

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Perusahaan jasa adalah suatu unit yang kegiatannya memproduksi produk yang tidak berwujud (jasa), dengan tujuan untuk mendapatkan laba atau keuntungan. Saat ini perusahaan yang bergerak dalam bidang penyediaan jasa berkembang dengan pesat, seperti perusahaan dalam bidang pelayanan transportasi (jasa angkut), pelayanan kesehatan (rumah sakit), jasa konsultan, telekomunikasi dan lain sebagainya, walaupun lebih mengutamakan kualitas pelayanan, juga akan mengharapkan laba yang memadai agar perusahaan dapat tumbuh dan berkembang serta dapat memberikan pelayanan yang lebih baik.

Unsur yang paling dekat dengan laba adalah pendapatan. Pendapatan merupakan serangkaian aktivitas bisnis yang berkaitan dengan penyediaan jasa untuk pelanggan, sampai penerimaan kas dari pembayaran atas penjualan tersebut. Pada perusahaan jasa, seperti jasa kepelabuhanan kegiatan utamanya adalah penyediaan jasa, berbeda dengan perusahaan dagang yang memperoleh pendapatan melalui penjualan produk kepada konsumen.

Dalam penyediaan jasa tersebut, tentu saja perusahaan sangat membutuhkan sistem informasi akuntansi yang diperoleh dari bidang akuntansi, karena bidang akuntansi memiliki peran yang sangat penting didalam perusahaan, dimana berhubungan erat dengan keuangan, maka setiap pengambilan keputusan yang akan dilakukan oleh perusahaan harus sesuai dengan berdasarkan sistem informasi akuntansi yang diperoleh dari bidang akuntansi tersebut.

Sistem informasi akuntansi merupakan rangkaian prosedur dimana data dikumpulkan, diproses menjadi informasi dan didistribusikan kepada para pemakai. Agar informasi yang

dihasilkan bermanfaat, maka informasi tersebut harus lengkap tepat waktu dan bebas dari kesalahan material (akurat). Untuk menghasilkan informasi yang demikian maka data transaksi keuangan harus diproses melalui sistem informasi yang baik.

Salah satu transaksi yang penting dan rutin terjadi dalam perusahaan adalah transaksi penjualan jasa. Penjualan jasa adalah proses penjualan yang berlangsung ketika ada kesepakatan antara perusahaan dan konsumen. Penjualan dapat dilakukan secara tunai maupun kredit. Namun pada PT. Pelabuhan Indonesia I (Persero) Cabang Belawan melakukan penjualan jasa secara kredit.

PT. Pelabuhan Indonesia I (Persero) Cabang Belawan merupakan salah satu perusahaan yang bersifat Badan Usaha Milik Negara atau BUMN. PT. Pelabuhan Indonesia I (Persero) Cabang Belawan, merupakan perusahaan yang bergerak dibidang jasa kepelabuhanan seperti jasa peti kemas, jasa curah cair, jasa bongkar muat, dan jasa terminal penumpang serta jasa yang lainnya, didalam penulisan skripsi ini penulis lebih memfokuskan pada penjualan jasa terminal penumpang, khusus untuk kapal Kelud. Penjualan jasa terminal penumpang merupakan salah satu fasilitas yang dimiliki oleh sebuah pelabuhan selain fasilitas-fasilitas terminal lainnya.

PT. Pelabuhan Indonesia I (Persero) Cabang Belawan untuk pelayanan jasa terminal penumpang memperoleh pendapatan dari fasilitas tiket penumpang, jasa dermaga, kapal takboat (kapal kecil) yang tugasnya untuk menyandarkan kapal dan untuk mendorong kapal jika kapal akan berangkat, serta fasilitas lainnya yang dimiliki PT. Pelabuhan Indonesia I (Persero) Cabang Belawan yaitu fasilitas ruang tunggu untuk penumpang yang akan berangkat, dan fasilitas penginapan penumpang.

Pada PT. Pelabuhan Indonesia I (Persero) Cabang Belawan, untuk penjualan jasa terminal penumpang menggunakan sistem informasi akuntansi penjualan yang baik. Dalam

penulisan skripsi ini penulis ingin mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan jasa yang digunakan PT. Pelabuhan Indonesia I (Persero) Cabang Belawan, untuk memperoleh pendapatan khususnya dari jasa terminal penumpang khusus kapal Kelud.

