAR

Telah Diuji dan Dinyatakan Lulus Ujian Pada:

Tanggal: Sabtu, 19 Agustus 2023

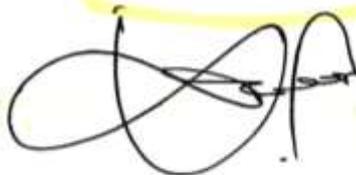
PANITIA PENGUJI

KETUA:



1. Desak Putu Suciwati, SE., M.Si
NIP. 197309252002122001

ANGGOTA:



2. Ni Made Ayu Dwijayanti, S.E. Ak., M.Si
NIP. 197902242006042002



3. I Made Bagiada, SE. M.Si, Ak
NIP. 197512312005011003

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadapan Tuhan Yang Maha Esa karena berkat rahmat-Nya, penulis dapat melaksanakan dan menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul “**Sistem Akuntansi Penjualan Melalui Surat Kerjasama Promosi Pada PT. Bintang Bali Indah di Denpasar**” tepat pada waktunya. Tugas Akhir ini diajukan guna memenuhi salah satu persyaratan untuk menyelesaikan program pendidikan Diploma III Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali.

Tersusunnya Tugas Akhir ini tidak terlepas dari bantuan, bimbingan, kritik, saran, dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak I Nyoman Abdi, SE., M.eCom, selaku Direktur Politeknik Negeri Bali yang telah memberikan fasilitas selama penyusunan tugas akhir ini.
2. Bapak I Made Sudana, SE., M.Si, selaku Ketua Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali yang telah memberikan pengarahan dalam penyusunan tugas akhir ini.
3. Bapak I Made Bagiada, SE.,M.Si.,Ak, selaku Sekretaris Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali dalam membantu dalam administrasi dokumen yang diperlukan selama penyusunan tugas akhir ini.
4. Ibu Ni Made Wirasyanti Dwi Pratiwi, SE, M.Agb,Ak, selaku Ketua Program Studi Diploma III Akuntansi Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali yang telah memberikan informasi serta petunjuk selama penyusunan tugas akhir ini melalui pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan.

5. Ibu Desak Putu Suciwati, S.E., M.Si., selaku Pembimbing I yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan petunjuk dan bimbingan sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan tugas akhir ini tepat pada waktunya.
6. Bapak Drs. I Nyoman Sukra, M.Hum selaku Pembimbing II yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan petunjuk dan bimbingan sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan tepat waktu.
7. Seluruh Dosen Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali yang memberikan bimbingan serta ilmu selama masa perkuliahan.
8. Bapak Heri Kristantono selaku Kepala Divisi Sumber Daya Manusia dan seluruh staff karyawan PT. Bintang Bali Indah yang telah membantu dalam pengumpulan data serta memberikan informasi yang diperlukan dalam penulisan tugas akhir ini.
9. Bapak I Ketut Sugiana dan Ibu Ni Made Ariaanti selaku orang tua penulis yang selalu memberikan cinta dan dukungan baik material dan moral selama penulis menjalankan studi.
10. Ni Kadek Rani Apsari dan I Komang Reno Kurniawan selaku adik-adik yang menjadi alasan penulis untuk tetap bersemangat serta keluarga besar penulis yang selalu memberikan doa dan dukungan dalam penyelesaian tugas akhir ini.

11. Teman-teman dan semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang selalu memberikan bantuan dan dukungan untuk menyelesaikan tugas akhir ini.
12. Grup Band EXO yaitu Kim Min Seok, Kim Joon Myeon, Zhang Yixing, Byun Baek Hyun, Kim Jong Dae, Park Chan Yeol, Do Kyung Soo, Kim Jong In, Ooh Sehun, aktor Tawan Vihokratana dan Thitipoom Techaapaikhun yang selalu menjadi sumber semangat dan hiburan penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini.

