

# 1 PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Saat ini pertumbuhan dan perkembangan dunia usaha baik usaha mikro dan makro mengalami peningkatan yang begitu pesat. Perkembangan perusahaan dan kemajuan di dunia usaha tersebut, tidak menutup kemungkinan akan terbawa oleh persaingan usaha yang sangat ketat di era globalisasi seperti saat ini. Perusahaan harus dapat menyesuaikan keadaan tersebut dengan menyusun strategi dan sistem yang baik untuk pengelolaan perusahaan yang telah dijalankan maupun akan dimulai. Hal yang perlu mendapat perhatian adanya kecenderungan terjadi ketidakselarasan antara tujuan dan sasaran perusahaan.

Perusahaan memiliki tujuan untuk selalu meningkatkan penghasilan dan kesejahteraan, maka perusahaan tersebut harus memiliki tujuan yang tidak lain adalah untuk menetapkan arah agar memperoleh keuntungan yang dapat dipergunakan dalam kelangsungan hidup perusahaan itu sendiri. Kemajuan dan perkembangan akan berdampak bagi pembangunan perusahaan itu sendiri baik pembangunan secara positif maupun secara negatif. Proses meningkatkan laba dan kemajuan perusahaan dalam pengelolaannya tersebut, tidak bisa dipisahkan dari sistem pengelolaan perusahaan, baik sistem akuntansi maupun sistem lainnya.

Sistem akuntansi merupakan salah satu hal yang terpenting dalam proses terbentuknya usaha yang teratur dalam pengorganisasian yang akan mengakibatkan proses kelangsungan perusahaan tersebut berkembang. Biasanya dalam proses perkembangan perusahaan memiliki sistem akuntansi yang terdiri dari beberapa jenis sistem akuntansi untuk mengelola perusahaan tersebut diantaranya: Sistem Akuntansi Penjualan, Sistem Akuntansi Pembelian, Sistem Akuntansi Biaya, Sistem Akuntansi Piutang dan lain-lain.

Setiap perusahaan yang didirikan, baik perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan, industri maupun jasa mempunyai tujuan dan sasarannya masing-masing. Tujuan umum dari setiap perusahaan dalam suatu perekonomian yang kompetitif adalah memperoleh laba yang sebesar besarnya sesuai dengan pertumbuhan perusahaan dalam jangka panjang. Efektifitas perusahaan dinilai dari penghasilan perusahaan dan kegiatan penjualannya dalam kaitannya untuk mencapai sasaran perusahaan, sedangkan efisiensi perusahaan dinilai dari besarnya pengorbanan untuk memperoleh penghasilan tersebut.

Penjualan merupakan cara yang dilakukan pelaku usaha untuk menghasilkan laba perusahaan. Sistem Penjualan pada umumnya didasarkan pada asumsi bahwa pembeli akan mengambil barang setelah harga barang dibayar kepada penjual. Sistem Akuntansi Penjualan merupakan suatu kesatuan unsur-unsur Sistem Penjualan dan saling bekerja sama yang meliputi fungsi-fungsi yang terkait, dokumen dan catatan yang digunakan serta pengendalian intern yang mengatur kegiatan penjualan. Sistem Akuntansi Penjualan yang diterapkan perusahaan tidak akan berjalan dengan baik apabila tidak diimbangi dengan Sistem Pengendalian Internal yang baik pula. Unsur Sistem Pengendalian Internal yang baik yaitu struktur organisasi yang melakukan pemisahan tanggung jawab, sistem otorisasi,

Hak Cipta Diilindungi 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.



praktik yang sehat, serta karyawan yang memiliki keterampilan dan kemampuan dibidangnya. Sistem Pengendalian Internal yang dimaksudkan untuk menghindari tindakan kecurangan yang dilakukan karyawan.

