4. Penjualan Ekspor

   Penjualan yang dilakukan dengan pihak pembeli luar negeri yang mengimpor barang tersebut. Biasanya penjualan ekspor memanfaatkan *Letter Of Credit*.

5. Penjualan Secara Konsinyasi

   Penjualan barang secara "titipan" kepada pembeli yang juga sebagai penjual. Apabila barang tersebut tidak laku, maka akan kembali ke penjualan.

6. Penjualan Secara Grosir

   Penjualan yang tidak langsung kepada pembeli tetapi melalui perantara.

3.1.3 Fungsi Penjualan

Fungsi penjualan pada PT. Perkebunan Nusantara VIII ini sesuai dengan yang dikemukakan oleh *Alvin A. Arens* dalam bukunya *"Auditing; Integrated Approach"*.

1. Pemrosesan Pesanan Pelanggan

   Merupakan fungsi permulaan dari keseluruhan fungsi penjualan, dimana langganan melakukan permintaan barang melalui pesanan atas dasar persyaratan tertentu.

2. Persetujuan Kredit

   Sebelum barang dikirim, seseorang yang mempunyai wewenang harus terlebih dahulu memberikan persetujuan kredit terhadap pelanggan untuk penjualan kredit.

3. Pengiriman Barang

   Setelah mendapat persetujuan kredit, maka barang yang dipesan dikirim ke pelanggan.

4. Penagihan Pelanggan dan Pencatatan Penjualan

   Jumlah yang terhutang atas barang yang dibelinya maka penagihan ini harus dilakukan dengan benar dan tepat pada waktunya.

5. Pemrosesan dan Pencatatan Penerimaan Tunai

   Keempat fungsi terdahulu diperlukan agar barang tiba di tangan pelanggan, menagih pelanggan sebagaimana mestinya dan mengungkapkan informasi tersebut dalam catatan akuntasi.

6. Pemrosesan dan Pencatatan Retur serta Potongan Penjualan

   Apabila pelanggan tidak puas dengan barang yang dikirim, pihak penjual seringkali menerima retur atau pengembalian barang atau memberikan pengurangan pembebanan.

7. Penghapusan Piutang Usaha

   Jika perusahaan berkesimpulan bahwa beberapa pelanggan tidak membayar utangnya dan tidak mungkin ditagih lagi, maka jumlah tersebut harus dihapus.

8. Penentuan Piutang Ragu-ragu

   Mencakup penjualan periode berjalan yang dianggap perusahaan tidak dapat ditagih di masa yang akan datang.

3.1.4 Sistem Pengendalian Intern Penjualan

Sebagaimana kita ketahui bahwa penjualan di dalam suatu perusahaan merupakan masalah yang penting dan perlu mendapat perhatian yang cukup besar serta pengelolaan sebaik mungkin, karena keberhasilan yang dicapai dari sektor penjualan ini merupakan salah satu faktor utama yang mendukung terhadap keberhasilan perusahaan secara menyeluruh.

Untuk itu manajemen sebagai pimpinan perusahaan yang bertanggung jawab terhadap keberhasilan perusahaan, perlu menciptakan sistem pengendalian intern dalam mengelola aktivitas usahanya.

Sebagaimana menurut pendapat Heckent dalam bukunya Controller Shp: *"Bahwa pengendalian penjualan meliputi analisa dan telaah yang diperlukan bersama dengan tindak lanjutnya, kegiatan yang sebenarnya, Kebijakan dan metode yang diperlukan untuk memperoleh rentabilitas yang diharapkan atas investasi modal yang bersangkutan".*

Adapun langkah-langkah yang diambil pimpinan perusahaan melalui sistem pengendalian intern dalam rangka mengelola kegiatan penjualan antara lain sebagai berikut :

1. Mengadakan pemisahan fungsi yang jelas antara lain :
    - Petugas yang melakukan transaksi penjualan
    - Petugas yang melakukan penyimpanan dan hasil penjualan.
    - Petugas yang melakukan pencatatan penjualan.
2. Menciptakan prosedur yang jelas, ringkas, tegas dan dapat di mengerti serta dapat dilaksanakan oleh para petugas penjualan.

