BAB III

PELAKSANAAN KERJA PRAKTEK

3.1 Bidang Pelaksanaan Kerja Praktek

Pada saat kuliah kerja praktek di PT Perkebunan Nusantara VIII (Persero) Bandung, penulis di tempatkan di bagian Akuntansi dan Komputer tepatnya di bagian Pencatatan Penjualan Ekspor Komoditi Teh. Dimana PT Perkebunan Nusantara VIII (Persero) Bandung terkenal hasil produksi perkebunanannya. Banyak komoditi-komoditi yang dihasilkan oleh PT Perkebunan Nusantara VIII (Persero) Bandung, salah satu volume penjualannya paling tinggi adalah komoditi teh karena penjualan komoditi teh sudah mengekspor ke negara-negara luar. Setiap transaksi hasil penjualan ekspor teh tersebut akan dicatat dan di jurnal oleh bagian akuntansi .

Banyak yang penulis lakukan saat kuliah kerja praktek di bagian akuntansi dan komputer PT Perkebunan Nusantara (Persero) Bandung yaitu :

1. Membantu mengoutput data atau transaksi penjualan
2. Mencocokkan nomor *invoice* dengan Kartu Rekening Buku Besar (KRBB)
3. Menyusun nomor *invoice* penjualan ekspor the, disusun dari nomor terkecil hingga terbesar
4. Dan mengarsipkan invoice yang telah selesai kedalam arsip penjualan di bagian akuntansi dan komputer.

Dari kuliah kerja praktek ini penulis dapat mengetahui mengenai bagaimana prosedur pencatatan penjualan ekspor terdapat di PT Perkebunan

Nusantara VIII (Persero) Bandung. Sebelum menelaah lebih jauh mengenai prosedur pencatatan penjualan ekspor komoditi teh di PT Perkebunan Nusantara VIII (Persero) Bandung, penulis terlebih dahulu menguraikan tentang pengertian dari prosedur, pencatatan, penjualan, penjualan ekspor dipergunakan dalam penjualan ekspor.

3.1.1 Definisi Prosedur

Prosedur merupakan hal penting dalam sudatu kegiatan operasional baik di Perusahaan maupun Organisasi. Oleh karena itu kita harus memahami pengertian prosedur secara teoritis. Menurut Mulyadi (2005:5) yaitu :

> **"**Prosedur adalah suatu kegiatan klerikal, biasanya melibatkan beberapa orang dalam suatu departemen atau lebih yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam dari transaksi-transaksi Perusahaan yang terjadi berulang-ulang. Kegiatan klerikal (*clerical operasional*) terdiri dari kegiatan berikut ini yang dilakukan untuk mencatat informasi dalam formulir, buku jurnal dan buku besar adalah : menulis, menggandakan, menghitung, member kode, mendaftarkan, memilih, memindahkan dan membandingkan."

Menurut Chairul Marom (2005:1) yang dimaksud prosedur adalah :

"Prosedur merupakan urutan-urutan pekerjaan yang biasanya melibatkan beberapa orang dalam suatu bagian atau lebih, untuk menjamin adanya perlakuan seragam terhadap peristiwa atau kejadian yang berlangsung berulang-ulang."

3.1.2 Definisi Pencatatan

Pencatatan berasal dari kata "catat" yang berarti menuliskan sesuatu untuk peringatan. Adapun pengertian pencatatan berdasarkan beberapa buku yaitu :

Berdasarkan Kamus Besar Bahasa Indonesia (2008:196) yang dimaksud pencatatan :

“Pencatatan adalah proses, pembuatan, cara mencatat atau menuliskan sesuatu ke dalam buku”.

Dalam bidang akuntansi setiap transaksi yang terjadi itu memerlukan pencatatan yang baik sesuai dengan ketentuan yang berlaku umum. Tujuan dari pencatatan tersebut adalah untuk menghasilkan informasi bagi pihak-pihak yang memerlukannya.

Menurut Skousen (2007:61) yang dimaksud pencatatan adalah :

“Laporan keuangan yang akurat dapat dihasilkan jika hasil peristiwa dan aktivitas bisnis telah direkam atau dicatat dengan tepat.”

Setiap transaksi keuangan yang dilakukan oleh perusahaan harus didasari dan dibuktikan dengan bukti transfer. Bukti transaksi yang dimaksud bisa berupa bon, kuaitansi (penerimaan atau pembayaran uang tunai), faktur pembelian, faktur penjualan, dan bukti-bukti lainnya yang mendukung terjadinya transaksi keuangan. Berdasarkan bukti transaksi inilah, selanjutnya kita dapat menyelenggarakan pencatatan transaksi keuangan yang akan terjadi suatu penjurnalan dan pembukuan sampai dengan ke buku besar.

