

1 PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Seiring dengan berkembangnya proyek pembangunan di Indonesia banyak perusahaan yang menghadirkan berbagai macam produk atau jasanya untuk bersaing dalam bisnis konstruksi, salah satunya adalah perusahaan jasa konsultan konstruksi yang turut berpartisipasi dalam meningkatkan pembangunan di Indonesia. Hal ini karena jasa konsultan konstruksi perannya sangat penting mengingat pemilik kegiatan tidak selalu mempunyai tenaga ahli yang kompeten maupun waktu yang cukup untuk merencanakan, mengawasi dan memberdayakan kegiatan persiapan pelaksanaan sampai dengan serah terima pekerjaan.

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. Sistem akuntansi penjualan merupakan sistem yang berguna sebagai alat pengendali terhadap pelaksanaan suatu transaksi perusahaan, atau sebagai alat ukur manajemen untuk mengetahui kondisi perusahaan serta kemajuan yang dicapai perusahaan dalam jangka waktu yang telah ditetapkan sebelumnya. Pada umumnya semua perusahaan mempunyai strategi untuk meningkatkan penjualannya, salah satunya dengan memanfaatkan teknologi *internet* untuk menjual barang atau jasanya karena jangkauan pasar akan lebih luas dan efisien.

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) menggunakan sistem penjualan dengan basis *accrual* dimana perusahaan langsung mengakui timbulnya piutang dan mengakui pendapatan saat jasa telah selesai dilakukan.

Semua aktivitas perusahaan telah dilakukan sesuai dengan prosedur standar yang telah ditetapkan dan semua karyawan sudah menaati kebijakan yang berlaku tersebut. Walaupun demikian, sistem pengendalian internal perusahaan masih kurang baik. Hasil wawancara dengan Manajer *Marketing* PT Bina Karya (Persero) yang mengatakan bahwa komunikasi dan koordinasi antara pusat dengan cabang masih terbilang kurang, sehingga menimbulkan hambatan serta kegagalan dalam proses peraihan proyek, kemudian penginputan data transaksi yang masih dilakukan secara manual sehingga tidak menutup kemungkinan akan terjadi kesalahan input data.

Atas dasar uraian diatas penulis tertarik untuk membuat Laporan Tugas Akhir dengan judul “**Sistem Akuntansi Penjualan Jasa Konsultan konstruksi atas Proyek Perencanaan pada PT Bina Karya (Persero)**”.



1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka dapat dibuat rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana kebijakan sistem penjualan jasa konsultan konstruksi pada PT Bina Karya (Persero) ?
2. Siapa saja bagian dan fungsi yang terkait dalam sistem penjualan jasa konsultan konstruksi pada PT Bina Karya (Persero) ?
3. Apa saja dokumen dan catatan yang digunakan dalam sistem penjualan jasa konsultan konstruksi pada PT Bina Karya (Persero) ?
4. Bagaimana prosedur dan bagan alir yang membentuk sistem penjualan jasa konsultan konstruksi pada PT Bina Karya (Persero) ?
5. Bagaimana sistem pengendalian internal yang terdapat pada PT Bina Karya (Persero) ?

1.3 Tujuan Penulisan

Tujuan dari penulisan laporan akhir adalah sebagai berikut:

1. Menguraikan kebijakan sistem penjualan jasa konsultan konstruksi pada PT Bina Karya (Persero).
2. Menguraikan fungsi yang terkait sistem penjualan jasa konsultan konstruksi pada PT Bina karya (Persero).
3. Menguraikan dokumen dan catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem penjualan jasa konsultan konstruksi pada PT Bina Karya (Persero).
4. Menguraikan jaringan prosedur yang membentuk mekanisme sistem penjualan jasa konsultan konstruksi pada PT Bina Karya (Persero).
5. Menguraikan sistem pengendalian internal yang terdapat pada PT Bina Karya (Persero).

1.4 Manfaat Penulisan

Manfaat dari penulisan laporan akhir adalah sebagai berikut:

1. Bagi Penulis
Sebagai sarana untuk menambah wawasan penulis yang berhubungan dengan sistem akuntansi penjualan jasa di perusahaan.
2. Bagi Perusahaan
Penulis berharap hasil penulisan ini dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan perusahaan dalam menerapkan sistem akuntansi penjualan perusahaan.
3. Bagi Akademik
Laporan akhir ini dapat dijadikan sebagai tambahan referensi di perpustakaan Institut Pertanian Bogor mengenai permasalahan yang terkait sistem akuntansi penjualan pada perusahaan jasa.

4. Bagi Pembaca
Sebagai bahan informasi bagi penulis lainnya yang ingin membahas masalah sistem akuntansi penjualan dimasa yang akan datang.



Sekolah Vokasi
College of Vocational Studies

© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