Penulis menyadari dalam penyusunan proposal tugas akhir ini terdapat kelemahan di berbagai sektor dan keterbatasan kemampuan serta pengalaman yang penulis miliki. Untuk itu sangat diharapkan adanya kritik dan saran yang membangun demi kesempurnaan tugas akhir ini. Akhir kata, penulis berharap agar tugas akhir ini bermanfaat bagi pembaca dan semua pihak.

JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI DALI Badung, 31 Juli 2023

Ni Luh Gede Rina Purniantari

**SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN
MELALUI SURAT KERJASAMA PROMOSI
PADA PT. BINTANG BALI INDAH DI DENPASAR**

ABSTRAK

Ni Luh Gede Rina Purniantari

Sistem akuntansi penjualan digunakan sebagai alat kontrol dalam pelaksanaan transaksi penjualan pada perusahaan. Namun, penjualan kredit pada suatu perusahaan memiliki risiko yang lebih besar dari pada penjualan tunai. Untuk mengurangi terjadinya risiko diperlukan suatu pengendalian internal yang baik atas sistem penjualan tunai dan kredit melalui Surat Kerjasama Promosi. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui sistem akuntansi penjualan tunai dan kredit melalui Surat Kerjasama Promosi pada PT. Bintang Bali Indah dan untuk mengetahui kesesuaian sistem pengendalian internal pada perusahaan dengan teori menurut Mulyadi. Metode penelitian yang digunakan yaitu dengan teknik analisis deskriptif dengan melakukan analisis terhadap sistem akuntansi penjualan tunai dan kredit, menganalisis unsur SPI dalam sistem akuntansi penjualan pada PT. Bintang Bali Indah. Data dikumpulkan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi, kemudian diolah untuk menjawab rumusan masalah. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penerapan sistem akuntansi penjualan secara kredit belum optimal karena masih terdapat sistem yang tidak sesuai dengan unsur sistem pengendalian internal, yaitu terjadi perangkapan pada fungsi penjualan dengan fungsi kredit, dimana otorisasi kredit diberikan oleh fungsi penjualan. Saran yang dapat diberikan sebagai bahan pertimbangan PT. Bintang Bali Indah yaitu melakukan pemisahan fungsi penjualan dengan kredit untuk menilai status penjualan kredit, dimana bagian penjualan menerima pesanan dari pelanggan dan fungsi kredit menilai status kredit pelanggan agar terhindar dari adanya kecurangan yang bisa saja terjadi di masa mendatang.

Kata Kunci: Sistem Akuntansi Penjualan Tunai, Sistem Akuntansi Penjualan Kredit, Sistem Pengendalian Internal, Surat Kerjasama Promosi.

**SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN
MELALUI SURAT KERJASAMA PROMOSI
PADA PT. BINTANG BALI INDAH DI DENPASAR**

ABSTRACT

Ni Luh Gede Rina Purniantari

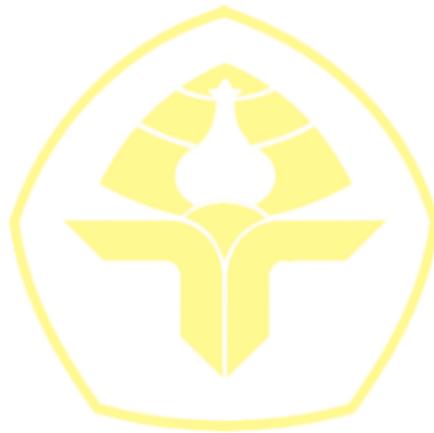
The sales accounting system is used as a control tool in implementing sales transactions at the company. However, credit sales at a company have a greater risk than cash sales. To reduce the occurrence of risks, good internal control is needed over the cash and credit sales system through Promotional Cooperation Letters. The purpose of this study was to determine the accounting system for cash and credit sales through Promotional Cooperation Letters at PT. Bintang Bali Indah and to determine the suitability of the company's internal control system with the theory according to Mulyadi. The research method used is a descriptive analysis technique by analyzing cash and credit sales accounting systems and analyzing elements of the Internal Control System in the sales accounting system at PT. Bintang Bali Indah. Data is collected through interviews, observation, and documentation, then processed to answer the formulation of the problem. The results of this study indicate that the application of the sales accounting system on credit is not optimal because there is still a system that is not by the elements of the internal control system, namely the dual function of the sales function and the credit function, where credit authorization is given by the sales function. It can be given as material for consideration by PT. Bintang Bali Indah, which is to separate the sales function from credit to assess the status of credit sales, where the sales department accepts orders from customers and the credit function assesses the customer's credit status so that it avoids any fraud that could occur in the future.