Berdasarkan fenomena diatas masalah yang ingin diungkap oleh penulis dalam skripsi ini adalah bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi penjualan jasa di PT. Pelabuhan Indonesia I (Persero) Cabang Belawan. Berdasarkan uraian diatas maka penulis merasa tertarik melakukan penelitian dan pembahasan dengan judul **“SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN JASA PADA PT. PELABUHAN INDONESIA I (PERSERO) CABANG BELAWAN”**.

## **1.2 Perumusan Masalah**

Menurut Moh. Nazir Masalah yaitu:

**“Masalah timbul karena adanya tantangan, adanya kesangsian atau pun kebingungan kita terhadap suatu hal atau fenomena, adanya kemenduaan arti (ambiguity), adanya halangan dan rintangan, adanya celah (gap) baik antar kegiatan atau antarfenomena, baik yang telah ada ataupun yang akan ada”**.<sup>1</sup>

Masalah dapat diartikan sebagai penyimpangan antara yang seharusnya dengan apa yang benar-benar terjadi. Setiap perusahaan baik itu perusahaan besar ataupun perusahaan kecil menghadapi masalah-masalah yang tidak dapat dihindari, dimana masalah yang dapat dihadapi pada saat ini yang membutuhkan penyelesaian segera. Baik itu masalah keuangan, pengawasan dan masalah lainnya. Adapun masalah yang dihadapi pada PT. Pelabuhan Indonesia I (Persero) Cabang Belawan, yaitu: **“Bagaimana Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT. Pelabuhan Indonesia I (Persero) Cabang Belawan?”**

## **1.3 Batasan Masalah**

---

<sup>1</sup> Moh Nazir, **Metode Penelitian**, Cetak Kesepuluh, Penerbit Ghalia Indonesia, Jakarta, 2014, Hal. 96.

Agar penelitian ini lebih terarah dan tidak terlalu luas, maka penelitian ini hanya membahas proses dalam siklus pendapatan, dokumen yang terkait, prosedur siklus pendapatan serta risiko yang terjadi dari siklus pendapatan dalam sistem informasi akuntansi penjualan jasa terminal penumpang secara kredit pada PT. Pelabuhan Indonesia I (Persero) Cabang Belawan.

#### **1.4 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui proses dalam siklus pendapatan, pada PT. Pelabuhan Indonesia I (Persero) Cabang Belawan.
2. Untuk mengetahui dokumen dan prosedur siklus pendapatan, pada PT. Pelabuhan Indonesia I (Persero) Cabang Belawan seperti, *boarding pass* (Pas naik) dan rekap penjualan harian.
3. Untuk mengetahui risiko siklus pendapatan dalam menjalankan sistem informasi akuntansi penjualan jasa tersebut.

#### **1.5 Manfaat Penelitian**

Manfaat dari penelitian sebagai berikut:

1. Bagi perusahaan, penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan dalam sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Pelabuhan Indonesia I (Persero) Cabang Belawan.
2. Bagi pembaca, diharapkan dapat menjadi literatur/acuan dalam penelitian selanjutnya.
3. Bagi penulis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat untuk memperoleh pemahaman yang lebih mendalam mengenai sistem informasi akuntansi penjualan jasa.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **2.1 Sistem Informasi Akuntansi Siklus Pendapatan**

Sistem informasi akuntansi merupakan jenis sistem informasi yang diimplementasikan untuk menjaga kelangsungan proses akuntansi pada sebuah perusahaan atau organisasi. Beberapa fungsi sistem informasi akuntansi bagi perusahaan yaitu, mempermudah pihak manajemen dalam melakukan monitoring terhadap karyawan atau bawahan, memberikan laporan mengenai kegiatan yang dilakukan oleh karyawan, sesuai dengan bidang dan juga bagian masing-masing, serta mempermudah komunikasi antar manajer. Sistem informasi akuntansi terdiri dari tiga kata yaitu masing-masing kata dapat dijelaskan sebagai berikut:

##### **2.1.1 Pengertian Sistem**

Menurut TMBooks: **“Sistem adalah dua atau lebih komponen yang saling berkaitan yang berinteraksi untuk mencapai tujuan”.**<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> TMBooks, **Sistem Informasi Akuntansi Esensi dan Aplikasi**, Penerbit: Andi, Edisi Pertama, Yogyakarta, 2017, Hal. 3.