3.1.3 Definisi Penjualan

Berdasarkan Kamus Besar Bahasa Indonesia (2008:478) yang dimaksud penjualan yaitu :

“Penjualan berasal dari kata “jual” yang berarti menjual sesuatu. Penjualan berarti proses, pembuatan, ataupun cara menjual sesuatu kepada orang lain.”

Penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan

pemebeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba. Penjualan merupakan sumber hidup suatu perusahaan, karena dari penjualan dapat diperoleh laba serta suatu usaha memikat konsumen yang diusahakan untuk mengetahui daya tarik mereka sehingga dapat mengetahui hasil produk yang dihasikan. Dari penjelasan tersebut dalam memindahkan atau mentransfer barang dan jasa diperlukan orang-orang yang bekerja dibidang penjualan seperti pelaksnaan dagang, agen, wakil pelayanan dan wakil pemasaran.

- **Faktor Yang Mempengaruhi Kegiatan Penjualan**

Dalam praktek, kegiatan penjualan perusahaan itu dipengaruhi oleh beberapa faktor sebagai berikut:

1. Kondisi dan Kemampuan Penjual

   Transaksi jual-beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa itu pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Disini penjual harus dapat menyakinkan kepada pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan.untuk maksud tersebut penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan, yakni:

   a. Jenis dan karakteristik barang yang di tawarkan.
   b. Harga produk.
   c. Syarat penjualan seperti : pembayaran, penghantaran, pelayanan sesudah penjualan, garansi dan sebagainya.

2. Kondisi Pasar

Pasar, sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan, dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya. Adapun faktor-faktor kondisi pasar yang perlu di perhatikan adalah:

a. Kelompok pembeli atau segmen pasar.
b. Kelompok pembeli atau segmen pasar.
c. Daya beli.
d. Frekuensi pembelian.
e. Keinginan dan kebutuhan

3. Modal

Akan lebih sulit bagi penjualan barangnya apabila barang yang dijual tersebut belum dikenal oleh calon pembeli, atau apabila lokasi pembeli jauh dari tempat penjual. Dalam keadaan seperti ini, penjual harus memperkenalkan dulu membawa barangnya ketempat pembeli. Untuk melaksanakan maksud tersebut diperlukan adanya sarana serta usaha, seperti: alat transport, tempat peragaan baik didalam perusahaan maupun di luar perusahaan, usaha promosi, dan sebagainya. Semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjualan memiliki sejumlah modal yang diperlukan untuk itu.

3.1.4 Definisi Penjualan Ekspor

Terdapat beberapa pengertian mengenai penjualan ekspor. Berikut ini beberapa pengertian ekspor Menurut Amir M.S (2008:1) yaitu :

”Penjualan ekspor adalah upaya untuk melakukan penjualan komoditi yang kita miliki kepada bangsa lain dengan mengharapkan pembayaran dalam bentuk valuta asing, serta melakukan komunikasi dengan bahasa asing.”

Menurut Siswanto Sutoyo (2007:34) yang dimaksud penjualan ekspor :

"Penjualan ekspor adalah penjualan yang dilakukan dengan pihak pembeli di luar negeri."

Berdasarkan La Midjan dan Azhar (2007:170) yang dimaksud penjualan ekspor yaitu :

"Penjualan ekspor adalah penjualan yang dilaksanakan dengan pihak pembeli luar negeri yang mengimpor barang tersebut, biasanya penjualan ekspor memanfaatkan prosedur *letter of credit* (L/C)."

Yang perlu diperhatikan oleh setiap perusahaan eksportir adalah masalah kualitas atau standar mutu, untuk ekspor hasil pertanian dan perikanan sebagian besar digunakan sebagai bahan konsumsi manusia (human consumption) oleh negara importir dalam arti setiap yang disyaratkan oleh importir terutama kualitas harus dipenuhi disamping itu pula harus dapat menjamin kontinuitas komoditas tersebut. Rata-rata para importir menginginkan pihak eksportir mensuplai secara terus-menerus atau kontinue, jadi sudah merupakan suatu kewajiban pihak eksportir dapat menjaga kredibilitasnya agar tidak kehilangan pangsa pasar yang telah ada. Sebelum suatu perusahaan melakukan kegiatan ekspor perlu diperhatikan beberapa hal yang sering diabaikan antara lain adalah :

1. Mampu menganalisa peluang pasar komoditasnya dan sasaran negara pasar yang akan diekspor, hal ini penting diperhatikan bila kita tidak mampu menganalisanya bukan tidak mungkin komoditas yang dimiliki tidak akan laku dipasaran atau akan lama terjual yang disebabkan kalah bersaing dengan

komoditas sejenis yang dimiliki negara pesaing, dan juga standar mutu komoditas yang ditawarkan tidak memenuhi standar.