Keywords: Cash Sales Accounting System, Credit Sales Accounting System, Internal Control System, Promotional Cooperation Letter.

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL LUAR	i
HALAMAN SAMPUL DALAM	ii
HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
HALAMAN PENETAPAN PANITIA PENGUJI	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK	ix
ABSTRACT	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan Penelitian.....	5
1.4 Manfaat Penelitian	5
BAB II LANDASAN TEORI	8
2.1 Penelitian Terdahulu	8
2.2 Kerangka Pikir Penelitian	10
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	31
3.1 Lokasi dan Objek Penelitian	31
3.2 Jenis, Sumber, dan Metode Pengumpulan Data.....	31
3.3 Kerangka Pengolahan dan Teknik Analisis Data.....	33
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	35
4.1 Data dan Hasil Pengolahan Data.....	35
4.2 Hasil Analisis dan Pembahasan	67
4.3 Interpretasi Hasil Penelitian	92

BAB V SIMPULAN DAN SARAN	99
5.1 Simpulan	99
5.2 Saran.....	101
DAFTAR PUSTAKA	103
LAMPIRAN	104



JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR TABEL

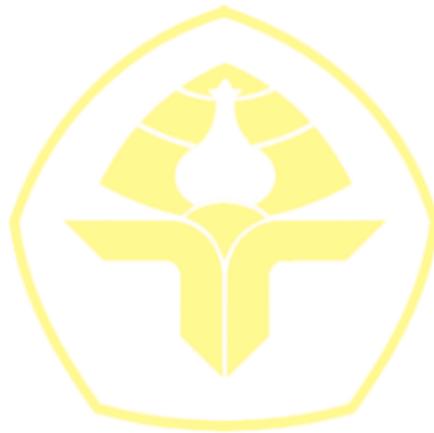
Tabel 2. 1 Simbol Masukan dan Keluaran	28
Tabel 2. 2 Simbol Pengolahan	28
Tabel 2. 3 Simbol Penyimpanan	29
Tabel 2. 4 Simbol Arus	30
Tabel 4. 1 Analisis Perbandingan SPI Struktur Organisasi.....	85
Tabel 4. 2 Analisis Perbandingan SPI Sistem dan Prosedur Pencatatan	87
Tabel 4. 3 Analisis Perbandingan SPI Praktik yang Sehat.....	90
Tabel 4. 4 Analisis Perbandingan SPI Karyawan yang Mutunya Sesuai.....	92



JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kerangka Pikir Penelitian.....	10
Gambar 4. 1 Bagan Alir Sistem Akuntansi Penjualan Tunai.....	47
Gambar 4. 2 Bagan Alir Sistem Akuntansi Penjualan Tunai (Lanjutan).....	48
Gambar 4. 3 Bagan Alir Sistem Akuntansi Penjualan Kredit.....	64
Gambar 4. 4 Bagan Alir Sistem Akuntansi Penjualan Kredit (Lanjutan).....	65
Gambar 4. 5 Bagan Alir Sistem Akuntansi Penjualan Kredit (Lanjutan).....	66



JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Daftar Pertanyaan Sistem Akuntansi Penjualan (Beraturan).....	105
Lampiran 2. List Klaim Faktur Distributor	106
Lampiran 3. <i>Sales Invoice</i> dan Surat Kerjasama Promosi (SKP)	107
Lampiran 4. Program <i>Support</i> Promo	110
Lampiran 5. Surat Kerjasama Promosi dengan <i>Approval</i>	111
Lampiran 6. Laporan Pengiriman dan Penjualan Harian (LPH).....	114
Lampiran 7. <i>Cash Receipt</i>	115
Lampiran 8. <i>Sales Invoice</i>	117
Lampiran 9. <i>Sales Return Order</i>	118
Lampiran 10. Bukti Penerimaan Botol Kosong (TTG).....	121
Lampiran 11. Laporan Pengiriman dan Penjualan Harian dengan adanya Penjualan Kredit	122
Lampiran 12. Tanda Terima (Penjualan Kredit)	124
Lampiran 13. Laporan Pengembalian Embalase.....	125
Lampiran 14. Tanda Terima Embalase (TTE)	126
Lampiran 15. Laporan Mutasi Stok Harian.....	127
Lampiran 16. <i>Sales Order</i> (SO)	129
Lampiran 17. Laporan Pengembalian Embalase dengan <i>Sales Return Order</i>	130
Lampiran 18. Daftar Harga Divisi Bir	133
Lampiran 19. Dokumen Nomor <i>Quarterly Activation Proposal</i> (QAP).....	134
Lampiran 20. <i>Packinglist</i>	135

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pengaruh globalisasi saat ini mampu mengubah perkembangan industri di Indonesia. Dengan adanya pengaruh globalisasi inilah perkembangan pada dunia industri atau perusahaan di masa kini juga semakin maju, sehingga banyak perusahaan berlomba-lomba untuk memperluas usahanya dengan meraih pangsa pasar sebanyak-banyaknya melalui penjualan terhadap produk. Hal inilah yang akan menyebabkan terjadinya persaingan yang kuat antar perusahaan. Dalam menjalankan aktivitasnya, setiap perusahaan juga memiliki tujuan dan sasaran yang hendak dicapai untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan di tengah berkembangnya teknologi atau pengaruh adanya globalisasi. Hal ini menuntut pelaku bisnis sebagai pelopor utama dalam dunia industri agar melakukan suatu tindakan yang dapat menjaga efektivitas dan efisiensi dalam mengelola suatu perusahaan sehingga dalam pengelolaannya mengharuskan perusahaan memiliki sistem informasi yang akan digunakan untuk memproses dan mengolah data yang pada nantinya akan digunakan sebagai dorongan untuk perkembangan sistem akuntansi sebagai sistem informasi pada perusahaan.

Dengan adanya sistem akuntansi ini dapat memberikan suatu informasi yang relevan terhadap perusahaan, di mana sistem sendiri memiliki berbagai komponen di dalamnya, salah satunya yaitu sistem akuntansi penjualan baik secara tunai maupun kredit. Penjualan tunai ini merupakan penjualan dengan pembayaran yang dilakukan oleh pembeli secara *cash* dan selesai dalam satu kali transaksi,

sedangkan penjualan kredit adalah pembayarannya dilakukan dengan cara dicicil dalam rentang waktu tertentu dimana jumlah cicilannya disesuaikan dengan berapa lama kredit yang diambil. Sehingga, pada penjualan kredit tidak langsung menghasilkan penerimaan kas melainkan akan menimbulkan piutang.

