

**TINJAUAN SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN
BETON *READY MIX* PADA PT. BOSOWA BETON INDONESIA
DI KOTA MAKASSAR**

ANDI NABILA TASYA

Program Studi D3 Akuntansi
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar
Jl. Raya Pendidikan Makassar
E-mail : andinabilatsya20@gmail.com

SUMMARY

The purpose of this study was to determine the sales accounting system at PT. Bosowa Beton Indonesia in Makassar City. The data collection techniques used by the writer are interviews, observation, and documentation. The data analysis technique used is comparative analysis, a method of discussing problems that describes, explains, and describes in detail the sales accounting system, and compares it with existing theories. Based on the research conducted, the results show that the accounting system for sales of ready mix concrete at PT. Bosowa Beton Indonesia in Makassar City is not in accordance with the existing theory.

Keywords: Sales Accounting System

RINGKASAN

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui sistem akuntansi penjualan pada PT. Bosowa Beton Indonesia di Kota Makassar. Teknik pengumpulan data yang digunakan penulis yaitu wawancara, observasi, dan dokumentasi. Adapun teknik analisis data yang digunakan adalah analisis komparatif, metode pembahasan permasalahan yang sifatnya menguraikan, menerangkan, dan menggambarkan secara rinci mengenai sistem akuntansi penjualan, dan membandingkan dengan teori yang ada. Berdasarkan penelitian yang dilakukan, diperoleh hasil bahwa sistem akuntansi penjualan beton *ready mix* pada PT. Bosowa Beton Indonesia di Kota Makassar belum sesuai dengan teori yang ada.

Kata Kunci : *Sistem Akuntansi Penjualan*

PENDAHULUAN

Perusahaan didirikan dengan berorientasi mencapai laba yang setinggi-tingginya dan mempertahankannya secara optimal demi kelangsungan dan pertumbuhan perusahaan tersebut, untuk itu perusahaan sangat perlu mengidentifikasi peluang, persaingan dan selera konsumen.

Penjualan merupakan salah satu aspek yang penting dalam sebuah perusahaan. Pengelolaan perusahaan yang kurang baik akan merugikan perusahaan karena dapat berimbas pada perolehan laba, dan pada akhirnya dapat mengurangi pendapatan. Setiap perusahaan memiliki sistem berbeda dalam melakukan usahanya. Secara umum perusahaan harus memiliki sistem yang tepat dalam semua aspek yang dijalankannya. Sistem yang baik ini merupakan salah satu kunci dalam penjualan. (Herdianti, 2012).

Sistem akuntansi penjualan merupakan bagian terpenting dalam sebuah sistem akuntansi perusahaan yang harus dikelola dengan baik dan benar karena memiliki kontribusi yang besar dalam menghasilkan laba, oleh karena itu dengan adanya sistem akuntansi penjualan yang terorganisir dengan baik dan benar diharapkan dapat mempermudah pelaksanaan transaksi penjualan yang efektif. (Mulyadi, 2001:210).

Serta melibatkan beberapa bagian dalam perusahaan dengan maksud agar penjualan yang terjadi dapat diawasi dengan baik. Bagian tersebut merupakan bagian pesanan penjualan, bagian kredit, bagian gudang, bagian pengiriman, bagian akuntansi dan bagian penagihan (Mulyadi, 2010:3-5).

Dalam melakukan penjualan, perusahaan memerlukan merupakan langkah-langkah pemrosesan data yang tersusun dalam urutan tertentu yang dalam sistem akuntansi disebut prosedur penjualan, Prosedur penjualan adalah urutan kegiatan sejak diterimanya pesanan dari pembeli, pembuatan faktur (penagihan) dan pencatatan penjualan (Baridwan,2015:112).

