EVALUASI PENGAKUAN PENDAPATAN
Studi Kasus Pada PT Enseval Putera Megatrading Tbk Jakarta

S K R I P S I

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Program Studi Akuntasi

Oleh

EKA NITA BLANDINA T.P

NIM: 002114137

PROGRAM STUDI AKUNTANSI
JURUSAN AKUNTANSI FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA

2004

S K R I P S I

EVALUASI PENGAKUAN PENDAPATAN
Studi Kasus Pada PT Enseval Putera Megatrading Tbk Jakarta

Oleh:

EKA NITA BLANDINA T.P

NIM: 002114137

Telah Disetujui Oleh:

Pembimbing I

Fr. Reni Retno A., S.E., M.Si., Akt. **Tanggal 29 Juli 2004**

Pembimbing II

Firma Sulistiyowati, S.E., M.Si. **Tanggal 19 Agustus 2004**

S K R I P S I

EVALUASI PENGAKUAN PENDAPATAN
Studi Kasus Pada PT Enseval Putera Megatrading Tbk Jakarta

Dipersiapkan dan ditulis oleh

EKA NITA BLANDINA T.P

NIM: 002114137

Telah dipertahankan di depan Panitia Penguji

Pada tanggal 18 September 2004 dan dinyatakan memenuhi syarat

Susunan Panitia Penguji

	Nama Lengkap	Tanda Tangan
Ketua	**Firma Sulistiyowati, S.E., MSi.**	.....
Sekretaris	**Lisia Apriani, S.E., MSi., Akt.**	.....
Anggota	**Fr. Reni Retno A., S.E., MSi., Akt.**	.....
Anggota	**Firma Sulistiyowati, S.E., MSi.**	.....
Anggota	**Lilis Setiawati, S.E., MSi., Akt.**	.....

Yogyakarta, 13 Oktober 2004

Fakultas, Ekonomi

Universitas Sanata Dharma

Dekan

(Drs. Alex Kahu Lantum, MS.)

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Kita tahu sekarang, bahwa Allah turut bekerja dalam segala sesuatu untuk mendatangkan kebaikan bagi mereka yang mengasihi dia

(Roma 8: 28)

Try not to be a man of success but rather be a man of value

(Albert Einstein)

Takut akan Tuhan adalah sumber dari segala ilmu pengetahuan

(Amsal 1:7)

Karya ini kupersembahkan untuk

Bunda Maria dan Puteranya Terkasih

Mama dan Papa tercinta

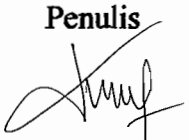
Adikku Ratna dan Opin

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA

Saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang saya tulis ini tidak memuat karya atau bagian karya orang lain, kecuali yang telah disebutkan dalam kutipan dan daftar pustaka, sebagaimana layaknya karya ilmiah.

Yogyakarta, 31 Agustus 2004

Penulis



Eka Nita Blandina T.P

ABSTRAK

EVALUASI PENGAKUAN PENDAPATAN

Studi Kasus Pada PT Enseval Putera Megatrading Tbk Jakarta

EKA NITA BLANDINA T.P
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2004

Penelitian ini bertujuan untuk: 1) Mengetahui metode yang digunakan untuk mengakui pendapatan di PT Enseval Jakarta tahun 2003, 2) Mengetahui apakah metode pengakuan pendapatan sudah sesuai dengan PSAK No.23. Penelitian yang dilakukan berupa studi kasus pada PT Enseval Jakarta.

Pengumpulan data dilakukan pada bulan Juni tahun 2004. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data dan pembahasan yang digunakan adalah analisis deskriptif dengan langkah-langkah 1) Mendeskripsikan pengakuan pendapatan oleh PT Enseval, 2) Membandingkan pengakuan pendapatan oleh PT Enseval dengan PSAK No.23, 3) Menarik kesimpulan apakah metode pengakuan pendapatan di PT Enseval sudah sesuai dengan PSAK No.23.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa: 1) PT Enseval mengakui pendapatan berdasarkan *procedure of sales*. Metode ini mengakui pendapatan pada saat pembuatan faktur bersamaan dengan pengiriman atau penyerahan barang kepada pembeli, 2) Metode pengakuan pendapatan sudah sesuai dengan PSAK No.23 karena kondisi yang melatarbelakangi PT Enseval dalam mengakui pendapatan memenuhi semua syarat yang telah ditetapkan oleh PSAK No.23.

ABSTRACT

THE EVALUATION OF THE REVENUE RECOGNITION
A Case Study At PT Enseval Putera Megatrading Tbk Jakarta

EKA NITA BLANDINA T.P
Sanata Dharma University
Yogyakarta
2004

The aims of this research were: 1) To find out the method that was used to conduct the revenue recognition in PT Enseval Jakarta 2003, 2) To find out whether the revenue recognition method had been suitable to PSAK No.23. The research was a case study.

The data was collected on June 2004. The techniques used to collect the data were interview and documentation. The technique of the data analysis was conducted in some steps: 1) Describing the revenue recognition, 2) Comparing the revenue recognition to PSAK No.23, 3) Taking a conclusion whether the revenue recognition method had been suitable to PSAK No.23.

The result of this research showed that: 1) The company recognized the revenue based on the procedure of sales. This method recognized the revenue in the time of making invoice when the company delivered the product to the buyers, 2) The method of the revenue recognition had been suitable to PSAK No.23 because the requirements of PT Enseval in recognizing the revenue already had been fulfilled.

KATA PENGANTAR

Puji syukur atas Berkat Tuhan Yang Maha Esa sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi yang berjudul **"EVALUASI PENGAKUAN PENDAPATAN**, Studi Kasus Pada PT Enseval Putera Megatrading Tbk Jakarta."

Skripsi ini merupakan hasil akhir dari kegiatan penelitian dan diajukan sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi pada Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta.