Dalam suatu perusahaan baik perusahaan jasa, dagang maupun manufaktur pastinya memiliki tujuan yang sama, yaitu memperoleh laba sebesar-besarnya untuk keberlangsungan usaha atau *going concern*. Penjualan yang bisa dikatakan sukses adalah penjualan yang dapat menguasai harga pasar. Untuk tercapainya tujuan perusahaan ini, maka diperlukan bahwa suatu perusahaan harus mampu mengelola sumber daya manusia yang kreatif dan inovatif sebagai salah satu pendorong, menciptakan, dan memperoleh tujuan dari perusahaan. Dalam pengelolaan perusahaan yang baik harus diserahkan kepada orang-orang yang memiliki kemampuan manajerial yang baik dalam mengelola suatu badan usaha, memiliki keinginan yang kuat dan itikad yang baik dalam melaksanakan tugasnya dan meningkatkan perusahaan. Sedangkan, permasalahan yang sering terjadi dalam dunia industri sendiri yaitu tidak jauh-jauh dari masalah pengelolaan keuangannya. Sistem akuntansi penjualan kredit pada perusahaan yang kurang efisien menyebabkan kurang tepatnya sistem akuntansi yang diterapkan pada perusahaan.

Dalam usaha distribusi, PT. Bintang Bali Indah yang merupakan suatu perusahaan distributor terkemuka di Bali dengan menjadi pelopor distribusi minuman bermerek nasional dan internasional sejak 10 Oktober 1978 yang dimulai dari Kota Denpasar. Selain itu, PT. Bintang Bali Indah juga merupakan mitra PT. Multi Bintang Indonesia dalam mengembangkan distribusi dan pemasaran Produk

Bir Bintang di Bali dan Lombok, seperti Bir Bintang, *Heineken*, *Radler*, Bintang Zero, dan *Green Sands*. Minuman tersebut merupakan minuman yang memiliki kandungan alkohol dan bebas alkohol, sehingga harus memiliki prosedur tersendiri baik dari penjualannya maupun pembelian barang atau jasa.

Perusahaan PT. Bintang Bali Indah selalu berusaha untuk meningkatkan penjualannya baik secara tunai maupun kredit. Namun, karena perusahaan merupakan perusahaan distributor yang melakukan dan mengembangkan distribusi dan pemasaran atau promosi di Bali hingga Lombok, dengan memiliki kantor cabang seperti kantor cabang Klungkung, Singaraja, Jembrana, Nusa Dua, dan Mataram pastinya memiliki banyak *customer* sehingga peluang besar terjadinya penjualan tunai dan kredit pasti bertambah seiring dengan waktu. Penjualan kredit dilakukan perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan *order* yang diterima dari pembeli atau *customer* dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli (*customer*). Sistem akuntansi penjualan pada perusahaan melibatkan beberapa bagian dalam perusahaan dengan maksud agar penjualan yang terjadi dapat diawasi dengan baik dan memperkecil terjadinya permasalahan pada kredit macet akibat dari penjualan kredit atau piutang. Untuk menghindari permasalahan tidak tertagihnya piutang, setiap penjualan kredit pembeli selalu didahului dengan adanya analisis terhadap pembeli terutama pembeli yang akan melakukan pembelian kredit kepada perusahaan PT. Bintang Bali Indah.

Pada PT. Bintang Bali Indah penjualan yang terjadi bisa dilaksanakan melalui Surat Kerjasama Promosi maupun tanpa Surat Kerjasama Promosi. Dimana sistem

Surat Kerjasama Promosi atau SKP dari berbagai *event* yang dilaksanakan perusahaan terhadap para *customer*-nya guna menjadi salah satu *event* perusahaan yang menimbulkan adanya penjualan tunai dan kredit. Dengan mengeluarkan *invoice* terhadap penjualan yang telah dilakukan menjadi salah satu sumber penjualan secara tunai dan kredit yang dapat terjadi karena adanya Surat Kerjasama Promosi dan *budget* dari *Quarterly Activation Proposal* (QAP) yang telah di setujui atau *approve* dapat di keluarkan. Agar piutang dapat tertagih, perlu dilakukan pengecekan list-list maupun dokumen yang ada pada perusahaan yakni list klaim faktur distributor, *invoice* penjualan, laporan penjualan dan pengiriman harian dan Surat Kerjasama Promosi (SKP) pada penjualan terhadap PT. Bintang Bali Indah.