PT. Bosowa Beton Indonesia atau PT.Bosowa Pasir Bara berdiri sejak Juni 1998 yang tergabung dalam Grup Semen Bosowa Sejak tahun 2012 yang merupakan perusahaan yang bergerak di bidang *ready mix* yang menyuplai beton (*ready mix*) dalam mendukung pembangunan & fasilitas yang dibuat oleh Pemerintah, BUMN dan Swasta. Persediaan yang ada didalam perusahaan adalah persediaan berupa beton *ready mix* dan juga menyediakan jasa sewa pompa beton sebagai alat untuk memindahkan beton *ready mix* dari mobil *truck mixer* ke area yang akan dicor seperti : pompa beton standar, pompa beton mini , pompa beton longboom, pompa beton super *longboom*, dan pompa beton *portable/kodok*. Pada perusahaan

PT.Bosowa Beton Indonesia di Kota Makassar menyediakan dua pokok produk penjualan yakni beton *ready mix* dan beton *brikes*. Yang menjadi perhatian khusus penulis adalah pada bagian sistem akuntansi penjualan beton *ready mix*. PT.Bosowa Beton Indonesia di Kota Makassar hanya bergantung pada pesanan pelanggan, setiap pelanggan dapat memesan produk sesuai dengan kebutuhan mereka baik secara spesifikasi maupun waktu pemesanan. Maka dari itu PT.Bosowa Beton Indonesia di Kota Makassar mempunyai tanggung jawab besar dalam memenuhi pesanan pelanggan, baik dalam penyediaan bahan baku

maupun penyediaan formulir pemesanan. Oleh karena itu PT.Bosowa Beton Indonesia di Kota Makassar membutuhkan sistem akuntansi penjualan yang baik dan benar agar dapat memenuhi selera konsumen dan juga dapat memberikan dampak positif bagi perusahaan dalam menghasilkan laba.

Alur formulir penjualan beton *ready mix* pada PT.Bosowa Beton Indonesia di Kota Makassar antara lain adalah: 1.Formulir Permintaan *survey* lokasi; 2.Formulir *sales order*; 3. Formulir *schedule* pengecoran *ready mix*; 4.Formulir surat perintah kerja; 5.Formulir *delivery note*; 6,Formulir realisasi *delivey note*; 7.Formulir laporan evaluasi penjualan mingguan. Jika salah satu alur dokumen di atas tidak dilakukan, maka proses penjualan telah menyalahi aturan SOP dari perusahaan. Hal ini menjadi salah satu masalah yang biasanya timbul dalam sistem penjualan. Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka penulis tertarik untuk menulis sebuah laporan dengan judul **“TINJAUAN SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN BETON *READY MIX* PADA PT. BOSOWA BETON INDONESIA DI KOTA MAKASSAR”**

METODE PENELITIAN

Definisi Operasional

Menurut Noor (2016:97) “Definisi operasional merupakan bagian yang mendefinisikan sebuah konsep/variabel agar dapat diukur, dengan cara melihat pada dimensi (indikator) dari suatu konsep/variabel”. Definisi operasional dalam penelitian ini adalah Tinjauan Sistem Akuntansi Penjualan berupa prosedur penjualan yang dilakukan PT. Bosowa Beton Indonesia di Kota Makassar adalah sistem penjualan secara tunai. Penjualan yang dilakukan secara tunai merupakan penjualan saat terjadi transaksi penjualan, pembeli akan membayar harga beton *ready mix* yang dibelinya.

Populasi dan sampel

Populasi dalam penelitian adalah data sistem akuntansi penjualan beton *ready mix* pada PT. Bosowa Beton Indonesia di Kota Makassar. Adapun sampel dari penelitian ini yaitu data sistem akuntansi penjualan beton *ready mix* tahun 2018 pada PT. Bosowa Beton Indonesia di Kota Makassar.

Teknik Pengumpulan Data dan Analisis Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan oleh peneliti adalah sebagai berikut:

1. Wawancara

Wawancara, yaitu pengumpulan data dengan cara melakukan tanya jawab secara langsung kepada narasumber bagian keuangan PT. Bosowa Beton Indonesia di Kota Makassar.

