

**IMPLEMENTASI SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN TUNAI
PADA PT. BITS MILIARTHA SURABAYA**

TUGAS AKHIR

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Penyelesaian Program

Pendidikan Diploma III Jurusan Akuntansi



Disusun Oleh :

DIAH PUTRI RAMADHANI

NIM : 2011410284

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PERBANAS

SURABAYA

2014

PENGESAHAN RANGKUMAN

TUGAS AKHIR

Nama : Diah Putri Ramadhani
Tempat, Tanggal Lahir : Lamongan, 12 Maret 1994
NIM : 2011410284
Program Pendidikan : Diploma III
Jurusan : Akuntansi
Program Studi : Akuntansi
Judul : Implementasi Sistem Akuntansi Penjualan Tunai
Pada PT. BITS MILIARTHA Surabaya

Disetujui dan Diterima baik oleh :

Dosen Pembimbing

Tanggal : 28 OKTOBER 2014



Bayu Sarjono, SE., Ak., M.Ak., BKP

Ketua Program Diploma

Tanggal : 29 OKTOBER 2014



Drs. Ec. Mochammad Farid, MM.

1. Latar Belakang Masalah

Pada perusahaan jasa, penjualan adalah aktivitas utama karena dengan penjualan mengakibatkan berkembangnya aktivitas lain dalam perusahaan, yang biasanya berupa kas ataupun piutang. Kerugian penjualan dapat dilakukan melalui penjualan tunai dan kredit.

Sistem akuntansi penjualan tunai adalah sistem yang diterapkan oleh PT. BITS MILIARTHA yang bergerak dibidang jasa software. PT. BITS MILIARTHA hanya menggunakan sistem penjualan tunai, karena perusahaan ini menghindari adanya kerugian akibat piutang tak tertagih dan keuntungan dari hasil penjualan tunai tersebut langsung terealisasi dalam bentuk kas yang dibutuhkan perusahaan untuk mempertahankan likuiditas. Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis menyusun laporan Tugas Akhir yang berjudul “IMPLEMENTASI SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN TUNAI PADA PT. BITS MILIARTHA SURABAYA”.

2. Rumusan Masalah

Bagaimana implementasi sistem akuntansi penjualan tunai pada PT. BITS MILIARTHA?

3. Tujuan Penelitian

Mengetahui implementasi sistem akuntansi penjualan tunai.

4. Metode Pengamatan

4.1 Ruang Lingkup Penelitian

Agar tidak terjadi perbedaan dalam menginterpretasikan tugas akhir ini, maka ruang lingkup pembahasan dibatasi pada penerapan sistem penjualan tunai pada PT. BITS Miliartha di Surabaya.

4.2 Metode pengumpulan data

a. Metode wawancara (interview)

Metode cara pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara atau tanya jawab langsung dengan pihak yang terkait.

b. Memanfaatkan data sekunder

Dalam hal ini pengumpulan data dengan memanfaatkan data yang di peroleh dari perusahaan Bits Miliartha.

5. Prosedur Sistem Akuntansi Penjualan Tunai pada PT. BITS MILIARTHA

Prosedur penjualan tunai pada perusahaan BITS Miliartha, dilakukan dengan melalui bagian penjualan mengajukan proposal dan melakukan demo ke perusahaan yang telah datang ke perusahaan BITS Miliartha. Jika customer setuju untuk melakukan pembelian, maka customer melakukan pemesanan dan pembayaran secara tunai melalui bank. Perusahaan akan mengirim DVD serta,USB, buku panduan serta paket free training selama 2 hari kepada customernya. Perusahaan menjual harga software sekitar Rp. 1,5 juta sampai dengan Rp. 6 juta dan memberikan garansi software yang diberikan oleh

perusahaan adalah 1 tahun (tidak termasuk garansi kerusakan) serta perusahaan akan memberikan pelayanan kepada customer.

6. Dokumen yang digunakan di PT BITS Miliartha

Dokumen yang digunakan adalah berupa register lisensi serta kwitansi pembayaran perusahaan yang mana pembeli melakukan pembayaran lewat transfer dan bukti setor bank.