Menurut Mei Hotma Mariati Munte: **“Sistem merupakan sekelompok unsur yang harus berhubungan agar tujuan dapat dicapai”**.<sup>3</sup>

Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa sistem merupakan serangkaian bagian yang saling memiliki hubungan, saling tergantung dan saling mempengaruhi satu sama lain pada suatu jaringan prosedur yang memiliki keterkaitan pada rencana yang sama dalam mencapai tujuan tertentu.

### 2.1.2 Pengertian Informasi

Informasi merupakan kumpulan data atau fakta yang diolah menjadi bentuk yang berguna bagi penerima informasi. Menurut TMBooks: **“Informasi adalah data yang telah diorganisir dan diproses sehingga bermanfaat bagi proses pengambilan keputusan”**.<sup>4</sup>

Menurut Mei Hotma Mariati Munte **“Informasi adalah salah satu sumber daya bisnis, di mana setiap hari dalam bisnis arus informasi dalam jumlah yang sangat besar mengalir ke pengambil keputusan dan pemakai lainnya untuk memenuhi berbagai kebutuhan internal dan ke pemakai eksternal seperti *customer*, *supplier* dan para *stakeholders* yang tentu saja memiliki kepentingan terhadap perusahaan”**.<sup>5</sup>

Dari beberapa definisi diatas dapat disimpulkan bahwa Informasi adalah sekumpulan fakta-fakta yang telah diolah menjadi bentuk data, sehingga dapat menjadi lebih berguna dan dapat digunakan oleh siapa saja yang membutuhkan data-data tersebut sebagai pengetahuan ataupun dapat digunakan dalam pengambilan keputusan.

### 2.1.3 Pengertian Akuntansi

---

<sup>3</sup> Mei Hotma Mariati Munte, **Sistem informasi Akuntansi 1**, Universitas HKBP Nommensen 2009, Hal. 1.

<sup>4</sup> TMBooks, **Op. Cit**, 2017, Hal. 4.

<sup>5</sup> Mei Hotma Mariati Munte, **Op. Cit**, 2009, Hal. 1.

Akuntansi sangat penting di dalam suatu perusahaan, karena tanpa adanya sebuah data dan informasi yang rapi dan teratur maka pihak-pihak yang berkepentingan akan sangat sulit membuat sebuah keputusan.

Menurut *American Institute of Certified Public Accountants* “**Akuntansi adalah suatu sistem informasi keuangan, yang bertujuan untuk menghasilkan dan melaporkan informasi yang relevan bagi berbagai pihak yang berkepentingan**”.<sup>6</sup>

Menurut Kieso Et Al mendefinisikan “**Akuntansi sebagai suatu sistem dengan input data atau informasi dan output berupa informasi dan laporan keuangan yang bermanfaat bagi pengguna internal maupun eksternal entitas**”.<sup>7</sup>

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa akuntansi adalah suatu seni pencatatan, pengklasifikasian, dan pengiktisaran dalam input data atau informasi dan output berupa informasi dan laporan keuangan yang bermanfaat bagi pengguna internal maupun eksternal entitas.

#### **2.1.4 Sistem Informasi Akuntansi**

Menurut Anastasia Diana dan Lilis Setiawati: “**Sistem informasi akuntansi adalah sistem yang bertujuan untuk mengumpulkan dan memproses data serta melaporkan informasi yang berkaitan dengan transaksi keuangan**”.<sup>8</sup>

Menurut James M. Reeve et.al mengemukakan: “**Sistem Akuntansi (*accounting system*) adalah metode dan prosedur untuk mengumpulkan, mengelompokkan, merangkum, serta melaporkan informasi keuangan dan operasi perusahaan**”.<sup>9</sup>

---

<sup>6</sup> Hans Kartikahadi, Rosita Uli Sinaga, Merliyana Syamsul, dan Sylvia Veronica Siregar, *Akuntansi Keuangan berdasarkan SAK berbasis IFRS*, Penerbit: Salemba Empat, Jakarta, 2012, Hal. 3.