2. Observasi

Observasi, yaitu pengumpulan data dengan cara mengadakan pengamatan secara langsung terhadap kegiatan yang ada pada perusahaan, dalam hal ini peneliti melakukan praktik kerja selama beberapa bulan.

3. Dokumentasi

Dokumentasi, yaitu pengumpulan data dengan cara mempelajari arsip-arsip serta berkas yang ada pada PT. Bosowa Beton Indonesia di Kota Makassar.

Adapun teknik analisis data yang digunakan adalah analisis komparatif yaitu membandingkan sistem akuntansi penjualan pada PT. Bosowa Beton Indonesia di Kota Makassar dengan teori sistem akuntansi penjualan yang dikemukakan oleh Mulyadi. Penelitian ini dilakukan untuk membandingkan persamaan dan perbedaan dua atau lebih fakta-fakta dan sifat-sifat objek yang diteliti berdasarkan kerangka pemikiran tertentu.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Setelah dilakukan penelitian, diperoleh beberapa data tentang sistem akuntansi penjualan pada PT. Bosowa Beton Indonesia di Kota Makassar adalah sebagai berikut:

a. Prosedur penjualan pada PT. Bosowa Beton Indonesia di Kota Makassar

Prosedur penjualan yang digunakan PT. Bosowa Beton Indonesia di Kota Makassar adalah sistem penjualan secara tunai. Penjualan yang dilakukan secara tunai merupakan penjualan dimana saat terjadi transaksi penjualan, pembeli akan membayar harga beton *ready mix* yang dibelinya dengan dua cara yaitu *Cash Before Delivery* (CBD) dan *Cash on Delivery* (COD).

Berdasarkan data yang diperoleh dari PT. Bosowa Beton Indonesia di Kota Makassar, dapat dijelaskan prosedur penjualan beton *ready mix* adalah sebagai berikut :

a. Perencanaan Penjualan

- 1) *Head Division* bersama *Head Departemen* menetapkan rencana penjualan tahunan yang akan di *breakdown* berdasarkan area cakupan staff sales dan *manager plant*.
- 2) *Head Departemen* menetapkan rencana penjualan bulanan berdasarkan *batching plant* dan tim sales.
- 3) Staff Sales menerima informasi terkait kebutuhan *ready mix/precast*/beton turunan di lapangan berdasarkan telepon, *whatsapp*, sms, atau *email*, maka staff *sales* akan melakukan visit untuk memastikan keabsahan dari informasi tersebut.
- 4) Untuk penjualan skala proyek, pelanggan/*buyer* mengajukan permintaan *trial mix* kepada staff *sales*. Staff *sales* akan mengajukan informasi ini kepada *Head Departemen* untuk dikomunikasikan ke *Department Quality* via aplikasi *whatsapp*. Apabila kegiatan *trial mix* sudah dilakukan dan ada kesepakatan terkait spesifikasi kebutuhan dari pelanggan maka staff *sales* akan mengajukan penawaran harga ke *customer*.
- 5) Staff *sales* mengajukan harga *ready mix/precast*/produk beton turunan kepada pelanggan sesuai dengan *Price List* yang berlaku.
 - a) Apabila pelanggan menyetujui harga yang diajukan, maka staff *sales* akan mengatur jadwal survei lokasi.