7. Catatan yang digunakan di PT. BITS MILIARTHA

Catatan yang digunakan dalam proses penjualan tunai tersebut adalah jurnal penjualan, jurnal penerimaan kas, jurnal umum, dan jurnal persediaan barang.

8. Jaringan prosedur yang membentuk sistem

Sistem dan prosedur penjualan tunai pada PT. BITS MILIARTHA terdiri dari beberapa prosedur, diantaranya adalah prosedur order penjualan, prosedur pelayanan jasa, prosedur pengiriman barang, Prosedur Penerimaan Kas, prosedur pencatatan penjualan tunai, prosedur penyetoran kas ke bank dan prosedur harga pokok penjualan.

9. *Point Of Sales* (POS)

Point Of Sales merupakan tempat dimana transaksi ritel selesai. Ini adalah titik dimana pelanggan melakukan pembayaran kepada pedagang dalam pertukaran untuk barang atau jasa. Pada titik penjualan pengecer menghitung jumlah utang oleh pelanggan dan memberikan pilihan bagi pelanggan untuk

melakukan pembayaran. Mesin ini juga secara otomatis mengeluarkan tanda terima untuk transaksi.

10. Prosedur penjualan tunai pada PT. BITS MILIARTHA

a. Bagian penjualan

Customer melakukan registrasi setelah diadakannya pengajuan proposal, jika customer setuju maka akan dilakukan demo oleh bagian penjualan.

b. Bagian pelayanan

Memiliki tugas yang sama dengan bagian penjualan yaitu melayani customer apabila melakukan pemesanan lewat email atau telepon.

c. Bagian produksi

Membuat dan merancang software setelah itu software yang sudah jadi siap untuk dipasarkan.

d. Bagian Pengiriman Barang

Bagian pengiriman barang akan membuat nota pengiriman dan akan ditujukan kepada customer. Setelah nota dibuat maka barang akan dikirim oleh bagian pengiriman barang.

e. Bagian Akuntansi dan Keuangan

Melakukan perhitungan HPP (Harga Pokok Penjualan) yang mana telah dicatat pada kartu persediaan.

11. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilaksanakan di PT. BITS Miliartha mengenai Sistem Akuntansi Penjualan Tunai pada PT. BITS Miliartha adalah :

- a. Sistem akuntansi yang berfungsi dalam proses penjualan tunai pada PT. BITS MILIARTHA
- b. Model pemasaran yang baik dapat menguntungkan bagi pihak perusahaan maupun pihak *customer*.
- c. Dengan ditetapkannya penjualan tunai maka perusahaan terhindar dengan adanya piutang tak tertagih, sehingga lebih mudah dalam mendapatkan keuntungan.
- d. Sistem akuntansi yang digunakan kurang efisien, karena hanya menggunakan sistem manual.

12. Saran

Berdasarkan kegiatan penelitian dapat memberikan saran sehubungan dengan Sistem Akuntansi Penjualan Tunai pada PT. BITS Miliartha adalah sebagai berikut :

- a. PT. BITS MILIARTHA perlu mengembangkan sistem akuntansi yang lebih baik.
- b. PT. BITS MILIARTHA dianjurkan untuk membuat sistem terkomputerisasi.
- c. Kurang adanya spesifikasi mengenai *job description* pada bagian *marketing team* dan *development*.
- d. Bagian *support team* harus bersikap konverhensif, karen sistem pada bagian ini kurang terstruktur.

DAFTAR PUSTAKA

- Anastasia Diana, Lilis Setiawati. 2011. Sistem Informasi Akuntansi, Perancangan Proses dan Penerapan. Edisi Pertama. Yogyakarta: Ardi Yogyakarta.
- Baridwan, Zaki. 2002. Sistem Akuntansi Penyusunan Prosedur dan Metode. Edisi Kelima. Yogyakarta: Badan Penerbit FE. UGM.
- Bodnar dan Hopwood. 2006. Sistem Informasi Akuntansi. Edisi Kedelapan. Jakarta: PT. INDEKS Kelompok Gramedia.
- Mulyadi. 2001. Sistem Akuntansi. Edisi Ketiga, Cetakan Ketiga. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Narko. 2007. Sistem Akuntansi. Yogyakarta. Penerbit Yayasan Pustaka Nusantara.