3. Menempatkan orang-orang pada tempat yang sesuai dengan kemampuan yang dimilikinya.
4. Menciptakan formulir-formulir, dokumen-dokumen, buku-buku serta catatan yang cukup yang menyangkut transaksi penjualan.
5. Praktek-praktek yang sehat harus diikuti dan dilaksanakan oleh petugas dalam melaksanakan kegiatan penjualan.

3.1.5 Prosedur Penjualan Teh

Prosedur penjualan teh yang ada di PT. Perkebunan Nusantara VIII dikelompokkan sebagai berikut :

a. Prosedur Penjualan Ekspor

Prosedur Penjualan ekspor terdiri dari :

1) Pengiriman contoh dari setiap Kebun ke Kantor Direksi, untuk selanjutnya dikirim ke Kantor Pemasaran Bersama (KPB) di Jakarta.
2) Contoh Teh dari setiap kebun diadakan Auction atau lelang di KPB yang melibatkan banyak brooker (Pembeli).
3) Hasil dari pelelangan dibuat Auction yang terdiri dari :
   - Harga dari setiap Chop per Kg.
   - Nama pembelinya/asal negara
   - Jenis yang dibeli (Grade)
   - Kebun / Merk asal produksi
   - Nomor kontrak (Nomor SC)

4) Dari Auction dibuat :

   - Sales Contract (Kontrak Penjualan)
   - Sheep Intruction (Perintah Pengapalan)
   - Invoice/Faktur

5) Dari Invoice, Bagian Akuntasi PT. Perkebunan Nusantara VIII mengadakan pencatatan/administrasi, Penjualan Ekspor dengan maksud :

   - Pencatatan pengeluaran produksi
   - Pencatatan penjualan
   - Pembukuan penjualan berdasarkan invoice
   - Pembuatan Jurnal Piutang Ekspor

6) Analisa hasil penjualan antara yang telah dibayar dengan yang belum dibayar.

Sebelum Terjadinya penjualan ekspor, PT. Perkebunan Nusantara VIII mengirim contoh Produk yang akan diekspor dari masing-masing kebun ke Kantor Pemasaran Bersama di Jakarta.

KPB mengadakan Auction atau lelang yang melibatkan banyak pembeli, lalu KPB membuat Sales Contract dan Sheep Intruction dan Invoice, setelah itu KPB mengirimkan Invoice beserta lampirannya ke PT Perkebunan Nusantara VIII dan diterima oleh Bagian Pemasaran, Bagian Pemasaran mengirimkan Invoice ke Bagian Akuntasi.

Lalu memasukkan data invoice ke dalam Komputer setelah diterima satu bulan dibuatkannya rekapitulasi beserta bukti jurnalnya yang

3.2 Teknis Pelaksanaan

Salah satu pekerjaan yang dilakukan oleh penulis adalah melaksanakan kegiatan Administrasi yaitu mencatat transaksi penjualan yang akan diolah datanya oleh Komputer yang sering dinamakan Aplikasi Penjualan. Adapun yang akan dibahas dalam pengolahan data penjualan adalah sebagai berikut :

1) Persedian Data Awal

   a. Pengumpulan Data

      - Invoice untuk penjualaan Ekspor
      - Penetapan penjualan untuk penjualan Lokal

   b. Pengelompokkan Data

      Dalam pengelompokan data harus berdasarkan jenis penjualan ekspor maupun lokal, dan jenis budidaya, serta per Invoice atau Faktur.

   c. Penyempurnaan

      Penyempurnaan data dalam rangka komputerisasi yang menyangkut item kunci yang dalam formulir masukan, baik Invoice maupun penetapan Penjualan belum tercantum, yaitu : Kode Kebun, Budidaya, Merk, dan Kode Grade.

2) Pemasukan Data

   Dalam pengoperasiannya, Aplikasi penjualan sangat mudah untuk diterapkan karena unsur pemakaian dipandu oleh menu yang mudah di ikuti.

Aktivitas-aktivitas tersebut masing-masing diberi wewenang, tugas dan tanggung jawab secara terpisah.

b) Formulir-formulir dan bukti-bukti penjualan diterbitkan berdasarkan dokumen-dokumen dasar yang membuktikan terjadinya suatu transaksi penjualan. Untuk kelengkapan pertanggungjawaban, bukti-bukti tersebut diberi nomor urut yang dicetak.