Dalam menyelesaikan skripsi ini, penulis banyak mendapatkan bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu penulis ingin mengucapkan rasa terima kasih kepada:

1. Tuhan Yesus Kristus dan Bunda Maria yang telah melimpahkan berkatnya yang begitu besar sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Drs. Alex Kahu Lantum., M.S selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma.
3. Ir.Drs. Hansiadi YH., M.Si., Akt selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma.
4. Ibu Fr. Reni Retno A., S.E., M.Si., Akt selaku Pembimbing I yang telah banyak memberikan bimbingan, pengarahan dan masukan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Ibu Firma Sulistiyowati, S.E., M.Si selaku Pembimbing II yang telah membimbing penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Ibu Lilis Setiawati, S.E., M.Si., Akt yang telah banyak memberi masukan dan saran kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

7. Bapak Antonius Diksa Kuntara S.E, selaku Dosen Pembimbing Akademik, serta Bapak dan Ibu Dosen Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta yang telah memberikan ilmu dan pengetahuan selama kuliah serta masukan bagi penulis.
8. Seluruh Staf dan karyawan sekretariat Fakultas Ekonomi, Pojok Bursa Efek Jakarta dan Perpustakaan Mrican Universitas Sanata Dharma yang senantiasa membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi.
9. Ibu Rusmijanti selaku Kepala Bagian Akuntansi yang penuh perhatian dan kesabaran telah meluangkan waktunya untuk membimbing penulis.
10. Karyawan-karyawan PT Enseval Putera Megatrading Tbk yang telah menerima penulis dengan baik.
11. Papa, Mama dan adikku Ratna dan Opin yang senantiasa selalu mendoakan dan memberi dukungan yang tiada henti-hentinya. Terima kasih atas cinta dan perhatiannya yang begitu besar sehingga penulis dapat menjadi seperti sekarang ini.
12. Tanteku Sr.Maria. Terima kasih atas doa dan dukungannya.
13. Bapa Besar Firmus Petu yang telah membantu penulis dalam melakukan penelitian. Terima kasih atas bimbingan dan nasehatnya yang begitu berarti.
14. Pak Doi Antonius Marino dan Tante Yus yang telah membantu penulis dalam melakukan penelitian. Terima kasih atas cinta dan perhatiannya selama penulis berada di Jakarta.

15. Mba Nopek atas perhatian, dukungannya yang begitu besar , Peni dan Nia atas persahabatannya yang begitu indah. Terima kasih atas hari-hari yang telah kita lalui bersama.
16. Cik lala, Rini, dan Dian atas dukungan dan persahabatan yang begitu berarti.
17. Teman-teman kos lama di Samirono Baru No 55 atas hari-hari ceria bersama kalian.
18. Teman-teman kos Narada No 6a atas kebersamaannya selama penulis menyelesaikan skripsi.
19. Teman-teman kampusku: Flori, Santi, Lidya, Yanti, Hesny, Menik, Yudith, Nova, Ari Cew, Atik, Yulinda, Dedi, Budi, Irawan, Yudis, Rasmi, Carlo, Tuex, dan teman-teman Akuntansi B Angkatan 2000. Terima kasih atas *sharing*, dukungan dan persahabatannya.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu penulis akan menerima dengan baik kritik dan saran yang bersifat membangun. Penulis berharap agar skripsi ini bisa bermanfaat bagi para pembaca.

Yogyakarta, 31 Agustus 2004

Penulis

Eka Nita Blandina T.P

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL i

HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING ii

HALAMAN PENGESAHAN iii

HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN iv

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA v

ABSTRAK vi

ABSTRACT vii

KATA PENGANTAR viii

DAFTAR ISI xii

DAFTAR LAMPIRAN xv

BAB I. PENDAHULUAN 1

A. Latar Belakang Masalah 1

B. Rumusan masalah 3

C. Batasan Masalah 3

D. Tujuan Penelitian 3

E. Manfaat Penelitian 4

F. Sistematika Penulisan 4

BAB II. LANDASAN TEORI 6

A. Konsep Dasar Akuntansi 6

1. *The Business Entity* 6

UNIVERSITAS SANATA DHARMA YOGYAKARTA PERPUSTAKAAN

2. *Continuity of Activity* 6
3. *Measured Consideration* 6
4. *Cost Attach* 7
5. *Effort and Accomplishment* 7
6. *Verifiable Objective Evidence* 7
B. Informasi Akuntansi 7
1. Tujuan Penyajian Informasi Akuntansi 8
2. Karakteristik Kualitatif dari Informasi 9
3. Pendapatan 11
a. Pengertian Pendapatan 11
b. Pembentukan dan Realisasi Pendapatan 14
c. Saat Pengakuan Pendapatan 14
BAB III. METODE PENELITIAN 17
A. Jenis Penelitian 17
B. Tempat dan Waktu Penelitian 17
C. Subyek dan Obyek Penelitian 17
D. Data Yang Dicari 18
E. Teknik Pengumpulan Data 18
F. Teknik Analisis Data 19
BAB IV. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN 21
A. Sejarah Singkat Berdirinya Perusahaan 21
I. Pendahuluan 21
II. Tiga Sudut Pandang Bagi Sejarah Enseval 21

III. Nama Enseval 24

IV. Jangkauan Distribusi 24

V. Lahirnya Enseval Putera Megatrading 25

B. Misi Perusahaan 26

C. Tujuan Perusahaan 27

D. Lokasi Perusahaan 29

E. Ruang Lingkup Usaha Perusahaan 29

F. Struktur Organisasi Perusahaan dan *Job Description* *31*

1. Struktur Organisasi Perusahaan 31

2. Uraian Tugas dan Tanggung Jawab *(Job Description)* *33*

G. Personalia 40

1. Cara Memperoleh Tenaga Kerja 40

2. Sistem Penggajian dan Upah 40

3. Tunjangan dan Jaminan Sosial 41

H. Pemasaran 42

BAB V. ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN 43

A. Deskripsi Data 43

B. Analisis Data 46

1. Tahap Pertama 46

2. Tahap Kedua 48

C. Pembahasan 56

BAB VI. PENUTUP 60

A. Kesimpulan 60

B. Keterbatasan Penelitian 62

C. Saran 62

DAFTAR PUSTAKA..... 63

LAMPIRAN

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Izin Penelitian

2 *Procedure of Sales*

3 Pedoman Wawancara

BAB I
PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Konsep pendapatan sulit dirumuskan karena pada umumnya pendapatan dikaitkan dengan prosedur akuntansi tertentu, jenis perubahan nilai tertentu dan kaidah implisit atau yang diasumsikan untuk menetapkan kapan pendapatan harus dilaporkan (Eldon S. Hendriksen dan Marianus Sinaga: 1988). Ada kecenderungan bahwa pengertian pendapatan dikaitkan dengan masalah pengukuran dan pengakuan pendapatan. Namun demikian, masalah tersebut harus dipandang dengan suatu pengertian yang luas, dan tidak sekedar dibatasi pada definisi pendapatan yang sempit, yang hanya berhubungan dengan pengukuran dan pengakuan. Dengan demikian, pendapatan harus didefinisikan secara terpisah dari masalah pengukuran dan pengakuan.

Akuntansi memandang badan usaha sebagai unit usaha yang berdiri sendiri, bertindak atas namanya sendiri dan terpisah dari pemilik yang menanamkan modal ke dalam badan usaha tersebut. Atas dasar inilah, akuntansi hanya dapat dipraktikkan apabila ada pemisahan yang jelas antara pemilik entitas dengan perusahaan. Oleh karena itu, kekayaan dan kewajiban perusahaan harus dipisahkan dari kekayaan dan kewajiban pemilik. Adanya pemisahan ini menuntut pengelola perusahaan untuk menyusun laporan pertanggungjawaban yang ditujukan kepada pemilik dan pihak-pihak yang berkepentingan. Laporan pertanggungjawaban ini adalah "laporan keuangan" yang menyajikan informasi mengenai posisi keuangan, kinerja serta perubahan

yang menyajikan informasi mengenai posisi keuangan, kinerja serta perubahan posisi keuangan perusahaan yang bermanfaat bagi pemakai dalam pengambilan keputusan ekonomi.

