



RINGKASAN

SITI NADYA CHAERUNNISA. Sistem Akuntansi Penjualan atas Jasa Produk Accesstrade pada PT Interspace Indonesia (*Accounting System for the Service Sales of Accesstrade Products at PT Interspace Indonesia*). Dibimbing oleh UDING SASTRAWAN.

PT Interspace Indonesia adalah perusahaan yang bergerak dibidang jasa *online* seperti penyedia layanan *platform afiliasi* dan *website* dengan mengeluarkan beberapa produk salah satunya adalah *Accesstrade*. *Accesstrade* merupakan aplikasi yang membantu para pemilik produk yang ingin mengiklankan produknya melalui *blog/website* dimana perusahaan menyediakan wadah yang menjembatani pemilik barang/jasa untuk memasarkan produknya. Sistem penjualan produk *Accesstrade* pada PT Interspace Indonesia dilaksanakan dengan kompleks dibandingkan dengan produk lainnya karena dalam proses penjualan produk *Accesstrade* melibatkan tiga pihak yaitu *merchant*, *publisher* dan *afilior* (PT Interspace). Terdapat kebijakan pembagian hasil serta pemvalidasian *invoice* kepada pihak *merchant* yang cukup berpotensi mengalami kesalahan dalam pengakuan pendapatannya. Sedangkan produk yang lain hanya melibatkan dua pihak yaitu *merchant* dan PT Interspace Indonesia. Sistem penjualan pada PT Interspace Indonesia juga menggunakan sistem internal perusahaan yang sudah terkomputerisasi. Maka dari itu diperlukan pengendalian yang baik dalam proses penjualan produk (pelayanan) *Accesstrade* agar sistem penjualan dapat berjalan secara terorganisir guna meminimalisir kesalahan dan kecurangan yang mungkin terjadi.

Tujuan dari penulisan laporan tugas akhir adalah untuk menjelaskan kebijakan dan fungsi yang terkait dalam sistem penjualan produk *Accesstrade* pada PT Interspace Indonesia, dokumen dan catatan yang digunakan, prosedur dan bagan alir yang digunakan serta pengendalian internal yang diterapkan.

Metode yang digunakan dalam pengumpulan data untuk laporan akhir yaitu observasi, studi pustaka, wawancara langsung selama Praktik Kerja Lapangan berlangsung.

Hasil pembahasan dari laporan akhir, yaitu penjualan atas jasa produk *Accesstrade* dilaksanakan dengan menggunakan penjualan secara kredit. PT Interspace Indonesia menggunakan cara pembagian hasil untuk memperoleh pendapatan dalam 2 cara yaitu *perclick* dan *per-action* dengan kontribusi yang diterima perusahaan sebesar 30%. Adapun fungsi yang terkait yaitu fungsi BD & SA (*Business Development & Sales Acquisition*), Bagian IT (*Information Technology*), *Campaign Optimization & Publisher* dan bagian *Finance*. Dokumen yang digunakan terdiri dari kontrak kerja sama (*Agreement*), *Banner*, *invoice* dan bukti pembayaran. Semua proses penjualan dicatat secara manual dan terkomputerisasi pada sistem intenal yang hanya bisa diakses oleh karyawan. Terdapat 3 jaringan prosedur dalam sistem penjualan yaitu prosedur penerimaan kerja sama, prosedur persiapan *GO-LIVE* dan prosedur pembuatan, pengiriman dan pembayaran *invoice*.

Kata kunci : Pengendalian Internal, Penjualan, Sistem Akuntansi