   Perusahaan telah menggunakan formulir-formulir dan bukti-bukti penjualan yang bernomor urut tercetak. Hal tersebut sesuai dengan unsur pengendalian Intern menurut *Drs. Mulyadi, Msc, Ak.* dalam bukunya "*Sistem Akuntansi*" dinyatakan : "*Salah satu cara pengendalian formulir adalah dengan merancang formulir yang bernomor urut tercetak*".

c) Pencatatan transaksi penjualan lokal maupun ekspor dicatat dengan menggunakan komputer. Adapun keuntungan yang diperoleh dari komputerisasi Akuntansi antara lain :

   1. Sistem Akuntansi komputer mempercepat proses pencatatan transaksi dan penyajian pencatatan keuangan.
   2. Sistem Akuntansi komputer mengurangi rutinitas dan pengurangan pekerjaan bagian Akuntansi karena komputer dapat melakukan otomatisasi.
   3. Sistem Akuntansi komputer meningkatkan ketelitian pekerjaan.
   4. Sistem Akuntansi komputer dapat mengurutkan account-account secara sistematis.

5. Sistem Akuntansi komputer dapat menyediakan informasi untuk pengendalian dan pengambilan keputusan yang lebih banyak dibandingkan dengan sistem akuntansi manual.

3.3.2 Pengambilan Keputusan Manajemen Pada PT. Perkebunan Nusantara VIII, Bandung, Jawa Barat

Masalah	**Solusi Pengambilan Keputusan**
a. Secara Rutin	
o Terjadinya keterlambatan data yang diterima oleh bagian Akuntasi dari bagian pemasaran / Kantor Pemasaran Bersama (KPB) setiap akhir bulan (tanggal 10 bulan berikutnya)	▪ Setiap ada penjualan baik lokal maupun ekspor harus langsung dibuatkan faktur (lokal), invoice (ekspor) ▪ Khusus untuk penjualan lokal, agar setiap kontrak (barang sudah dikirim ke gudang pembeli) langsung dibuatkan faktur dan dikirim ke bagian Akuntasi setiap harinya ▪ Untuk penjualan ekspor, setiap barang yang sudah dikapalkan, langsung dibuatkan invoice dan dikirm langsung ke bagian Akuntasi setiap harinya

o Belum adanya suatu sistem untuk mencocokkan antara data bagian Akuntasi dengan data bagian pemasaran	◻ Adanya suatu rekonsiliasi antara bagian Akuntasi dengan pemasaran dalam periode tertentu minimal 1 bulan sekali
o Adanya Kesalahan input data yang diakibatkan oleh faktor kelalaian manusia	➢ Berikan Pelatihan atau pendidikan secara rutin kepada karyawan sehingga menghasilkan sumber daya manusia yang profesional

b. Secara Urgent

o Dalam Invoice yang telah dibuat Kantor Bersama (KPB) Jakarta belum membuat nama pembeli (Broker) yang pertama melakukan transaksi dengan pihak PTPN VIII, Bandung, Jabar, akan tetapi pihak lain selain dari nama Broker tersebut. Akibatnya dalam pembukuan di Akuntasi dalam hal penyelesaian hutang piutangnya sering mengalami keterlambatan dalam pelaporan	✓ Dalam hal Invoice, berdasarkan laporan pejabat PTPN VIII Bandung Jabar, hal tersebut sampai saat ini masih ada masalah, akan tetapi sudah ada kesepakatan bahwa setiap Invoice yang diterbitkan akan mencantumkan nama broker sebagaimana yang diharapkan oleh PTPN VIII, Bandung, Jabar

yang masuk atau yang keluar harus dicatat sesuai dengan data yang diperoleh dari bagian yang bersangkutan.

- Menyiapkan dan menyajikan laporan data-data penjualan kedalam Jurnal Umum, dalam sistem perhitungan fisik penjualan, Jurnal Umum digunakan untuk mencatat Jurnal *Adjusment* rekening penjualan.


UNIVERSITAS KOMPUTER INDONESIA
UNIKOM