<sup>7</sup> Dwi Martani., Sylvia Veronica Siregar, Ratna Wardhani, Aria Farahmita, & Edward Tanjuya, *Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK*, Edisi Dua, Buku Satu, Penerbit: Salemba Empat, Jakarta, 2017, Hal. 4.

<sup>8</sup> Anastasia Diana dan Lilis setiawati, *Sistem Informasi Akuntansi*, Yogyakarta, 2011, Hal.4.

Dari beberapa definisi diatas dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi adalah metode dan prosedur untuk mencatat dan melaporkan informasi keuangan yang disediakan bagi perusahaan atau organisasi bisnis.

### **2.1.5 Pengertian Pendapatan**

Imbalan yang diperoleh perusahaan jasa disebut sebagai pendapatan yang berasal dari pengenaan jasa kepada pihak-pihak lain, yang menggunakan jasa yang bersangkutan. Besar kecilnya pendapatan sangat ditentukan oleh besar kecilnya penjualan jasa. Menurut TMBooks, **“Pendapatan merupakan serangkaian aktivitas bisnis yang berkaitan dengan penyediaan jasa untuk pelanggan sampai penerimaan kas dari pembayaran atas penjualan tersebut”**.<sup>10</sup> Jadi pendapatan dapat diartikan sebagai penghasilan yang diperoleh dari suatu pekerjaan.

## **2.2 Siklus Pendapatan**

### **2.2.1 Karakteristik Perusahaan Jasa**

**“Menurut Heri: Perusahaan jasa adalah perusahaan yang tidak menjual barang tetapi menjual jasa kepada pelanggan. Contoh perusahaan jasa, diantaranya adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang pelayanan transportasi (jasa angkut), pelayanan kesehatan (rumah sakit), jasa konsultan, telekomunikasi dan sebagainya”**.<sup>11</sup>

---

<sup>9</sup> James M. Reeve, et.al, **Pengantar Akuntansi Adaptasi Indonesia (*Principle of Accounting*)**, Penerbit : Salemba Empat, Jakarta, 2009, Hal. 223.

<sup>10</sup> TMBooks, **Op. Cit**, 2017, Hal. 244.

<sup>11</sup> Hery, **Akuntansi Jasa dan Dagang Praktis dengan Contoh Soal**, Cetakan Pertama, Penerbit: Gava Media, Yogyakarta, 2013, Hal. 2.

Karakteristik yang melekat pada jasa yaitu:

- a) Tidak berwujud atau abstrak atau tidak dapat dilihat.

Artinya, jasa bersifat abstrak dan tidak berwujud, berarti jasa tidak dapat dilihat, dirasakan, dicicipi, atau disentuh seperti yang dapat dirasakan dari suatu barang. Konsumen jasa tidak memiliki jasa yang dibelinya melainkan hanya dapat menggunakan, memanfaatkan, atau menyewa jasa tersebut. Konsumen jasa tidak dapat menilai hasil jasa sebelum menikmatinya sendiri, hal ini karena jasa mengandung unsur *experience quality* (kualitas pengalaman), yaitu karakteristik-karakteristik yang hanya dapat dinilai pelanggan setelah mengkonsumsinya.

- b) Tidak dapat disimpan karena tidak berwujud.

Artinya jasa tidak bisa disimpan, dijual kembali kepada orang lain, atau dikembalikan pada produsen jasa dimana ia membeli jasa, karena konsumen jasa tidak memiliki jasa yang dibelinya melainkan hanya dapat menggunakan, memanfaatkan, atau menyewa jasa tersebut.

- c) Tidak dapat dipisahkan antara produk yang dihasilkan dengan kegiatan konsumsinya harus dilakukan secara bersama-sama.

Artinya jasa umumnya dihasilkan dan dikonsumsi pada saat yang bersamaan, dengan partisipasi konsumen dalam proses tersebut.

- d) Produk yang dihasilkan atas jasa bervariasi (heterogen).