IAI mengidentifikasi para pemakai laporan keuangan berdasarkan kepentingan mereka. Pemakai laporan keuangan menggunakan laporan keuangan untuk memenuhi beberapa kebutuhan informasi yang berbeda. Para Pemakai laporan keuangan meliputi: investor, kreditor, pemasok, karyawan, pelanggan, pemerintah dan masyarakat. Beberapa pemakai laporan keuangan ini memerlukan dan berhak memperoleh informasi tambahan disamping yang telah tercakup dalam laporan keuangan sebagai sumber utama informasi keuangan perusahaan. Oleh karena itu penyajian informasi keuangan harus mempunyai karakteristik kualitatif yang pokok, yaitu: dapat dipahami, relevan, keandalan dan dapat diperbandingkan. (Ikatan Akuntan Indonesia:2002)

Suatu laporan keuangan disusun berdasarkan prinsip akuntansi yang lazim dan ditetapkan secara konsisten. Prinsip akuntansi harus dikembangkan berdasarkan pemikiran yang logis dan obyektif sesuai dengan keadaan lingkungan ekonomi, hukum, politik dan sosial dimana prinsip akuntansi diterapkan. Hal ini bertujuan agar prinsip akuntansi bisa bermanfaat sebagaimana yang diharapkan untuk praktik-praktiknya.

Masalah pengukuran dan kapan pendapatan tersebut diakui sebagai aliran aktiva yang masuk ke perusahaan merupakan masalah yang menarik dalam teori akuntansi. Ketidaktepatan dalam pencatatan saat pendapatan

tersebut diakui dan komponen apa yang seharusnya dimasukkan dalam pendapatan akan berakibat pada penyajian laporan keuangan. Karena laporan keuangan tersebut nantinya akan digunakan para pemakai untuk suatu pengambilan keputusan, jika informasi yang tersaji dalam laporan keuangan tidak tepat maka akan berakibat kesalahan dalam pengambilan keputusan.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimanakah pengakuan pendapatan oleh PT Enseval Jakarta tahun 2003?
2. Apakah metode pengakuan pendapatan di PT Enseval Jakarta tahun 2003 sudah sesuai dengan PSAK No. 23 ?

C. Batasan Masalah

Penelitian ini hanya dibatasi pada metode pengakuan pendapatan di PT Enseval Jakarta tahun 2003 dihubungkan dengan kesesuaian terhadap PSAK No. 23.

D. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui metode yang digunakan untuk mengakui pendapatan di PT Enseval Jakarta tahun 2003.
2. Untuk mengetahui apakah metode pengakuan pendapatan sudah sesuai dengan PSAK No. 23.

E. Manfaat Penelitian

1. Bagi Perusahaan

   Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi perusahaan dalam hal pengakuan pendapatan yang berpengaruh terhadap kelangsungan perusahaan.

2. Bagi Penulis

   Hasil penelitian ini dapat menambah wawasan penulis mengenai pengakuan pendapatan dan menerapkan teori-teori yang diperoleh dibangku kuliah ke dalam praktik yang sesungguhnya di perusahaan.

3. Bagi Universitas Sanata Dharma

   Hasil penelitian ini diharapkan bisa menjadi tambahan bahan bacaan dan referensi kepustakaan Universitas, khususnya fakultas ekonomi jurusan akuntansi.

F. Sistematika Penulisan

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini menguraikan latar belakang masalah yang dipilih penulis, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Bab ini menguraikan teori-teori dan pengertian-pengertian yang dijadikan dasar atau tolak ukur dalam mengolah data-data yang diperoleh.

BAB III : METODE PENELITIAN

Bab ini akan menguraikan jenis, tempat, waktu, subyek, dan obyek penelitian, data yang dicari, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data.

BAB IV : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini menguraikan secara singkat gambaran umum perusahaan yang menjadi tempat penelitian meliputi sejarah berdirinya perusahaan, misi perusahaan, tujuan perusahaan, lokasi perusahaan, ruang lingkup usaha perusahaan, struktur organisasi perusahaan dan *job description*, personalia, pemasaran.

BAB V : ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Bab ini menguraikan hasil-hasil penelitian dengan menggunakan teknik analisis data yang dipilih oleh penulis.

BAB VI : PENUTUP

Bab ini berisi mengenai kesimpulan yang diperoleh dari uraian Bab V, keterbatasan penelitian, dan saran-saran yang ditujukan untuk kemajuan perusahaan.

BAB II
LANDASAN TEORI

A. Konsep Dasar Akuntansi

Suatu bentuk praktek akuntansi dilandasi oleh suatu konsep dasar. Konsep dasar ini menjelaskan mengapa praktek akuntansi dalam penyusunan laporan keuangan suatu badan usaha berjalan seperti yang sekarang ini. Berikut ini uraian konsep dasar dari W.A. Paton dan A.C. Littleton. (HY.Sri Widodo: 1988)

1. ***The Business Entity***

   Akuntansi memandang badan usaha sebagai unit usaha yang berdiri sendiri, bertindak atas namanya sendiri dan terpisah dari pemilik yang menanamkan modal ke dalam badan usaha tersebut. Atas dasar asumsi ini, akuntansi hanya dapat dipraktikkan apabila ada pemisahan yang jelas antara pemilik entitas dengan perusahaan.

2. ***Continuity of Activity***

   Perusahaan didirikan dianggap akan hidup terus sepanjang masa dan tidak akan pernah mati. Hal ini didasarkan pada segi kepraktisan dalam pelaksanaan akuntansi, karena kondisi masa datang tidak dapat diduga secara pasti.

3. ***Measured Consideration***

   Konsep ini menyatakan bahwa sebagian besar dari kegiatan perusahaan adalah melakukan transaksi penukaran dengan pihak lain. Dalam transaksi

tersebut kemudian menghasilkan bahan olah dasar akuntansi yang dapat diukur.

4. ***Cost Attach***

Kegiatan ekonomi perusahaan terdiri atas penggabungan bahan baku, tenaga kerja dan faktor produksi lainnya untuk menghasilkan produk baru yang mempunyai nilai guna yang lebih tinggi. Penggabungan ini merupakan penggabungan faktor produksi secara fisik yang diikuti dengan pencatatan biaya pada rekening-rekening.

