



## RINGKASAN

CIKKA HANA PANGESTIKA. Sistem Akuntansi Penjualan Jasa Konsultan Konstruksi atas Proyek Perencanaan pada PT Bina Karya (Persero) ( *Sales Accounting System of Construction Consultant Service for Planning Project at PT Bina Karya (Persero)* ). Dibimbing oleh ISMET ISMATULLAH.

Sistem akuntansi merupakan alat yang digunakan manajemen untuk mempermudah dalam mengelola perusahaan sehingga tercapai tujuan perusahaan. Aktivitas perusahaan pada umumnya berujung pada kegiatan penjualan, dan tujuan utamanya adalah memaksimalkan laba untuk kelangsungan hidup perusahaan, agar perusahaan dapat memaksimalkan laba maka diperlukan sistem akuntansi penjualan yang baik, yaitu dapat menghasilkan informasi yang tepat, efektif dan efisien sehingga produk atau jasa yang dihasilkan perusahaan dapat terjual dan memberikan penghasilan bagi perusahaan.

Tujuan dari penulisan laporan akhir ini adalah menguraikan kebijakan sistem akuntansi penjualan jasa konsultan konstruksi pada PT Bina Karya (Persero), menguraikan fungsi yang terkait sistem akuntansi penjualan jasa konsultan konstruksi pada PT Bina Karya (Persero), menguraikan dokumen dan catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan jasa konsultan konstruksi pada PT Bina Karya (Persero), menguraikan jaringan prosedur yang membentuk mekanisme sistem akuntansi penjualan jasa konsultan konstruksi di PT Bina Karya (Persero) dan menguraikan sistem pengendalian internal yang terdapat pada PT Bina Karya (Persero).

PT Bina Karya (Persero) adalah perusahaan konsultasi Badan Usaha Milik Negara (BUMN) sebagai penyedia jasa konsultan multi disiplin teknik dan manajemen yang sepenuhnya didukung oleh peran serta para ahli professional dibidangnya, yang meliputi kegiatan perencanaan, pengawasan dan pemberdayaan.

PT Bina Karya (Persero) dalam melakukan kegiatan penjualannya menggunakan dua cara yaitu dengan penunjukkan langsung oleh owner dan dengan pelelangan online. Fungsi yang terkait dalam sistem penjualan jasa di perusahaan yaitu Direktur Utama, *Senior Manager*, Bagian *Marketing*, Manajer Operasional, Tenaga Ahli, Bagian Keuangan, dan Bagian Akuntansi. Beberapa prosedur yang membentuk sistem penjualan di perusahaan antara lain prosedur peraihan proyek, prosedur pelaksanaan proyek, prosedur penagihan pembayaran, dan prosedur pembayaran piutang. Dokumen yang digunakan adalah surat penunjukkan, surat pengajuan mengikuti lelang, surat penawaran harga, surat perintah kerja, rancangan anggaran pelaksanaan proyek, kwitansi, *invoice*, surat permohonan pembayaran, dan faktur pajak. Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem penjualan jasa di perusahaan yaitu jurnal penjualan dengan basis *accrual* dimana bagian akuntansi mencatat pengakuan piutang terlebih dahulu berdasarkan persentase penyelesaian pekerjaan di lapangan yang disebut piutang *progress* dan mencatat pendapatan yang masuk ke rekening perusahaan pada saat *owner* melakukan pembayaran. Sistem pengendalian internal perusahaan masih kurang baik, hal ini dikarenakan kurangnya komunikasi dan koordinasi antara pusat dengan cabang, dan penginputan data transaksi yang masih dilakukan secara manual sehingga tidak menutup kemungkinan akan terjadi kesalahan input data.

Kata Kunci: Sistem akuntansi, sistem penjualan