Artinya karena jasa itu berupa suatu unjuk kerja, maka tidak ada hasil jasa yang sama walaupun dikerjakan oleh satu orang. Hal ini dikarenakan oleh interaksi manusia

(karyawan dan konsumen) dengan segala perbedaan harapan dan persepsi yang menyertai interaksi tersebut.

### **2.2.2 Ciri-Ciri Perusahaan Jasa**

Dari karakteristik di atas, maka terbentuklah ciri-ciri perusahaan jasa sebagai berikut:

1. Kegiatan Operasi Utamanya adalah menjual jasa.

Perusahaan jasa adalah perusahaan yang menghasilkan dan menjual jasa. Jelas sekali bahwa kegiatan operasional utama perusahaan ini adalah menjual jasa. Maka pendapatan utama perusahaan jasa ini diperoleh dari penjualan jasa yang dihasilkannya.

2. Tidak memiliki persediaan produk secara fisik.

Karena produk yang dijual merupakan barang tidak berwujud (jasa), maka perusahaan jasa tidak memiliki persediaan produk secara fisik. Jadi produk yang dihasilkan perusahaan ini tidak dapat disimpan dan tidak dapat dilihat oleh mata. Namun manfaatnya dapat dirasakan oleh masyarakat selaku konsumen.

3. Bisa membutuhkan atau tidak membutuhkan produk barang yang berwujud dalam proses produksi jasanya.

Produk yang dijual adalah jasa, jadi perusahaan tidak memerlukan produk barang dalam proses produksinya. Namun sebuah perusahaan jasa bisa saja membutuhkan produk barang berwujud untuk memperlancar operasional atau pun proses produksinya. Contohnya yaitu, perusahaan jasa transportasi umum. untuk dapat

melakukan aktivitas usahanya, tentu saja perusahaan membutuhkan kendaraan sebagai alat transportasi. Misalnya sepeda motor (tukang ojek), bus, taksi, kapal dan sebagainya. Karena tanpa alat-alat transportasi tersebut, perusahaan jasa transportasi tidak mungkin dapat berjalan.

4. Jasa yang diberikan kepada tiap-tiap konsumen tidak persis sama.

Karena produk yang tidak berwujud, jasa yang dihasilkan dan diberikan kepada tiap-tiap konsumen tidak dapat diketahui apakah persis sama antara konsumen satu dengan yang lain. Meskipun begitu perusahaan jasa biasanya memiliki standar pelayanan jasa tertentu agar produk yang mereka hasilkan memiliki kualitas yang hampir sama. Terkait kualitas jasa yang dijual tersebut ada beberapa faktor yang mempengaruhi, seperti *skill* atau kemampuan tenaga kerja, serta peralatan yang mendukung.

5. Tingkatan harga jual produk jasanya mempunyai sifat yang tidak dapat digeneralisasi.

Jasa yang dihasilkan perusahaan ini tergantung dari tingkat kebutuhan masing-masing konsumen. Oleh sebab itu, tingkatan harga apakah mahal atau murah dari produk jasa perusahaan ini tidak dapat dipatok secara general atau disama ratakan pada semua konsumen.

6. Tidak terdapat Harga Pokok Produksi maupun Harga Pokok Penjualan pada perhitungan Laporan Laba-Rugi.

Harga pokok produksi maupun harga pokok penjualan adalah perhitungan atas penggunaan bahan baku, barang setengah jadi dan barang jadi. Di mana produk barang tersebut biasanya terdapat pada perusahaan yang mengolah dan menjual produk barang seperti perusahaan manufaktur. Karena itulah pada perusahaan jasa tidak terdapat perhitungan Harga Pokok Produksi atau pun Harga Pokok Penjualan pada pelaporan keuangan. Dalam perusahaan jasa hanya menjual produk jasa.

7. Hanya ada unsur Pendapatan dan Biaya-biaya pada perhitungan Laporan Laba-Rugi.

Karena perusahaan jasa adalah entitas yang menjual produk jasa, jadi yang terdapat pada perhitungan Laporan Laba-Rugi adalah hal-hal yang berkaitan dengan Pendapatan Jasa dan Biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut.