5. ***Effort and Accomplishment***

Menurut konsep ini, perusahaan dianggap hidup terus dalam jangka waktu yang tidak terbatas, sehingga pendapatan, biaya dan laba perusahaan secara pasti baru dapat ditentukan bila atau setelah perusahaan dilikuidasi.

6. ***Verifiable Objective Evidence***

Setiap transaksi keuangan harus didukung oleh bukti transaksi yang kuat dan sah. Bukti transaksi dapat timbul karena adanya transaksi pertukaran antara perusahaan dengan pihak luar atau karena diciptakan oleh pihak *intern* perusahaan atas dasar kebijaksanaan dan keadaan pada waktu terjadinya untuk kepentingan operasi perusahaan.(Suwardjono: 1985)

B. Informasi Akuntansi

Untuk mengelola suatu perusahaan dibutuhkan adanya informasi, karena tanpa informasi maka perusahaan akan menjadi lemah dan berakhir.

Informasi adalah data yang sudah diproses untuk menjadi lebih berarti dan lebih berguna bagi pemakai dalam pengambilan keputusan yang menggambarkan suatu kenyataan.

1. Tujuan Penyajian Informasi Akuntansi

Pada dasarnya akuntansi bertujuan untuk menyediakan informasi keuangan suatu badan usaha untuk memenuhi kebutuhan berbagai pihak yang berkepentingan. Tujuan informasi keuangan ditetapkan dengan mempertimbangkan faktor-faktor lingkungan sosial dan ekonomi tempat akuntansi diterapkan. Berikut ini adalah tujuan pelaporan keuangan menurut SFAC No. 1 (Sofyan Syafri Harahap:2001):

(1). Memberikan informasi yang bermanfaat bagi investor dan kreditor, dan pemakai lainnya dalam mengambil keputusan investasi, kredit dan yang serupa secara rasional (paragraf 34).

(2). Memberikan informasi untuk membantu investor, kreditor dan pemakai lainnya dalam menilai jumlah, pengakuan, dan ketidakpastian tentang penerimaan kas bersih yang berkaitan dengan perusahaan (paragraf 37).

(3). Memberikan informasi tentang sumber-sumber ekonomi suatu perusahaan, klaim terhadap sumber-sumber tersebut (kewajiban suatu perusahaan untuk menyerahkan sumber-sumber pada entitas lain atau pemilik modal), dan pengaruh transaksi, peristiwa, dan kondisi yang mengubah sumber-sumber ekonomi dan klaim terhadap sumber tersebut (paragraf 40).

(4). Menyediakan informasi tentang hasil usaha suatu perusahaan selama satu periode (paragraf 42).

(5). Menyediakan informasi tentang bagaimana perusahaan memperoleh dan membelanjakan kas, tentang pinjaman dan pembayaran kembali pinjaman, tentang transaksi modal, termasuk deviden kas dan distribusi lainnya terhadap sumber ekonomi perusahaan kepada pemilik, serta faktor-faktor lainnya yang mempengaruhi likuiditas dan solvensi perusahaan (paragraf 49).

(6). Menyediakan informasi tentang bagaimana manajemen perusahaan mempertanggungjawabkan pengelolaan kepada pemilik (pemegang saham) atas pemakaian sumber ekonomi yang dipercayakan kepadanya (paragraf 50).

(7). Menyediakan informasi yang bermanfaat bagi manajer dan direktur sesuai kepentingan pemilik (paragraf 52).

2. Karakteristik Kualitatif dari Informasi

Karakteristik kualitatif dari informasi yang disajikan dalam laporan keuangan merupakan faktor penting yang harus diperhatikan dalam menyajikan laporan keuangan. Dalam hal ini, penulis hanya akan membahas beberapa karakteristik kualitatif pokok yang diterapkan IAI dalam SAK khususnya dalam kerangka dasar penyusunan dan penyajian laporan keuangan, yaitu:

(1). Dapat dipahami *(understandability)*. Kualitas penting informasi yang ditampung dalam laporan keuangan adalah kemudahannya

untuk segera dapat dipahami oleh pemakai. Untuk maksud ini, pemakai diasumsikan memiliki pengetahuan yang memadai tentang aktivitas ekonomi dan bisnis, akuntansi, serta kemauan untuk mempelajari informasi dengan ketekunan yang wajar.

(2). Relevan *(Relevance)*. Informasi dikatakan relevan apabila informasi tersebut memiliki manfaat, sesuai dengan tindakan yang akan dilakukan oleh pemakai laporan keuangan. Informasi yang relevan harus mengandung unsur : *feedback value* (informasi yang menggambarkan kejadian masa lalu), *predictive value* (informasi yang menggambarkan kejadian dimasa yang akan datang) dan *Timeless* (harus siap sedia pada saat dibutuhkan).

(3). Materialitas *(Materiality)*. Merupakan faktor penting yang harus dipertimbangkan dalam mengakui suatu informasi akuntansi. Pertimbangan utama dalam konsep ini adalah apakah penyajian informasi tertentu akan mempengaruhi secara signifikan terhadap keputusan yang diambil.

(4). Keandalan *(Reliability)*. Informasi akuntansi memiliki kualitas andal jika bebas dari pengertian yang menyesatkan, kesalahan material, dan dapat diandalkan pemakainya sebagai penyajian yang tulus atau jujur *(faithful representation)* dari yang seharusnya disajikan atau yang sacara wajar diharapkan dapat disajikan.

(5). Dapat Dibandingkan *(comparability)*. Pemakai harus mendapat informasi tentang kebijakan akuntansi yang digunakan dalam

penyusunan laporan keuangan dan perubahan kebijakan serta pengaruh perubahan tersebut. Suatu informasi dikatakan bermanfaat kalau informasi tersebut dapat saling diperbandingkan baik antar periode maupun antar perusahaan.

3. Pendapatan

a. Pengertian Pendapatan

Pendapatan dapat dianggap sebagai produk perusahaan, artinya sesuatu yang dihasilkan oleh potensi jasa *(cost)* yang dimiliki oleh perusahaan. Pendapatan dapat diukur dengan jumlah rupiah aktiva baru yang diterima dari pihak lain. Aktiva baru tersebut merupakan aktiva penukar yang diterima perusahaan atas barang atau jasa yang dihasilkan dan dijual oleh perusahaan kepada pihak lain.

Menurut Paton dan Littleton (1940) dalam bukunya Sofyan Syafri Harahap (2001) , pengertian pendapatan dapat ditinjau dari aspek fisik dan aspek moneter. Dilihat dari aspek fisik, pendapatan merupakan hasil akhir dari suatu aliran fisik dalam proses menghasilkan laba. Hasil akhir dari aliran fisik tersebut berupa barang atau jasa yang dihasilkan dari proses produksi. Dengan demikian, pendapatan dapat diartikan sebagai produk perusahaan, karena pendapatan ditimbulkan dan melekat dalam seluruh aliran kegiatan perusahaan.