2. Dapat mengetahui harga pasar dunia terutama harga yang ditawarkan negara-negara pesaing untuk komoditas sejenis.
3. Dapat melakukan korespondensi atau surat-menyurat dengan pihak pembeli secara baik dan memikat tanpa memberikan isi penawaran yang berlebihan. Perlu diingat bahwa transaksi ekspor awalnya dilakukan melalui korespondensi terlebih dahulu baik melalui e-mail, surat ataupun faximile. Kop surat perusahaan harus tampil menarik (anggun dan indah) yang dapat memberikan nilai tambah dan tata bahasa yang digunakan baik dalam korespondensi maupun promosi/iklan dapat menjadi cermin dan eksistensi perusahaan.
4. Sesering mungkin melakukan diskusi baik dengan konsultan ataupun pelaku-pelaku bisnis yang telah memulai ekspornya terlebih dahulu guna menggali pengalamannya baik suka maupun dukanya sebagai pelajaran bagi perusahaan yang akan memulai ekspornya.

3.1.5 Definisi Prosedur Pencatatan Penjualan Ekspor

Prosedur pencatatan penjualan ekspor merupakan urutan klerikal dalam mencatat transaksi-transaksi penjualan ekspor yang terjadi di Perusahaan. Dalam prosedur ini fungsi akuntansi melakukan pencatatan transaksi penjualan ekspor dalam jurnal penjualan dan jurnal penerimaan kas. Disamping itu, fungsi akuntansi juga mencatat berkurangnya persediaan barang yang terjual dalam kartu persediaan.

3.2 Teknik Pelaksanaan Kerja Praktek

Teknik pelaksanaan kerja praktek yang dilakukan penulis adalah dengan melakukan kerja tertentu dan pengamatan secara langsung di PT Perkebunan Nusantara VIII (Persero) Bandung.

Pelaksanaan kuliah kerja praktek ini dilaksanakan mulai tanggal 5 Juli 2010 sampai dengan 31 Juli 2010, sesuai dengan kerja praktek yang ditetapkan PT Perkebunan Nusantara VIII (Persero) Bandung yaitu dari hari Senin sampai dengan hari Kamis, mulai pukul 06.50 sampai dengan pukul 17.00 WIB dan hari Jum'at mulai pukul 06.50 sampai dengan pukul 11.00 WIB.

3.3 Pembahasan Hasil Pelaksanaan Kerja Praktek

3.3.1 Prosedur Pencatatan Penjualan Ekspor Komoditi Teh di PT Perkebunan Nusantara VIII (Persero) Bandung

Penjualan ekspor merupakan penjualan yang dilaksanakan dengan pihak pembeli dari luar negeri. Nilai penjualan ekspor dicatat sebesar nilai *invoice*. Komoditi penjualnya meliputi :

- Teh
- Karet
- Gutta Percha

Dalam mencatat hasil penjualan ekspor ada beberapa kegiatan yang dilakukan oleh bagian akuntansi, yaitu :

1. Memberi Kode

Pemberian kode merupakan fungsi untuk lebih memudahkan dalam menginput data dan juga untuk menghindari kesalahan-kesalahan penginputan data. Adapun jenis kode-kode yang diberikan yaitu :

a) Kode pembeli yaitu kode yang digunakan untuk menyatakan nama pembeli yang melakukan pembelian komoditi yang dipesan.
b) Kode komoditi yaitu kode yang digunakan untuk menyatakan jenis komoditi yang dibeli.
c) Kode kebun yaitu kode yang digunakan untuk menyatakan kebun yang mengeluarkan komoditi yang dibeli.
d) Kode Grade atau jenis mutu yaitu kode yang digunakan untuk menyatakan jenis mutu Teh yang dibeli.
e) Kode satuan yaitu kode yang digunakan untuk menyatakan satuan pak yang digunakan.

2. Menghitung Kurs

Setelah diberi kode, kemudian menghitung total nilai penjualan yang dalam mata uang dollar dikonvensikan kedalam rupiah, hal ini dilakukan untuk mempermudah melakukan pencocokan terhadap total penjualan ekspor seluruhnya. Cara yang dilakukan dalam tahap ini adalah mengalihkan jumlah ekspor sesuai dengan cara yang tertera dalam *invoice* dengan kurs rupiah yang dilihat dari Koran.