### **2.2.3 Perbedaan Perusahaan Jasa dan Perusahaan Dagang**

Menurut Made Ary Meitriana **Perbedaan Perusahaan Jasa dan Dagang yaitu:**

#### **Perusahaan Jasa:**

- 1. Tidak memiliki persediaan.**
- 2. Pada perusahaan jasa tidak ada perkiraan persediaan, sebab bukan merupakan barang dagangan, tetapi jasa.**
- 3. Disesuaikan dengan jenis usahanya dan digunakan perkiraan pendapatan usaha.**
- 4. Contoh:**
  - a) Akuntansi dengan perkiraan Jasa Akuntan.**
  - b) Hotel dengan perkiraan Sewa Kamar.**
  - c) Bank dengan perkiraan Bunga.**
  - d) Bioskop dengan perkiraan penjualan Karcis.**
- 5. Karena usahanya menjual jasa maka tidak ada harga pokok penjualan.**

**6. Pendapatan usaha dikurangi biaya adalah merupakan laba usaha bersih.**

**Perusahaan Dagang:**

- 1. Memiliki persediaan.**
- 2. Mempunyai perkiraan persediaan barang dagangan, sebab dalam usahanya selalu menunjukkan adanya persediaan barang dagangan yang akan dijual.**
- 3. Nama perkiraan untuk pendapatan usaha.**
- 4. Perkiraan untuk pendapatan usaha antara lain:**
  - a) Perkiraan Penjualan.**
  - b) Perkiraan Retur Penjualan.**
  - c) Potongan Penjualan.**
- 5. Sebelum ditentukan laba bersih, lebih dulu dihitung laba kotor yaitu, penjualan bersih dikurangi harga pokok penjualan.**
- 6. Laba bersih diperoleh dari laba kotor dikurangi biaya-biaya usaha/ umum dan sebagainya<sup>12</sup>**

#### **2.2.4 Proses dalam Siklus Pendapatan**

Menurut TMBooks proses pendapatan yaitu:

**“Dalam siklus pendapatan, pihak eksternal utama yang terlibat adalah pelanggan. Siklus penjualan jasa menggunakan informasi transaksi penjualan untuk memenuhi permintaan pelanggan. Siklus penggajian menggunakan informasi penjualan untuk menghitung komisi penjualan dan bonus. Fungsi buku besar dan pelaporan menggunakan informasi yang dihasilkan siklus pendapatan untuk menyusun laporan keuangan dan kinerja”.**<sup>13</sup>

Siklus pendapatan pada dasarnya terdiri dari aktivitas sebagai berikut:

1. Merespon pertanyaan pelanggan.

Pertanyaan pelanggan bisa ditangani oleh tenaga penjual. Di beberapa perusahaan, misalnya, komputer dan software, produk-produknya bersifat kompleks. Tenaga penjualan

---

<sup>12</sup> Made Ary Meitriana, Kadek Rai Suwena, dan Lulup Endah Tripalupi, **Akuntansi Perusahaan Jasa dan Dagang**, Graha Ilmu, Yogyakarta, 2014, Hal. 28.

<sup>13</sup> Ibid, Hal. 244

memainkan peran penting dalam membantu para pelanggan untuk memahami suatu produk atau jasa dan memilih produk atau jasa yang tepat.

2. Membuat perjanjian dengan para pelanggan untuk menyediakan barang atau jasa di masa yang akan datang.

Contoh dari perjanjian tersebut meliputi pesanan pelanggan untuk produk atau jasa serta kontrak antara perusahaan dengan pelanggan untuk penyerahan barang atau jasa di masa depan. Karyawan penting di dalam fungsi ini adalah petugas pencatatan pesanan tenaga penjualan.

3. Menyediakan jasa kepada pelanggan.

Fungsi ini sangat penting dalam proses pendapatan. Dalam penyampaian jasa, karyawan yang bertanggung jawab adalah penyedia jasa.

4. Mengakui klaim atas barang dan jasa yang disediakan.

Pada kejadian ini, perusahaan mengakui klaimnya terhadap pelanggan dengan mencatat piutang dan menagih kepada pelanggan.

5. Menerima Kas.

Perusahaan menerima pendapatan dari pelanggan.

6. Menyetorkan Kas ke Bank.

Karyawan yang bertanggung jawab untuk menyetorkan penerimaan kas adalah kasir.