- b) Apabila pelanggan tidak menyetujui harga yang diajukan dan ingin mengajukan negosiasi harga, maka staff *sales* akan mengajukan permintaan pelanggan kepada *Head Departement Marketing*.
- 6) Setelah melakukan kunjungan dan informasi tersebut bisa dipertanggung jawabkan, maka staff sales akan mengajukan permintaan Survei Lokasi bersama untuk produk *ready mix* dengan *Departement Transportasi* dengan mengisi Formulir Permintaan Survei Lokasi (SMT-FM-MKT-001.01) di Lokasi.
- a) Apabila permintaan survei lokasi bersama disetujui oleh *Departement Transportasi*, maka jadwal kunjungan ke lokasi ditetapkan maksimal 1 x 24 jam setelah pelaporan disetujui.
 - b) Apabila permintaan tidak disetujui oleh *Departement Transportasi*, akan dilaporkan ke *Head Departement Marketing*.
- 7) Setelah dilakukan survei lokasi Bersama maka Staff Transportasi (*Driver*) akan menetapkan:
- a) Apabila lokasi tersebut dianggap layak untuk dilakukan pengecoran, maka Staff Sales membuat Formulir *Order Confirmation* (SMT-FM-MKT-001.02) yang ditandatangani bersama dengan *Head Transportasi*.
 - b) Apabila lokasi tersebut dianggap tidak layak, maka Staff *Sales* tidak akan melayani perintah tersebut.
- 8) Staff Sales kemudian mengajukan Formulir *Order Confirmation* (SMT-FM-MKT-001.02) ke pihak pelanggan untuk disetujui bersama terkait harga, cara pembayaran, tanggal pengiriman, dan penetapan zona.

b. Penjualan

- 1) Staff Sales mengajukan Survei Lokasi ke *Departemen* Transportasi dengan menerbitkan Formulir Permintaan Survei Lokasi (SMT-FM-MKT-001.01).
- 2) Setelah *order confirmation* disetujui maka dibuatkan sales *order* dengan menggunakan Formulir Sales *Order* (SMT-FM-MKT-001.03) yang ditanda tangani oleh Admin *Marketing* dan *Head Departement Marketing*.
- 3) Untuk penjualan skala proyek, staff sales langsung menerbitkan kontrak perjanjian jual beli yang ditanda tangani oleh *Customer* dan Direktur setelah dilakukan *trial mix* dan sesuai dengan spesifikasinya. Untuk penjualan retail mengacu pada Formulir Sales *Order* (SMT-FM-MKT-001.03) yang ada.
- 4) Admin *Marketing* membuat jadwal harian penjualan *ready mix* dengan menggunakan Formulir *Schedule* Pengecoran (SMT-FM-MKT-001.04) dan jadwal pengantaran *precast* harian dengan menggunakan Formulir *Schedule* Pengantaran (SMT-FM-MKT-001.05).
- 5) Staff Distribusi menerbitkan surat perintah kerja berdasarkan *schedule* pengecoran dan *schedule* pengantaran ke *Departemen Quality* dengan menggunakan Formulir Surat Perintah Kerja (SMT-FM-MKT-001.06) untuk diisi komposisi material yang diperlukan sesuai dengan *Job Mix* Formula.
- 6) SPK tersebut kemudian akan diteruskan ke Departemen Produksi untuk dijalankan.

c. Distribusi

- 1) Apabila armada transportasi sudah siap diberangkatkan ke lokasi *buyer*/pelanggan, maka staff distribusi akan menerbitkan surat jalan dengan menggunakan Formulir *Delivery Note* (SMT-FM-MKT-001.07) yang ditanda tangani oleh *Head* Departemen Produksi, staff distribusi, *driver*, *security*, *customer*. Khusus di *additional location plant*, maka yang menandatangani surat jalan adalah *Manager Batching Plant* pengganti *Head* Departemen Produksi.
- 2) Formulir *Delivery Note* (SMT-FM-MKT-001.07) terdiri atas:
 - a) Lembar 1 = *Customer*
 - b) Lembar 2 = Produksi
 - c) Lembar 3 = *Security*
- 3) Sebelum armada meninggalkan lokasi *Batching Plant*, maka Formulir *Delivery Note* (SMT-FM-MKT-001.07) di stempel oleh *Security* dan disimpan satu lembar di Pos *Security* sebagai arsip.
- 4) Setelah armada tiba di lokasi *Customer*/Pelanggan, maka *Customer*/Pelanggan wajib memeriksa kembali kesesuaian barang yang diterima dan mengisi jam bongkar dan jam selesai.
 - a) Apabila barang yang diterima sesuai dengan pesanan, maka akan ditanda tangani Formulir *Delivery Note* (SMT-FM-MKT-001.07) yang dibawa oleh *driver*.