Jika dilihat dalam penjualan tunai, permasalahan sering terjadi adalah adanya hambatan dalam *budget* yang belum di-*approve* oleh *outlet* sehingga terhambatnya perusahaan principal yaitu PT. Multi Bintang Indonesia (MBI) mengeluarkan Surat Kerjasama Promosi kepada *outlet* yang akan mengikuti program Surat Kerjasama Promosi sebagai salah satu penjualan yang diterapkan berhubungan dengan diterbitkannya *Quarterly Activation Proposal* (QAP). Namun sering menjadi hambatan dan kendala dalam penerbitan QAP apabila dari *outlet* atau *customer* belum melakukan *approve* terhadap *budget* yang bisa dilakukan baik melalui *Whatsapp Approve* atau melalui *e-mail*. Hal ini menyebabkan perusahaan mengalami hambatan dalam menerbitkan *Quarterly Activation Proposal* (QAP) Register yang nantinya akan digunakan untuk mengeluarkan Surat Kerjasama Promosi ini. Sedangkan, pada penjualan kredit (sebagai tagihan piutang) yang sering terjadi dalam perusahaan distributor, karena adanya pelanggan atau

customer yang tidak sanggup melakukan pembayaran tagihan yang diberikan dengan berbagai alasan mulai dari bangkrutnya perusahaan, terjadinya kecelakaan kerja, dan pelanggan tersebut tidak ingin melanjutkan pembayaran dari penjualan melalui Surat Kerjasama Promosi yang sudah di-*approve* sebelumnya dan telah dikeluarkan oleh principal PT. Multi Bintang Indonesia (MBI). Sehingga, sebelum transaksi penjualan ini dilakukan, PT. Bintang Bali Indah seharusnya menganalisis pembeli terlebih dahulu agar tidak terjadi kembali permasalahan serupa. Dari penjelasan yang dipaparkan diatas penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul "**Sistem Akuntansi Penjualan Melalui Surat Kerjasama Promosi Pada PT. Bintang Bali Indah di Denpasar**".

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana sistem akuntansi penjualan melalui Surat Kerjasama Promosi?
2. Apakah sistem akuntansi penjualan melalui Surat Kerjasama Promosi pada PT. Bintang Bali Indah sudah sesuai dengan prinsip-prinsip Sistem Pengendalian Internal?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui sistem akuntansi penjualan melalui Surat Kerjasama Promosi.
2. Untuk mengetahui prinsip-prinsip sistem pengendalian internal atas sistem akuntansi penjualan melalui Surat Kerjasama Promosi.

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Manfaat Teoritis

Manfaat teoritis pada penelitian ini yaitu diharapkan dapat memberikan sumber informasi yang bermanfaat serta dapat menambah wawasan ilmu pengetahuan secara teoritis mengenai sistem akuntansi penjualan baik secara tunai maupun kredit dengan melalui surat kerjasama promosi.

1.4.2 Manfaat Empiris

1. Bagi Mahasiswa

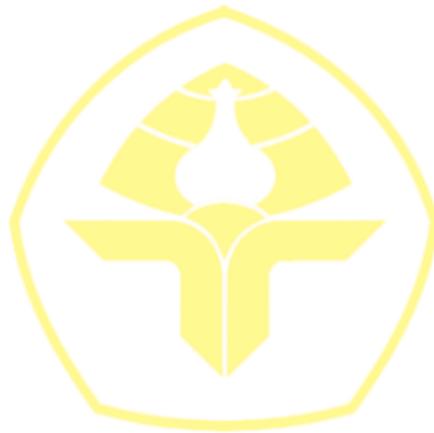
Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan dan menambah ilmu pengetahuan serta pengalaman pada mahasiswa mengenai informasi-informasi dan wawasan baru terkait sistem akuntansi penjualan sebagai salah satu sumber penerimaan kas pada PT. Bintang Bali Indah, serta mampu membandingkan dengan teori-teori yang sudah diperoleh selama masa kuliah dengan kondisi yang sebenarnya pada suatu perusahaan. Kemudian, mahasiswa mampu untuk menganalisis dan memberi solusi dengan pengetahuan yang diperoleh selama kuliah di Politeknik Negeri Bali.