## 7. Menyusun Laporan.

Laporan yang diperlukan dalam siklus pendapatan meliputi daftar order, dan daftar penerimaan kas.

### **2.2.5 Dokumen dan Prosedur Pendapatan**

Dokumen yang digunakan yaitu

#### 1. Order Penjualan

Dokumen ini dibuat oleh bagian entry penjualan yang berisi informasi pelanggan seperti, nama pelanggan yang mengorder, alamat, tanggal dilakukannya order, nomor order penjualan, kode petugas dan kode pelanggan.

#### 2. Faktur Penjualan

Dokumen ini merupakan lembar yang diserahkan pada pelanggan. Sebagai bukti bahwa pelanggan telah melakukan order penjualan.

#### 3. Slip Setoran Bank

Dokumen ini dibuat sebagai bukti penyetoran kas yang diterima dari piutang ke bank. Bukti setor dibuat tiga lembar, dan diserahkan ke bank bersamaan dengan penyetoran kas dari penjualan ke bank. Dua lembar tembusannya diminta dari bank setelah ditandatangani dan di cap oleh bank sebagai tanda bukti penyetoran kas ke bank.

## Prosedur Pendapatan

### 1. Proses Order Penjualan.

Yang terlibat dalam proses order penjualan yaitu, pelanggan (konsumen), dan bagian order penjualan. Karyawan yang bertugas di bagian penerimaan order meng-entry order tersebut ke komputer. Apabila pelanggan tersebut belum pernah melakukan order, maka karyawan tersebut harus membuat *record* baru bagi pelanggan tersebut. Lalu karyawan memberikan order penjualan tersebut kepada pelanggan sesuai dengan yang di order oleh pelanggan.

### 2. Proses Penagihan sampai Penyetoran ke Bank.

#### a) Bagian Penagihan.

Bertanggung jawab untuk melakukan penagihan kepada debitur perusahaan berdasarkan daftar piutang yang ditagih yang dibuat oleh fungsi akuntansi dan fungsi ini berada di tangan bagian penagihan.

#### b) Bagian Penerimaan Kas.

Bertanggung jawab atas penerimaan cek dari fungsi penagihan dan menyetorkan kas yang diterima dari berbagai fungsi tersebut segera ke bank dalam jumlah penuh dan fungsi ini berada di tangan bagian kas. Bagan prosedur pendapatan dapat dilihat pada gambar 2.1.



## **2.2.6 Risiko Siklus Pendapatan**

Risiko pada siklus pendapatan yaitu:

1. Risiko dalam proses entry order penjualan dapat meliputi:
  - a) Order yang tidak lengkap atau tidak akurat.
  - b) Order yang tidak valid.
  - c) Order yang menyebabkan kredit pelanggan melebihi batas kredit.
  
2. Risiko dalam proses penagihan meliputi:
  - a) Tidak melakukan penagihan.
  - b) Kesalahan penagihan.
  - c) Kesalahan posting ke rekening piutang usaha.
  - d) Memo kredit yang tidak valid atau tidak akurat.
  
3. Risiko dalam proses penerimaan kas meliputi:
  - a) Pencurian kas.
  - b) Masalah arus kas.

## **BAB III**

## **METODE PENELITIAN**

### **3.1 Objek Penelitian**

Adapun yang menjadi objek penelitian ini yaitu: Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Jasa pada PT. Pelabuhan Indonesia I (Persero) Cabang Belawan, yang beralamat di Jl. Kapten. R. Sulian No 1 Belawan 20416.

PT. Pelabuhan Indonesia I (Persero) Cabang Belawan merupakan perusahaan yang bergerak dibidang jasa kepelabuhanan. Penelitian ini dibatasi hanya dengan membahas sistem informasi akuntansi penjualan jasa terminal penumpang khusus Kapal Kelud.

### **3.2 Metode Pengumpulan Data**

Penelitian ini dilakukan dengan dua metode sebagai berikut:

#### **1. Metode Studi Kepustakaan**

Metode ini dilakukan dengan membaca dan mempelajari buku-buku yang berhubungan dengan masalah yang dianalisis seperti sistem akuntansi dan pengantar akuntansi serta bahan-bahan lain seperti materi perkuliahan.