PT Madani Citra Mandiri yang bergerak dalam bidang pertambangan dalam hal ini penjualan batubara dimana kegiatan pokok usahanya adalah melakukan pengolahan bahan batubara menjadi batubara siap untuk dijual yang dimulai dari proses pembukaan area pertambangan (*Land Clearing*), pembuangan batuan penutup (*Waste Removal*), penimbunan batuan penutup (*Disposal*), penambangan batubara (*Coal Mining*), penyimpanan stok batubara (*ROM Stockpile*), pengangkutan batubara ke pelabuhan (*Coal Transport*), pengapalan dan pengiriman (*CPP-Barge*), dari berbagai proses produksi batubara tersebut selanjutnya dapat membentuk sistem akuntansi penjualan batubara untuk dapat dikembangkan menjadi *flowchart* yang akan digunakan sebagai sarana informasi bagaimana proses penjualan batubara dapat berjalan. Dikarenakan perusahaan belum memiliki *flowchart* penjualan maka dari itu sistem tersebut menarik untuk diteliti untuk dapat menghasilkan gambaran mengenai alur dari sistem penjualan yang dilakukan oleh PT Madani Citra Mandiri. Sistem Akuntansi penjualan batubara dari PT Madani Citra Mandiri terbagi menjadi dua yaitu perusahaan bertindak sebagai produsen atau sebagai broker.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk menyusun Laporan Tugas Akhir dengan judul “SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN BATUBARA PADA PT MADANI CITRA MANDIRI”.

## 1.2 Rumusan Masalah

Penjelasan pokok masalah dalam tugas akhir ini akan dirumuskan sebagai berikut, diantaranya adalah:

1. Bagaimana kebijakan penjualan yang dilakukan oleh PT Madani Citra Mandiri?
2. Apa saja fungsi terkait yang dengan Sistem Akuntansi Penjualan Batubara pada PT Madani Citra Mandiri?
3. Apa saja dokumen dan catatan yang terkait dengan Sistem Akuntansi Akuntansi Penjualan pada PT Madani Citra Mandiri?
4. Bagaimana prosedur yang membentuk Sistem Akuntansi Penjualan pada PT Madani Citra Mandiri?
5. Bagaimana penerapan unsur unsur penilaian sistem pengendalian internal pada Sistem Akuntansi Penjualan pada PT Madani Citra Mandiri?

## 1.3 Tujuan

Tujuan dari Laporan Tugas Akhir hasil Praktik Kerja Lapangan di PT Madani Citra Mandiri, yaitu:

1. Menjelaskan kebijakan penjualan yang dilakukan oleh PT Madani Citra Mandiri

2. Menjelaskan fungsi yang terkait dengan Sistem Akuntansi Penjualan Batubara pada PT Madani Citra Mandiri
3. Menguraikan dokumen dan catatan yang terkait dengan Sistem Akuntansi Penjualan Batubara pada PT Madani Citra Mandiri
4. Menguraikan jaringan posedur yang membentuk Sistem Akuntansi Penjualan Batubara pada PT Madani Citra Mandiri
5. Menjelaskan pengendalian internal Sistem Akuntansi Penjualan pada PT Madani Citra Mandiri

### 1.4 Manfaat

Manfaat penulisan tugas akhir ini adalah:

1. Manfaat teoritis  
Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan penulis maupun pembaca mengenai Sistem Akuntansi Penjualan Batubara pada PT Madani Citra Mandiri serta diharapkan dapat menjadi sarana pengembangan ilmu pengetahuan yang secara teoritis dipelajari di perkuliahan
2. Manfaat praktis
  - a. Bagi penulis  
Penulisan tugas akhir ini diharapkan dapat menjadi sarana yang bermanfaat dalam mengimplementasikan pengetahuan penulis tentang sistem akuntansi.
  - b. Bagi perusahaan  
Penulisan tugas akhir ini diharapkan dapat membantu perusahaan untuk meningkatkan mutu perusahaan dalam menjalankan kegiatan usahanya, dapat dilakukan dengan cara meningkatkan sistem dan pengendalian internal perusahaan, sehingga kualitas data dan informasi yang dapat dihasilkan perusahaan akurat dan dapat diandalkan.

## 2 TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1 Pengertian Sistem

Sistem adalah sekelompok unsur yang erat berhubungan satu dengan yang lainnya, yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu (Mulyadi 2016:2).

Pengertian sistem dilihat dari elemen-elemennya. Sistem adalah kumpulan elemen yang saling berkaitan dan bekerja sama dalam melakukan kegiatan untuk mencapai suatu tujuan.

Pengertian sistem dilihat dari masukan dan keluarannya. Sistem adalah suatu rangkaian yang berfungsi menerima *input* (masukan), mengolah *input*, dan menghasilkan *output* (keluaran) (Sujarweni 2015:1).