3. Menginput Data

Setelah diberi kode dan kurs, kemudian diinput ke komputer. Data-data yang diinput dari *invoice* antara lain :

a) Nomor *Invoice*

Nomor *Invoice* yang diinput sesuai dengan yang tertera dalam *invoice*.

b) Tanggal

Tanggal *invoice* diinput dengan tanggal penjualan yang tertera di *invoice.*

c) Nama Pembeli

Dalam penginputan nama pembeli dapat dilakukan dengan cara menekan tombol "F1" untuk melihat daftar nama pembeli, kemudian menekan tombol "Enter" untuk memilih nama pembeli sesuai dengan yang tertera dalam *invoice.*

d) Nama *Broker*

Dalam penjualan ekspor terdapat kolom nama *broker* yang harus diinput sesuai dengan yang tertera dalam *invoice*.

e) Estates/Kebun

Untuk menginput kebun proses pengerjaannya sama seperti pengerjaan nama *broker*, hanya pada hasil layar komputer yang akan muncul berupa kode kebun.

f) Nomor *Chop*

Adalah nomor identitas hasil produksi. Kolom ini diisi nomor *Chop* masing-masing kebun sesuai dengan yang tertera dalam *invoice*.

g) Jenis *Grade*/Mutu

Dalam penginputan *Grade*, dapat dilakukan dengan menekan tombol "F1" untuk jenis mutu teh yang dipesan oleh pelanggan sesuai dengan yang tertera dalam *invoice*.

h) Jumlah Pak

Kolom ini diinput dengan banyaknya pak yang dibeli oleh pelanggan sesuai dengan yang tertera dalam *invoice*.

i) Satuan Pak

Kolom ini diinput sesuai dengan jenis pak yang digunakan yaitu *Papper Sack*, dengan cara menekan tombol "F1" untuk memilih jenis satuan yang digunakan.

j) Netto

Kolom ini diinput dengan banyaknya Kg per pak sesuai dengan yang tertera dalam *invoice*.

k) Harga satuan (Rp/Kg)

Kolom ini diinput dengan harga pokok per Kg sesuai dengan yang tertera dalam *invoice*.

l) Amount

Kolom ini akan terisi secara otomatis, karena merupakan hasil perkalian antara *netto* dengan harga satuan, tetapi amount ini harus dikonvensikan dahulu kemata uang rupiah.

Setelah semua data dalam *invoice* selesai diinput, kemudian komputer akan memproses data tersebut. Fungsinya untuk melakukan perekapan seluruh penjualan yang terjadi, penjurnalan dan pembukuan sampai dengan ke buku besar.

4. Mencetak Data

Hasil dari penginputan dan pemrosesan data diatas merupakan rekapan laporan penjualan ekspor. Hasil rekapan tersebut digunakan sebagai dasar untuk

melakukan penjurnalan dan juga *posting* ke buku besar. Hasil cetakan dari data-data yang telah diinput antara lain :

- Rekap ekspor per *invoice*.
- Rekap penjualan *invoice* per kebun.
- Harga jual rata-rata ekspor.

5. Mencocokan output dengan KRBB

Setelah semua data dicetak, *invoice* disusun berdasarkan nomor *invoice*, kemudian dicocokan dengan Kartu Rekening Buku Besar (KRBB) yang diterima dari bagian pengolahan dan pelaporan data. Setelah cocok kemudian diarsipkan, tetapi jika berbeda diperlukan pengecekan ulang terhadap *invoice* tersebut.

6. Penyusunan *invoice*

Setelah semua kegiatan diatas selesai dilakukan, maka *Invoice* tersebut disusun nomor *invoice*. Nomor *invoice* disusun dari terkecil hingga terbesar, hal ini dilakukan dalam rangka pengawasan dan pengendalian untuk memastikan tidaknya ada nomor *invoice* yang sama.

3.3.2 Dokumen dan Laporan yang digunakan Dalam Proses Pencatatan Penjualan Ekspor Komoditi Teh di PT Perkebunan Nusantara VIII (Persero) Bandung

Selain *invoice*, ada beberapa dokumen lain yang digunakan dalam menunjang transaksi penjualan ekspor pada PT Perkebunan Nusantara VIII (Persero) Bandung, antara lain :

- Berita Acara Penerimaan Barang (BAPB)

Dokumen yang digunakan untuk penerimaan di gudang yang diotorisasi oleh manajemen bagian teknologi, pengiriman dan kepala gudang.