Dari aspek moneter, Paton dan Littleton menghubungkan pengertian pendapatan dengan aliran masuk aktiva yang berasal dari

seluruh kegiatan operasi perusahaan. Jadi, atas dasar konsep kesatuan usaha, pendapatan diartikan sebagai aliran masuk aktiva ke dalam perusahaan.

Sedangkan Kieso dan Weygandt (1995) menegaskan bahwa:

> Pendapatan adalah arus masuk aktiva dan/atau penyelesaian kewajiban dari penyerahan atau produksi barang, pemberian jasa, dan aktivitas pencarian laba lainnya yang merupakan operasi yang utama atau besar yang berkesinambungan selama suatu periode.

Menurut Kam (1990) dalam bukunya Sofyan Syafri Harahap (2001), bahwa yang dimaksud dengan pendapatan lebih berhubungan dengan peristiwa moneter, yaitu peristiwa naiknya nilai dalam perusahaan akibat kegiatan produksi dan penjualan output.

Menurut APB (1970) statement No. 4 seperti dikutip dalam buku Sofyan Syafri Harahap (2001) pendapatan diartikan sebagai berikut :

> Pendapatan adalah kenaikan kotor aktiva atau penurunan kotor hutang yang diakui dan diukur sesuai dengan prinsip akuntansi berterima umum yang berasal dari kegiatan perusahaan berorientasi laba yang dapat mengubah ekuitas pemilik. (paragraf 148).

Sementara itu, FASB (1980) dalam SFAC No. 6 seperti yang dikutip dalam buku Sofyan Syafri Harahap (2001), mendefinisikan pendapatan sebagai berikut:

> Pendapatan adalah aliran masuk atau kenaikan aktiva suatu entitas atau penurunan hutang (atau kombinasi keduanya) dari penyerahan atau produksi barang, penyerahan jasa, atau kegiatan lain yang

> merupakan kegiatan utama yang berlangsung terus menerus dari entitas tersebut. (paragraf 78).

IAI sendiri memiliki pengertian pendapatan yang tidak jauh berbeda. Dalam PSAK No. 23 tentang pendapatan, dijelaskan bahwa yang dimaksud dengan pendapatan adalah

> Arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama suatu periode bila arus masuk itu mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal (paragraf 06).

Menurut PSAK No. 23, Pendapatan dari penjualan barang harus diakui bila seluruh kondisi berikut dipenuhi:

1. Perusahaan telah memindahkan resiko secara signifikan dan telah memindahkan manfaat kepemilikan barang kepada pembeli.
2. Perusahaan tidak lagi mengelola atau melakukan pengendalian efektif atas barang yang dijual.
3. Jumlah pendapatan tersebut dapat diukur dengan andal.
4. Besar kemungkinan manfaat ekonomi yang dihubungkan dengan transaksi akan mengalir kepada perusahaan tersebut; dan
5. Biaya yang terjadi atau yang akan terjadi sehubungan dengan transaksi penjualan dapat diukur dengan andal.

Pendapatan hanya terdiri dari arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang diterima dan dapat diterima oleh perusahaan untuk dirinya sendiri. Jumlah yang ditagih atas nama pihak ketiga, seperti pajak pertambahan nilai, bukan merupakan manfaat ekonomi yang

mengalir ke perusahaan dan tidak mengakibatkan kenaikan ekuitas, dan karena itu harus dikeluarkan dari pendapatan. Begitupun dalam hubungan keagenan, arus masuk bruto manfaat ekonomi termasuk jumlah yang ditagih atas nama prinsipal, tidak mengakibatkan kenaikan ekuitas perusahaan, dan karena itu bukan merupakan pendapatan. Yang merupakan pendapatan hanyalah komisi yang diterima dari prinsipal. (Ikatan Akuntan Indonesia: 2002)

b. Pembentukan Dan Realisasi Pendapatan.

Pembentukan pendapatan *(earning process)* dan realisasi pendapatan adalah dua konsep yang berbeda tetapi saling mendukung, yang sering digunakan untuk menjelaskan pendapatan. *Earning process* mengakui bahwa pendapatan terjadi bersamaan dengan biaya dari awal produksi sampai penerimaan kas. Sedang realisasi pendapatan, pendapatan baru terbentuk setelah produk selesai dikerjakan dan terealisasi melalui penjualan baik secara langsung maupun melalui kontrak penjualan.

c. Saat Pengakuan Pendapatan.

Dengan memperhatikan konsep dan kriteria pengakuan pendapatan yang telah dibahas di atas, berikut ini akan dibahas saat pengakuan pendapatan yang umum digunakan dalam praktik.

1. Pendapatan Diakui Selama Kegiatan Produksi.

Pendapatan dapat diakui selama kegiatan produksi, meskipun produk yang dihasilkan perusahaan masih dalam proses produksi.

Prosedur yang digunakan adalah persentase penyelesaian. Cara ini umumnya dijumpai pada perusahaan kontraktor yang mengerjakan proyek-proyek yang memakan waktu beberapa periode akuntansi. Misalnya, perusahaan pembuat kapal, lokomotif, gedung, jalan raya dan sebagainya. Pendapatan dapat diakui secara periodik atas dasar pekerjaan yang telah diselesaikan. Besarnya pendapatan dapat ditaksir berdasarkan akumulasi *cost* yang terjadi selama penyelesaian pekerjaan. Taksiran tersebut umumnya dapat dilakukan dengan dua pendekatan: berdasarkan persentase biaya yaitu tahap penyelesaian ditentukan dengan membandingkan biaya yang telah dikeluarkan dengan taksiran total biaya untuk menyelesaikan proyek, berdasarkan persentase penyelesaian fisik yaitu pendekatan ini biasanya didasarkan pada tahap kemajuan proyek.

2. Pendapatan Diakui Saat Produk Selesai.

   Pengakuan pendapatan atas dasar produk selesai biasanya dianggap tepat untuk industri pertambangan dan pertanian, seperti emas, timah, gandum dan sebagainya. Pada jenis usaha ini, umumnya produk yang dihasilkan memiliki harga yang sudah pasti dan pemasarannya terjamin. Metode ini digunakan apabila taksiran sulit ditentukan. Metode ini sesuai dengan prinsip realisasi karena pendapatan baru diakui pada saat kontrak telah selesai. Hal ini

berarti, selama periode pelaksanaan kontrak tidak ada pengakuan terhadap hasil kemajuan dalam penyelesaian kontrak.

3. Pengakuan Pendapatan Atas Dasar Saat Penjualan.

   Pendapatan yang diakui atas dasar saat penjualan adalah dasar yang paling jelas dan obyektif dibandingkan dengan dasar yang lain dan kebanyakan perusahaan menggunakan dasar ini. Penjualan dapat dijadikan sebagai dasar pengakuan pendapatan karena proses penghimpunan pendapatan telah selesai dan proses realisasi pendapatan telah terjadi.