- b) Apabila barang yang diterima tidak sesuai setelah dilakukan proses pengambilan slump, maka barang tersebut akan dikembalikan ke kantor.
- 5) Staff Distribusi membuat laporan bulanan realisasi *Delivery Note* dengan Formulir Realisasi *Delivery Note* (SMT-FM-MKT-001.08).
- 6) Barang hasil *retur* dari *Customer*/Pelanggan, akan dilaporkan oleh Staff Distribusi ke *Head Departemen Sales & Marketing* dengan melampirkan Formulir *Delivery Note* (SMT-FM-MKT-001.07):
 - a) Untuk *ready mix*, akan diatur lebih lanjut dalam Instruksi Kerja *Adjustment Slump* (SMT-IK-QAC-001.08).
 - b) Untuk *precast*, akan dikembalikan ke lokasi gudang *precast*.
- d. Laporan
 - 1) Admin Marketing membuat Formulir Laporan Evaluasi Penjualan Mingguan (SMT-FM-MKT-001.09), dimana laporan tersebut menjadi bahan kepada Head Departemen Sales & Marketing dan *Head Divisi Sales & Marketing* untuk memantau pencapaian target bulanan.
 - 2) Admin *Marketing* membuat laporan penjualan bulanan dan dilaporkan kepada *Head Departemen Sales & Marketing* untuk diperiksa dan *Head Divisi Sales & Marketing* untuk disahkan.
 - 3) Proses Selesai.

b. Fungsi yang terkait

Fungsi yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan tunai pada PT.Bosowa Beton Indonesia di Kota Makassar yaitu fungsi penjualan, *head division sales* dan *marketing*, bagian pengiriman, dan bagian akuntansi.

c. Dokumen yang Digunakan

Dokumen yang digunakan dalam penjualan adalah formulir permintaan survei lokasi, formulir *order confirmation*, formulir *sales order*, formulir *schedule* pengecoran, formulir surat perintah kerja, formulir *delivery note*, formulir realisasi *delivery note*, dan formulir laporan evaluasi penjualan mingguan.

Berdasarkan data yang diperoleh dari PT.Bosowa Beton Indonesia di Kota Makassar, diketahui bahwa sistem akuntansi penjualan tunai khususnya penjualan secara tunai beton *ready mix* dalam perusahaan sudah memiliki *International Organization for Standardization* (ISO). Namun ada beberapa faktor yang mempengaruhi sistem akuntansi penjualan secara tunai dalam perusahaan sehingga ada beberapa hal yang tidak sesuai dengan teori yang ada. Ketidaksesuaian itu akan terlihat baik pada fungsi, dokumen akuntansi yang ada, serta bagan alir yang terdapat dalam sistem akuntansi penjualan secara tunai pada PT.Bosowa Beton Indonesia di Kota Makassar, karena ketiga unsur tersebut saling terkait satu dengan lainnya. Ketidak sesuaian yang terjadi ada yang menunjukkan kelemahan pengendalian internal pada sistem akuntansi penjualan tunai pada PT.Bosowa Beton Indonesia di Kota Makassar, tetapi ada juga yang hanya memperlihatkan penyesuaian-penyesuaian karena kondisi organisasi PT.Bosowa Beton Indonesia di Kota Makassar yang berbeda dengan sistem