- Permintaan Penawaran

  Dokumen yang digunakan untuk permintaan harga barang yang dibutuhkan.

- Sales Contract

  Dokumen yang digunakan untuk perjanjian jual beli ekspor.

- Pembukaan L/C Ekspor

  Dokumen yang digunakan sebagai pernyataan tentang kesanggupan untuk memenuhi ketentuan jual beli kredit.

- Perintah Penyerahan Barang

  Dokumen yang digunakan untuk mengeluarkan barang atau komoditi hasil perkebunan yang dibeli oleh pelanggan.

- Surat Perintah Angkut (SPA)

  Dokumen yang digunakan sebagai perintah pengangkutan yang ditujukan kepada bagian pengangkut.

- Tanda Terima Penyerahan

  Dokumen yang digunakan sebagai tanda terima penyerahan pabrik.

Laporan yang digunakan dari hasil pencatatan ekpor, antara lain :

- Rekap Penjualan Ekspor

  Laporan yang dihasilkan untuk melaporkan jumlah penjualan ekspor.

- Realisasi Penjualan

  Laporan yang berisi nama-nama pembeli beserta jumlah barang yang dibeli secara realistis.

- Bukti Jurnal Penjualan Ekspor

  Laporan yang dihasilkan untuk melaporkan jurnal penjualan dalam transaksi penjualan.

- Laporan Laba Rugi

  Laporan yang dibuat untuk melaporkan laba/rugi yang diterima perusahaan.

- Laporan Penjualan Perkebunan dan Perjenis Mutu

  Laporan yang dibuat untuk melaporkan rincian jumlah penjualan per kebun dan per jenis mutu.

- Daftar Biaya Penjualan

  Laporan yang berisi jumlah biaya penjualan per komoditi.

- Hasil Penjualan Ekspor

  Laporan yang berisi rincian penjualan ekspor sebagai bukti adanya penjualan.

3.3.3 Kendala-Kendala Dalam Proses Pencatatan Penjualan Ekspor Komoditi Teh di PT Perkebunan Nusantara VIII (Persero) Bandung

Dalam pelaksanaan pencatatan penjualan ekspor komoditi the di PT Perkebunan Nusantara VIII (Persero) Bandung sering kali menghadapi kendala-kendala, anata lain :

1. *Human Error* yaitu kesalahan penginputan yang disebabkan oleh manusia misalnya salah masukan angka-angka. Hal ini terjadi karena data yang tertulis dalam *Invoice* tidak jelas serta kurang telitinya petugas dalam penginputan angka.

2. Adanya keterlambatan dalam pengiriman *invoice* dari bagian pemasaran. Hal ini terjadi karena memang adanya keterlambatan pengiriman laporan penjualan barang dari kebun, sehingga *invoice* yang akan dikirimkan oleh bagian pemasaran pu terlambat, ataupun adanya kelalaian dari petugas bagian pemasaran.
3. Sumber data yang kurang lengkap, misalnya tidak adanya nama pembeli pada *invoice* sehingga menghambat proses pencatatan data karena petugas kesulitan untuk menemukan nama pembeli yang dimaksud dalam *invoice* tersebut.
4. Adanya perbedaan dalam pemberian kode-kode antara beberapa bagian terkait. Hal ini dapat terjadi karena kurangnya koordinasi dan komunikasi antar bagian.

3.3.4 Upaya Penyelesaian Kendala Dalam Pencatatan Penjualan Ekspor Komoditi Teh di PT Perkebunan Nusantara VIII (Persero) Bandung

Adapun cara penyelesaian dalam menyelesaikan kendala-kendala yang dihadapi selama proses pencatatan penjualan ekspor komiditi teh tersebut antara lain :

1. Melakukan pencocokan data hasil penginputan yang dilakukan oleh bagian akuntansi dengan data yang diinput oleh bagian pemasaran agar menghasilkan laporan penjualan yang akurat, dapat dipercaya dan dapat dipertanggung jawabkan.
2. Melakukan pemeriksaan kembali terhadap kelengkapan dan kebenaran *invoice* yang diterima sebelum proses penginputan data ke dalam komputer untuk menghindari salah input.

3. Melakukan konfirmasi secepatnya dengan bagian pemasaran seandainya terjadi keterlambatan dalam pengiriman *invoice*.
4. Melakukan pengecekan kembali kepada setiap data yang telah diinput sehingga dapat dipastikan tidak ada data yang terlewatkan