4. Pengakuan Pendapatan Pada Saat Kas Diterima

   Dalam hal ini terdapat ketidakpastian yang besar mengenai pengumpulan piutang yang timbul dari penjualan barang atau jasa, pengakuan pendapatan dapat ditunda sampai saat diterimanya kas. Pengakuan pendapatan dengan cara demikian terpaksa dilakukan karena kriteria realisasi tidak seluruhnya dipenuhi, terutama dalam pengukuran pendapatan. Kondisi ini biasanya ditemui pada penjualan angsuran.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian yang dilakukan penulis adalah studi kasus yaitu penelitian yang akan dilakukan terhadap obyek tertentu, pengumpulan datanya juga dilakukan pada obyek tertentu dan hasilnya hanya untuk perusahaan yang diteliti, bukan untuk perusahaan lain. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui metode apa yang dipakai untuk mengakui pendapatan di PT Enseval dan apakah metode tersebut sesuai dengan PSAK No. 23.

B. Tempat Dan Waktu Penelitian

a. Tempat Penelitian : Penelitian dilakukan di PT Enseval Jakarta.

b. Waktu Penelitian : Penelitian dimulai pada bulan Juni tahun 2004.

C. Subyek dan Obyek Penelitian

1. Subyek Penelitian

   Yang menjadi subyek penelitian adalah

   a. Eksekutif Manager Akuntansi

   b. Staf Akuntansi

   c. Staf lain yang ditunjuk perusahaan

2. Obyek Penelitian

   Pengakuan pendapatan PT Enseval yang berdasarkan metode atas dasar saat penjualan dan pelaksanaan pengakuan pendapatan yang sesuai dengan PSAK No. 23.

D. Data Yang Dicari

1. Gambaran umum perusahaan meliputi sejarah berdirinya perusahaan, struktur organisasi, personalia, dan data lain yang berkenaan dengan perusahaan.
2. Laporan laba rugi perusahaan.
3. Catatan akuntansi lain yang menunjukkan cara perusahaan mengakui pendapatan.
4. Kebijakan manajemen yang berkenaan dengan pengakuan pendapatan.

E. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara yaitu teknik pengumpulan data dengan cara mengadakan tanya jawab langsung kepada pihak-pihak yang bersangkutan.
2. Dokumentasi yaitu mendapatkan data yang memang sudah tersedia pada perusahaan tersebut untuk mendapatkan pengenalan yang lebih baik terhadap prosedur operasi perusahaan.

F. Teknik Analisis Data

Untuk menjawab permasalahan maka digunakan analisis deskriptif, dengan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Untuk menjawab permasalahan yang pertama, penulis akan mendeskripsikan pengakuan pendapatan oleh PT Enseval.
2. Untuk menjawab permasalahan yang kedua dalam penelitian ini, penulis akan melakukan analisis sebagai berikut:
   a. Membandingkan pengakuan pendapatan oleh PT Enseval dengan PSAK No.23. Dengan cara membandingkan kondisi yang melatarbelakangi PT Enseval dalam mengakui pendapatan dengan syarat-syarat pengakuan pendapatan menurut PSAK No.23. Syarat-syarat pengakuan pendapatan oleh PT Enseval adalah sebagai berikut:
      1) Perusahaan telah memindahkan resiko secara signifikan dan telah memindahkan manfaat kepemilikan barang kepada pembeli.
      2) Perusahaan tidak lagi mengelola atau melakukan pengendalian efektif atas barang yang dijual.
      3) Jumlah pendapatan tersebut dapat diukur dengan andal.
      4) Besar kemungkinan manfaat ekonomi yang dihubungkan dengan transaksi akan mengalir kepada perusahaan tersebut.
      5) Biaya yang terjadi atau yang akan terjadi sehubungan dengan transaksi penjualan dapat diukur dengan andal.

b. Menarik kesimpulan apakah metode pengakuan pendapatan di PT Enseval sudah sesuai dengan PSAK No.23, dengan langkah-langkah sebagai berikut:

1) Apabila kondisi tersebut memenuhi semua syarat maka pengakuan pendapatan yang dilaksanakan oleh PT Enseval sudah tepat.

2) Apabila kondisi tersebut belum memenuhi semua syarat maka pengakuan pendapatan yang dilaksanakan oleh PT Enseval belum tepat.

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Singkat Berdirinya Perusahaan

I. Pendahuluan

Pada periode sebelum tahun 1980, suatu pabrik farmasi pada umumnya, unit produksi dan unit *sales* atau distribusi (PBF) masih dapat bernaung di bawah satu pengelolaan di dalam satu wadah badan usaha. Dengan perkataan lain, sebuah pabrik farmasi boleh memiliki Pedagang Besar (PBF). Namun pada periode setelah tahun 1980, hal demikian tidak dimungkinkan lagi oleh karena pemerintah mengeluarkan peraturan melalui Surat Keputusan Menteri Kesehatan No.93 /MENKES/SK/III/80 tanggal 18 Maret 1986 dan Surat Edaran Dir.Jend.Pengawasan Obat dan Makanan No.0880/A/SE/1980 tanggal 7 April 1980 tentang peraturan pelaksanaannya. Isi dari Surat Keputusan tersebut adalah bahwa Badan Usaha produksi farmasi harus terpisah dari Badan Usaha distribusi farmasi, sehingga izin pabrik farmasi dan izin PBF berada dalam dua badan usaha yang berbeda.

II. Tiga Sudut Pandang Bagi Sejarah Enseval

a. Dari Sudut Fungsi Operatif *Sales* atau Distribusi (PBF)

Pada waktu lahirnya tahun 1966 di Jln. Simpang I/I Tanjung Priuk, Jakarta, PT Kalbe Farma mengemban dwi fungsi utama yang

sifatnya operatif yaitu produksi yang menjadi embrio dari PT Kalbe Farma sekarang dan *sales* atau distribusi yang menjadi embrio dari Enseval saat ini. Dwi fungsi tersebut adalah saling berkaitan agar dapat mencapai sasaran. Oleh karena itu, bila kita meninjau dari sudut ini kita katakan bahwa Enseval lahir bersamaan dengan lahirnya PT Kalbe Farma yaitu pada tanggal 10 September 1966.

b. Dari Sudut Yuridis Formil Berdirinya Badan Usaha (PT)

Sebagai badan usaha yang berstatus badan hukum, Enseval didirikan pada tanggal 25 Oktober 1973 dengan Akte No.205 yang dibuat dihadapan Notaris Ridwan Suselo yang diperkuat dengan Surat Keputusan Menteri Kehakiman RI tanggal 19 Desember 1974 No.Y.A.5/440/B dan diumumkan dalam lembaran berita Negara RI No.243 tahun 1975 dan tambahan berita negara RI No. 41 tanggal 23 Mei 1975. Pada saat itu Enseval secara operatif berfungsi sebagai wadah kegiatan perdagangan buku-buku dengan nama *Kalman Book Service*. Kegiatan ini berakhir sampai terbentuknya badan hukum baru yang khusus dipakai untuk menampung kegiatan ini, terpisah dari Enseval. Badan hukum tersebut adalah PT Kalman Media Pusaka yang berdiri pada tanggal 5 Mei 1982. Oleh karena itu kalau ditinjau dari sudut Yuridis berdirinya badan hukum, maka dapat juga dikatakan lahirnya Enseval adalah tanggal 25 Oktober 1973.

c. Dari Sudut Strukturil Organisatoris Atau Fisik.