#### **2. Metode Penelitian Lapangan**

Penelitian ini dilakukan dengan cara peninjauan langsung terhadap perusahaan yang menjadi objek penelitian untuk memperoleh data-data yang dibutuhkan. Penelitian ini dilakukan dengan mengadakan penelitian langsung pada perusahaan sebagai objek yang diteliti melalui wawancara dengan pihak-pihak yang berwenang tentang sistem informasi akuntansi penjualan jasa.

### **3.3 Jenis dan Sumber Data**

#### **1. Jenis Data**

Adapun jenis data yang digunakan dalam penulisan adalah data kualitatif yaitu sebagai pemecah masalah yang dinyatakan dalam bentuk kata, kalimat, dan gambar. Dengan demikian penelitian ini akan membahas sistem informasi akuntansi penjualan jasa pada PT. Pelabuhan Indonesia I (Persero) Cabang Belawan.

## 2. Sumber Data

Sumber data merupakan faktor penting yang menjadi pertimbangan dalam penentuan metode pengumpulan data. Adapun sumber data penelitian ini adalah data sekunder.

Data sekunder yang diperlukan dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah jadi, sudah dikumpulkan dan diolah oleh pihak lain, bentuk publikasi.

Data sekunder yang diperoleh seperti, sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi perusahaan, dan dokumen. Adapun dokumen yang digunakan dalam prosedur terminal penumpang yaitu, *boarding pass*, rekap penjualan harian, surat pemberitahuan, daftar surat pemberitahuan, dan bukti setor bank.

## 3.4 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang dipergunakan peneliti dalam penelitian ini yaitu:

1. Wawancara, menurut Jadongan Sijabat **“Wawancara merupakan teknik pengumpulan data dalam metode survei yang menggunakan pertanyaan secara lisan kepada subjek penelitian”**.<sup>14</sup> Adapun wawancara yang dilakukan pada PT. Pelabuhan Indonesia I (Persero) Cabang Belawan adalah kepada asisten manajer akuntansi, dan asisten manajer pelayanan operasi.

---

<sup>14</sup> Jadogan sijabat, **Modul Metodologi Penelitian Akuntansi**, Universitas HKBP Nommensen, 2014, Hal.88.

2. Dokumen, menurut Elvis Purba, **“Strategi ini berkaitan dengan pengumpulan data dengan menggunakan sumber-sumber sekunder”**.<sup>15</sup> Merupakan pengumpulan dan pengkopian data-data dari perusahaan dalam bentuk yang sudah jadi dari dokumen-dokumen internal perusahaan yang terkait dalam penelitian ini.

### 3.5 Metode Analisis Data

Metode yang digunakan untuk menganalisis data ini adalah:

1. Metode Deskriptif

Menurut Moh Nazir **“Metode deskriptif adalah suatu metode dalam meneliti status sekelompok manusia suatu objek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran, ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang”**.<sup>16</sup>

Dalam metode analisis deskriptif yang dilakukan adalah mengumpulkan, menganalisis, mengklasifikasikan, serta menginterpretasikan data yang diperoleh agar dapat memberikan gambaran mengenai sistem informasi akuntansi penjualan jasa pada PT. Pelabuhan Indonesia I (Persero) Cabang Belawan.

2. Metode Komparatif

Menurut Moh Nazir metode komparatif **“adalah bersifat ex post facto. Artinya data dikumpulkan setelah semua kejadian yang dikumpulkan telah selesai berlangsung”**.<sup>17</sup> Dari hasil perbandingan yang telah dilakukan diperoleh beberapa kesimpulan dan saran-saran dengan harapan dapat dipergunakan oleh manajer perusahaan sebagai bahan pertimbangan untuk melaksanakan sistem informasi akuntansi penjualan

---

<sup>15</sup> Elvis Purba, **Metode Penelitian**, Edisi Kedua, Cetakan Kedua, Medan, 2011, Hal. 110.

<sup>16</sup> **Op.Cit**, Hal. 43.

<sup>17</sup> **Ibid** , Hal. 47.

jasa dengan baik, agar perusahaan dapat berjalan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan secara efektif dan efisien.