2. Bagi Politeknik Negeri Bali

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber informasi yang digunakan sebagai kajian mengenai sistem akuntansi penjualan dan dapat digunakan sebagai dasar untuk perkembangan Politeknik Negeri Bali dalam menunjang proses perkuliahan kedepannya.

3. Bagi Perusahaan PT. Bintang Bali Indah

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber maupun pertimbangan terhadap kelemahan-kelemahan yang ada pada perusahaan PT. Bintang Bali Indah sehingga akan berguna dalam pengambilan keputusan dalam menjalankan perusahaan. Serta dapat memberikan sebuah praktik atau teori pada dunia kerja, membentuk mental kerja dan sikap professional dalam segala keadaan sehingga terciptanya etika kerja yang baik.



JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Dari hasil pembahasan rumusan masalah yaitu bagaimana sistem akuntansi penjualan melalui Surat Kerjasama Promosi dan apakah sistem akuntansi penjualan melalui Surat Kerjasama Promosi pada PT. Bintang Bali Indah sudah sesuai dengan prinsip-prinsip Sistem Pengendalian Intern. Maka, diambil kesimpulan yaitu sistem akuntansi penjualan secara tunai dan kredit pada PT. Bintang Bali Indah ini cukup memadai dilihat dari beberapa analisis dan evaluasi sistem pengendalian intern yang masih terdapat beberapa kelemahan atau kekurangan, yaitu:

1. Sistem Akuntansi Penjualan Tunai dan Kredit Melalui Surat Kerjasama Promosi atau SKP

Pada sistem akuntansi penjualan baik secara tunai maupun kredit dengan melalui surat kerjasama promosi yang terdapat pada PT. Bintang Bali Indah yaitu penjualan dilakukan melalui SKP ini diperlukan *approve* terhadap *budget* yang akan dibuat dalam menerbitkan Surat Kerjasama Promosi (SKP) sesuai dengan nomor *Quarterly Activation Proposal* (QAP) yang terbitkan secara kuartal oleh principal yaitu PT. Multi Bintang Indonesia (MBI). Sistem penjualan tunai melalui SKP setelah adanya *outlet* yang melakukan pembelian dengan sistem kerjasama dengan perusahaan PT. Bintang Bali Indah.

Dalam sistem akuntansi penjualan kredit melalui SKP pada PT. Bintang Bali Indah ini dalam sistem akuntansi penjualan kredit pada PT. Bintang Bali Indah ini masih kurang memadai atau kurang efektif karena masih terdapat perangkapan terhadap fungsi penjualan dengan fungsi kredit sehingga mengakibatkan adanya piutang dagang yang tidak dapat ditagih sebagian atau keseluruhan.

2. Sistem Akuntansi Penjualan yang Belum Sepenuhnya Menerapkan Unsur-unsur Sistem Pengendalian Intern yang Memadai yang terdapat dua unsur yang tidak sesuai, yaitu :

1) Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas.

Pada struktur organisasi yang memuat tugas dan tanggung jawab setiap bagian terdapat beberapa hal yang tidak sesuai SPI, yaitu:

a. Pada bagian penjualan terjadi perangkapan fungsi dimana tugas dari fungsi kredit dilaksanakan oleh fungsi admin penjualan. Hal ini bertentangan karena unsur SPI struktur organisasi fungsi penjualan harus terpisah dari fungsi kredit.

b. Pada fungsi akuntansi yang sudah terpisah dengan fungsi penjualan tetapi masih merangkap dengan fungsi kredit dalam pengadministrasian piutang.

2) Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, utang, pendapatan, dan biaya.

Pada unsur SPI kedua ini terjadi ketidaksesuaian terhadap unsur SPI menurut teori Mulyadi, yaitu:

- a. Persetujuan pemberian kredit diberikan oleh fungsi penjualan yang seharusnya diberikan langsung oleh fungsi kredit dengan membubuhkan tanda tangan pada *credit copy* pengiriman.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil pembahasan saran yang dapat disampaikan dan dijadikan pertimbangan bagi perusahaan yaitu:

1. PT. Bintang Bali Indah sebaiknya memisahkan fungsi kredit dari fungsi admin penjualan. Sehingga, fungsi admin penjualan dan fungsi kredit dapat melaksanakan tugasnya masing-masing sesuai dengan tanggung jawabnya pada perusahaan.
2. PT. Bintang Bali Indah sebaiknya memberikan kejelasan dalam fungsi akuntansi dan fungsi kredit dalam melaksanakan pengadministrasian piutang melalui penjualan kredit yang terjadi.
3. Pada PT. Bintang Bali Indah dalam persetujuan pemberian kredit seharusnya diberikan langsung oleh fungsi kredit dengan membubuhkan tanda tangan pada *credit copy* pengiriman. Agar terhindar dari adanya kecurangan yang bisa terjadi di masa mendatang.
4. Dalam pencatatan dokumen Laporan Pengiriman dan Penjualan Harian (LPH) baik itu secara tunai ataupun kredit sebaiknya dilakukan pencatatan yang terpisah karena hal ini bisa terjadi kehilangan dokumen atau dokumen yang tidak lengkap karena bisa saja terjadi kecurangan

dan kesalahan pemilahan dan kesulitan dalam menentukan laporan *outlet* mana yang status tunai atau kredit.



JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR PUSTAKA

- Dwi Ramadhani, S. (2022). *Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Untuk Meningkatkan Pengendalian Intern Pada CV. Indospice Manado*. *COSTING: Journal of Economic, Business and Accounting*, 6(1), 179–184.
- Gracesia, G., Sari, N., & Zulvia, D. (2017). *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada Cv. Putra Tunas Mandiri Padang*. *Jurnal Pundi*, 1(1), 23–32. <https://doi.org/10.31575/jp.v1i1.6>.
- Hasti, A., La, C., & Ypup, S. (2018). *Evaluasi sistem akuntansi penjualan kredit pada Pt. Mujur Sejahtera Makassar*. *Jurnal Ekonomi, Manajemen Dan Akuntansi*, 13(2), 84–92. <http://ojs.stkip-ypup.ac.id/index.php/equity/article/view/77>.
- Indriyani, R. (2022). *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Motor Pada PT. Harpindo Jaya Gubug Kabupaten Grobogan “Studi Kasus Pada PT. Harpindo Jaya Gubug”*. *Jurnal Ekonomi Manajemen Akuntansi*, 28(2).
- Insani, N. D. (2023). *Analisis Efektivitas Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Untuk Meningkatkan Pendapatan Pada PT . Astra International Tbk-Tso Cabang Gatot Subroto Medan*. 1(2), 457–472.
- Mulyadi. (2016). *Sistem Akuntansi Edisi Empat*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sri Sampoerna, J. (2020). *Analisis Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Pada PT. Bali Kulina Utama*. Politeknik Negeri Bali.
- Rosyid, A. (2019). *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Rangka Meningkatkan Penegndalian Internal pada PT. Eka Timur Raya Pasuruan*. Surabaya: Perpus Ubhara Surabaya.
- Sabela, V. (2020). *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit dalam Upaya Meningkatkan Sistem Pengendalian Internal pada PT. Surya Plastino Gresik*. Surabaya: Perpus Ubhara Surabaya.
- Tumalun, T. L. H. (2019). *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Di PT Nusantara Sakti Cabang Manado*. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 7(3), 3019–3028.