Perkembangan organisasi PT Kalbe Farma sendiri menjelang tahun 1980 sudah sedemikian rupa luasnya sehingga mulai dirasakan adanya hambatan-hambatan yang mengakibatkan kurang luwesnya organisasi, sehingga timbul gagasan untuk memecah organisasi Kalbe Farma berdasarkan dwi fungsi utama tadi yaitu unit Produksi dan Unit *Sales* atau Distribusi. Hal ini sejalan dengan rencana diversifikasi bidang usaha karena pada saat itu nampak adanya kesempatan-kesempatan yang masih memberikan harapan baik di masa mendatang. Kalbe Farma mengajukan permohonan ke Ditjen. POM/DEPKES RI untuk memperoleh persetujuan untuk memisahkan kedua fungsi utama tadi, melalui surat Kalbe Farma No. 008/GK/KF/80 tanggal 31 Januari 1980, dimana untuk produksi memakai badan hukum PT Kalbe Farma dan *Sales* atau Distribusi (PBF) memakai badan hukum Enseval. Kiranya gagasan Kalbe Farma ini sejalan juga dengan rencana pemerintah, terbukti dengan keluarnya SK Menkes tanggal 18 Maret 1980 No.93/MENKES/SK/III/80 serta SE Ditjen POM tanggal 7 April 1980 N0. 0880/A/SE/1980 yang mengharuskan pemisahan pengelolaan Badan usaha produksi dan badan usaha *Sales* atau Distribusi (PBF) masing-masing dalam badan hukum (PT) yang terpisah. Maka atas dasar surat permohonan, Kalbe Farma dan SK Menkes, Ditjen POM mengeluarkan surat keputusan memberi izin (menyetujui) pemisahan tersebut. Melalui surat keputusan tanggal 9 April 1980 untuk ke 13 cabang Enseval

dengan SK No. 0949 s/d 0961/A/SK/PBF/80. Mengingat Enseval yang sekarang ini kalau ditelusuri sejarah lahirnya dapat dilihat dari berbagai sudut pandang maka Dir.Div.Farma (pada waktu itu masih memakai sebutan Dir. Group Komersil) dengan memonya No.038/GK/M/80 tanggal 6 Mei 1980 menetapkan bahwa tanggal 1 April 1980 dipakai sebagai patokan baku hari lahirnya Enseval.

III. Nama Enseval

Kata Enseval diambil dari kata ENCEPHALON dari bahasa Latin yang dalam bahasa Indonesia artinya "Kepala". Nama Enseval ini diberikan oleh Dr. Boenyamin Setiawan.

Kepala adalah wadahnya pusat gerak kegiatan-kegiatan organ tubuh suatu mahluk hidup, maka dapatlah dijabarkan secara luas makna serta harapan yang terkandung dibelakang nama tersebut bagi Enseval. Kiranya diharapkan bahwa Enseval dapat menjadi wadahnya kegiatan bidang-bidang usaha dari group yaitu menjadi jembatan atau pintu gerbang antara para prinsipal, baik prinsipal dari dalam group maupun prinsipal dari luar, dengan konsumen melalui jalur distribusi yang ada.

IV. Jangkauan Distribusi

Pada awal usaha Kalbe Farma, seluruh hasil produksi dilempar ke pasar dengan mempergunakan fasilitas distribusi pihak ke tiga. Dengan menyadari bahwa distribusi merupakan salah satu unsur *marketing mix*

yang penting dalam merealisir salah satu sasaran pemasaran, yaitu *Sales*, maka setiap ada kesempatan pembukaan PBF dibukalah cabang-cabang di propinsi-propinsi yang dianggap *feasible*, yang sekarang menjadi cabang-cabang Enseval. Hingga saat ini, Enseval sudah memiliki empat puluh (40) cabang dihampir seluruh wilayah Indonesia. Cabang-cabang itu meliputi Medan, Padang, Palembang, Jakarta I, Bandung, Semarang, Surabaya, Denpasar, Makasar, Manado, Banjarmasin, Pontianak, Samarinda, Bandar Lampung, Pekan Baru, Palu, Jayapura, Banda Aceh, Yogyakarta, Jambi, Kupang, Malang, Cirebon, Jakarta II, Bogor, Jakarta III, Mataram, Jember, Kediri, Bekasi, Surabaya II, Tegal, Pangkal Pinang, Tasikmalaya, Solo, Balikpapan, Purwokerto, Batam, Pematang Siantar, Tangerang.

V. Lahirnya Enseval Putera Megatrading

Dengan berjalannya waktu, tidak terasa Enseval selalu mengalami perubahan dan bergerak dinamis. Dengan melihat perkembangan wilayah pemasaran Enseval yang mencakup seluruh Indonesia, bahkan sampai ke luar negeri maka untuk menghindari terjadinya suatu hal yang tidak diinginkan oleh pihak manajemen, dibentuk suatu wadah untuk menampung dan mengembangkan terus citra PT Enseval dengan mengembangkan sayapnya pada suatu anak perusahaan, dimana anak perusahaan tersebut hanya suatu nama saja tanpa ada suatu kegiatan yang dapat diharapkan. Berdasarkan pemikiran

UNIVERSITAS SANATA DHARMA PERPUSTAKAAN YOGYAKARTA

ini, manajemen akan membangun perusahaan tersebut ala PT Enseval. Berdasarkan akte No.58 yang dibuat dihadapan notaris Ny. Betty Suhartini SH, pada tanggal 6 Agustus 1993 dan telah disahkan oleh Menteri kehakiman dan surat keputusan No.C2-7501.HT.01.04 tahun.1993 tanggal 24 Agustus 1993, berdirilah PT Enseval Putera Megatrading. Dengan adanya surat perjanjian antara PT Enseval dengan PT Enseval Putera Megatrading tertanggal 1 September 1993 maka terhitung tanggal 1 Oktober 1993 resmilah pengambilalihan seluruh kegiatan distribusi dan perdagangan, baik di pusat maupun cabang-cabang dari PT Enseval kepada PT Enseval Putera Megatrading. Dalam usaha memanfaatkan organisasinya, unit distribusi berusaha mengembangkan diri, antara lain menjadi *Sole Distribusi* (mendistribusikan dan memasarkan) dari produk-produk yang searah dengan *product line* yang sudah ada, yaitu: Obat-obatan, *Consumer product* dan kosmetik, alat kesehatan dan bahan baku.