akuntansi yang disusun oleh Mulyadi dalam bukunya yang berjudul Sistem Akuntansi. Masalah-masalah seperti yang penulis jelaskan akan nampak pada pembahasan hasil penelitian yang penulis kemukakan yaitu fungsi yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan khususnya penjualan tunai pada PT.Bosowa Beton Indonesia di Kota Makassar hanya ada 4 (empat) fungsi yang terlibat yaitu fungsi penjualan, head division dan marketing, bagian pengiriman, dan bagian akuntansi. Sedangkan pada teori yang dikemukakan oleh Mulyadi terdapat 5 (lima) fungsi yaitu fungsi penjualan, fungsi kas, fungsi gudang, fungsi pengiriman dan fungsi akuntansi. Dari 4 (empat) fungsi yang terlibat terdapat 2 (dua) fungsi yang harusnya tidak dihilangkan yaitu fungsi kas dan fungsi gudang, karena menghilangkan fungsi kas dan fungsi gudang akan menghilangkan fungsi pengendalian internal yang sangat penting dimana pada PT.Bosowa Beton Indonesia di Kota Makassar fungsi tersebut dirangkap oleh bagian pengiriman dan bagian akuntansi. Jika fungsi tersebut ada maka bagian pengiriman hanya memfokuskan pendistribusian serta memastikan kesesuaian barang yang dikirim ke lokasi pelanggan kemudian bagian akuntansi bisa lebih memfokuskan kerjanya untuk mencatat transaksi penjualan dan membuat laporan penjualan. Dokumen yang digunakan oleh PT.Bosowa Beton Indonesia di Kota Makassar dalam sistem akuntansi penjualan tunai terdiri dari beberapa formulir yaitu : formulir survei lokasi, *order confirmation*, *sales order*, *schedule* pengecoran, surat perintah kerja, *delivery note*, realisasi *delivery note*, dan laporan evaluasi penjualan mingguan. Sedangkan pada teori yang dikemukakan oleh Mulyadi (2016:208) dokumen yang digunakan sebagai dasar dalam sistem akuntansi penjualan tunai adalah faktur

penjualan, pita *register* kas, *credit card sales slip*, *bill of lading*, faktur penjualan COD, bukti setor bank, serta rekap beban pokok penjualan. Perbedaan tersebut terletak pada tiadanya dokumen pita *register* kas, *credit card sales slip*, *bill of lading*, dan bukti setor bank.

Dari keseluruhan pembahasan yang telah dilakukan, baik fungsi yang terkait dan dokumen yang digunakan sistem akuntansi penjualan tunai pada PT.Bosowa Beton Indonesia di Kota Makassar, secara umum dapat disimpulkan bahwa sistem akuntansi penjualan tunai pada PT.Bosowa Beton Indonesia di Kota Makassar belum sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Mulyadi. Hal ini didukung juga dengan hasil wawancara penulis dengan pegawai yang terkait, seperti pada tabel berikut:

No.	Indikator	Jawaban		Lampiran
		Ya	Tidak	
1	Fungsi yang terkait			
	a. Fungsi penjualan	√		
	b. Fungsi kas		√	
	c. Fungsi gudang		√	
	d. Fungsi pengiriman	√		
	e. Fungsi akuntansi	√		
2	Kelengkapan dokumen			
	a. Faktur penjualan tunai	√		
	b. Pita <i>register</i> kas		√	
	c. <i>Credit card sales slip</i>		√	
	d. <i>Bill of lading</i>		√	
	e. Faktur penjualan COD	√		
	f. Bukti setor bank		√	
	g. Rekap beban pokok penjualan	√		

Tabel 4.1. Hasil wawancara sistem akuntansi penjualan tunai PT.Bosowa
Beton Indonesia di Kota Makassar

Sumber : PT.Bosowa Beton Indonesia di Kota Makassar

Berdasarkan wawancara tabel di atas, perhitungan persentase menunjukkan hasil sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{Persentase} &= \frac{\Sigma \text{Jawaban "Ya"}}{\Sigma \text{Jawaban Wawancara}} \times 100\% \\
 &= \frac{6}{12} \times 100\% \\
 &= 50\%
 \end{aligned}$$

Tingkat Persentase	Kualifikasi
0% - 20%	Sangat tidak sesuai
21% - 40%	Tidak sesuai
41% - 60%	Cukup sesuai
61% - 80%	Sesuai
81% - 100%	Sangat sesuai

Tabel 4.2. Pedoman Kriteria Pengukuran

Sumber : Ridwan (2010:22)

Berdasarkan hasil wawancara pada tabel diatas dapat dilihat bahwa dokumen dan fungsi yang terkait sistem akuntansi penjualan tunai pada PT.Bosowa beton Indonesia di Kota Makassar, maka dengan ini fungsi yang terkait dan kelengkapan dokumen sistem akuntansi penjualan tunai dari hasil perhitungan persentase 50% dari 12 indikator, dengan ini fungsi yang terkait dan kelengkapan dokumen khususnya penjualan tunai cukup sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Mulyadi.

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian ini kesimpulan yang dapat diambil antara lain :

1. PT.Bosowa Beton Indonesia di Kota Makassar melakukan penjualan secara tunai saat terjadi transaksi penjualan, pembeli akan membayar harga beton *ready mix* yang dibelinya dengan dua cara yaitu *Cash Before Delivery* (CBD) dan *Cash on Delivery* (COD).
2. Fungsi yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan tunai pada PT.Bosowa Beton Indonesia di Kota Makassar belum sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Mulyadi karena pihak perusahaan tidak menggunakan beberapa fungsi penting.
3. Dalam proses sistem akuntansi penjualan tunai terdapat beberapa dokumen yang tidak digunakan oleh PT.Bosowa Beton Indonesia di Kota Makassar yaitu pita *register kas*, *credit card sales slip*, *bill of lading*, dan bukti setor bank. Ketiadaan dokumen tersebut dapat menunjukkan kelemahan yang ada dalam sistem akuntansi penjualan tunai pada PT.Bosowa Beton Indonesia di Kota Makassar.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah diuraikan di atas maka penulis memberikan masukan atau saran sebagai bahan pertimbangan dalam meningkatkan sistem akuntansi penjualan tunai pada PT.Bosowa Beton Indonesia di Kota Makassar yaitu sebaiknya perusahaan dapat menambah fungsi dan

dokumen penjualan tunai yang terdapat pada teori yang dikemukakan oleh Mulyadi untuk menghindari kecurangan dalam proses penjualan secara tunai.

DAFTAR PUSTAKA

Jonathan, S. (2006). *Metode Penelitian Kualitatif Dan Kuantitatif*. Yogyakarta: Graha Ilmu.

Mulyadi. (2001). *Sistem Akuntansi. Edisi Ketiga, Salemba Empat, Jakarta*. Harahap, Sofyan, Syafari. (2005.) *Teori Akuntansi, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta*.

Krismiaji. (2010). *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.

Marshall, B. R., & Paul, J. S. (2015). *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.

Mulyadi. (2016). *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.

Warren, S. Carl. & Reeve, M. James, 2015. *Pengantar Akuntansi*. Edisi Kedua Puluh Lima. Jakarta: Salemba Empat.

Rolling, C. N., Carl, S. W., James, R. R., & Philip, E. F. (2005). *Prinsip-Prinsip Akuntansi*. Jakarta: Erlangga.

Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Sujarweni, V. W. (2015). *Sistem Akuntansi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.

Zaki, B. (2009). *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.

Zaki, B. (2010). *Sistem Akuntansi*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.

Wandi, Apri. *Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai pada Toko Sumber Sthil*. Semarang: Universitas Dian Nuswantoro.

Sumber Lain

Penelitiandeskriptifkomparatifkausal.blogspot.com

Radensanopaputra.blogspot.com

<http://puzhpha.blogspot.com/2011/12/sistem-akuntansipenjualan.html>

http://carapedia.com/pengertian_definisi_penjualan_info2103.html,

<http://bosowabeton.co.id/about-us.html>.