B. Misi Perusahaan

Enseval punya misi untuk menyediakan cabang-cabangnya dengan pelayanan jual dan distribusi yang total:

1. Menyediakan suatu layanan yang efisien dan efektif melalui jaringan kerja nasional untuk setiap perusahaan cabangnya
2. Menyediakan layanan yang lebih baik kepada seluruh cabang dan konsumen atau pelanggan melalui penyeragaman pola distribusi atau

layanan penyaluran barang yang sesuai dengan kebutuhan masing-masing cabang. Suatu pelayanan yang berlanjut pada tingkat yang lebih baik dengan perlakuan yang adil dan merata. Ketersediaan produk pada setiap penjualan produk, pengiriman langsung kepada semua pelanggan, laporan yang tepat waktu, teratur dan terpercaya oleh bagian penjualan sebagaimana diminta oleh cabang-cabang. Mengadakan rapat koordinasi yang teratur diantara Enseval Putera Megatrading dengan cabang-cabangnya guna mendorong perolehan pemasaran.

C. Tujuan Perusahaan

Alur pasar pelanggan Indonesia itu sangat menarik. Dengan jumlah penduduk lebih dari 200 juta jiwa, Indonesia memiliki jumlah pelanggan terbesar di Asia Tenggara dan merupakan pangsa pasar ke-4 (empat) terbesar di dunia. Indonesia adalah masyarakat yang sangat muda karena hampir 33% total penduduknya berusia dibawah 14 tahun.

Ketika generasi ini menjadi dewasa, mereka tergabung dalam kelompok kelas menengah. Itu menjanjikan pembelanjaan konsumsi yang lebih jauh di masa depan. Adapun tujuan perusahaan adalah:

1. Produk yang tepat, jumlah yang tepat ke tempat yang tepat pada waktu yang tepat.

   Perusahaan menerapkan suatu sistem yang sangat komprehensif dan menyentuh yang menyanggupkan mereka untuk memproses

penyediaan produk kepada pelanggan berdasarkan tipe, jumlah dan waktunya. Berdasarkan semua latar belakang ini, perusahaan bertujuan mempertinggi tampilan logistik dan administrasi penjualan dengan kontrol dari tingkat cabang.

2. Informasi, teknologi, fleksibilitas dan pilihan.

Enseval selalu berusaha menyediakan arus informasi yang relevan, tepat waktu, dan tanpa basa basi. Demikian pula data-data tentang tingkat persediaan stok barang dan permintaan pasar dengan menggunakan perangkat teknologi informasi yang terkini. Kerjasama juga dijalankan untuk membantu bahkan turut terlibat dalam menciptakan strategi promosi yang efektif dan perkiraan perencanaan produksi yang lebih baik.

Program software terbaru diadakan guna mempertinggi perencanaan distribusi sumber daya dan pelatihan praktis manajemen, menyediakan data inventaris terkini, informasi transaksi dan menyanggupkan tetap mempertahankan produk pada posisi yang aman melalui prosedur penjualan yang terprogram pada cabang-cabang. Rasionalisasi dan penyederhanaan pengoperasian ditujukan untuk mempersingkat rantai penyediaan produk dan mendorong aliran barang secara lebih cepat. Demikian juga dengan informasi tentang perubahan-perubahan di pasar.

D. Lokasi Perusahaan

Untuk mendirikan suatu perusahaan, penentuan lokasi adalah suatu masalah yang cukup penting, oleh karena itu harus dipertimbangkan dengan baik. PT Enseval mempunyai kantor yang terletak dijalan Pulolentut no 10 kawasan industri Pulogadung Jakarta Timur 13920. Adapun alasan dari pemilihan lokasi adalah lokasi perusahaan tersebut berada pada kawasan industri sehingga dapat dengan mudah dijangkau.

E. Ruang Lingkup Usaha Perusahaan

PT Enseval mengembangkan usahanya melalui lima divisi yaitu:

1. Divisi *Ethical*

   Adalah divisi yang mendistribusikan obat-obatan yang harus dibeli dengan resep dokter (obat keras).Termasuk dalam *Ethical* adalah produk yang berasal dari Finusolprima Farma International, Hexpharm Jaya, Kalbe Farma Tbk, Mead Johnson, Nufarindo, Trans Farma Medica Indah, Upjohn/Pharmacia Indonesia.

2. Divisi *OTC (Over The Counter)*

   Adalah divisi yang mendistribusikan obat-obatan yang dapat dibeli bebas atau tanpa resep dokter. Termasuk dalam *OTC* adalah produk yang berasal dari Dankos Laboratories Tbk, PT Bintang Toedjoe, Kalbe Farma Tbk, Saka Farma, Sanqhyang Perkasa, Woods'.

3. Divisi *Consumer Product*

Adalah divisi yang mendistribusikan barang-barang kebutuhan konsumen sehari-hari seperti sabun mandi, makanan, odol, kosmetika dan sebagainya.Termasuk dalam produk ini adalah produk yang berasal dari Bristol-Myers Squibb Tbk, Rajawali Nusindo, Tata Nutrisana, Monysaqa Prima, John Francis, Sara Lee, Sinar Makropesona, Buana Inti Cakrawala, L'oreal Indonesia, Mead Johnson, Bumi Prakarsa Nugraha.

4. Divisi MIDI *(Medical Intrument dan Diagnostic)*

Adalah Divisi yang mendistribusikan alat-alat kesehatan, meja operasi, jarum suntik, benang untuk menjahit luka dan lain-lain yang kebanyakan masih di*import* dari luar. Termasuk dalam produk ini, meliputi produk yang berasal dari Biochem Immuno Systems, Bio Merieux, Eppendorf, Shandon, Lab System, Akurat Intan Madya, Sanyo Bio Medical, Spacelabs Medical, Sims BCI Inc, Hillmed, Grason Stadler, Redfield, MG. Electric, Nakamura, Kimura, Toyoda, Daikyo, Fukuda Sangyo, Long Chang, Biosys, Kcl/ Dai wha, Tesena, Kalbe Jelly USG, Maersk Medical,Biodynamics, Becton-Dickinson, Igar Jaya, Fotochemische, Sanyo Medical Indonesia, Sherwood, Kendall, Smith and Nephew Health Carz.

5. Divisi *Kalbe Winning Team*

Adalah divisi yang mendistribusikan obat-obatan yang dapat dibeli bebas atau tanpa resep dokter yang diproduksi oleh Kalbe Farma Tbk.

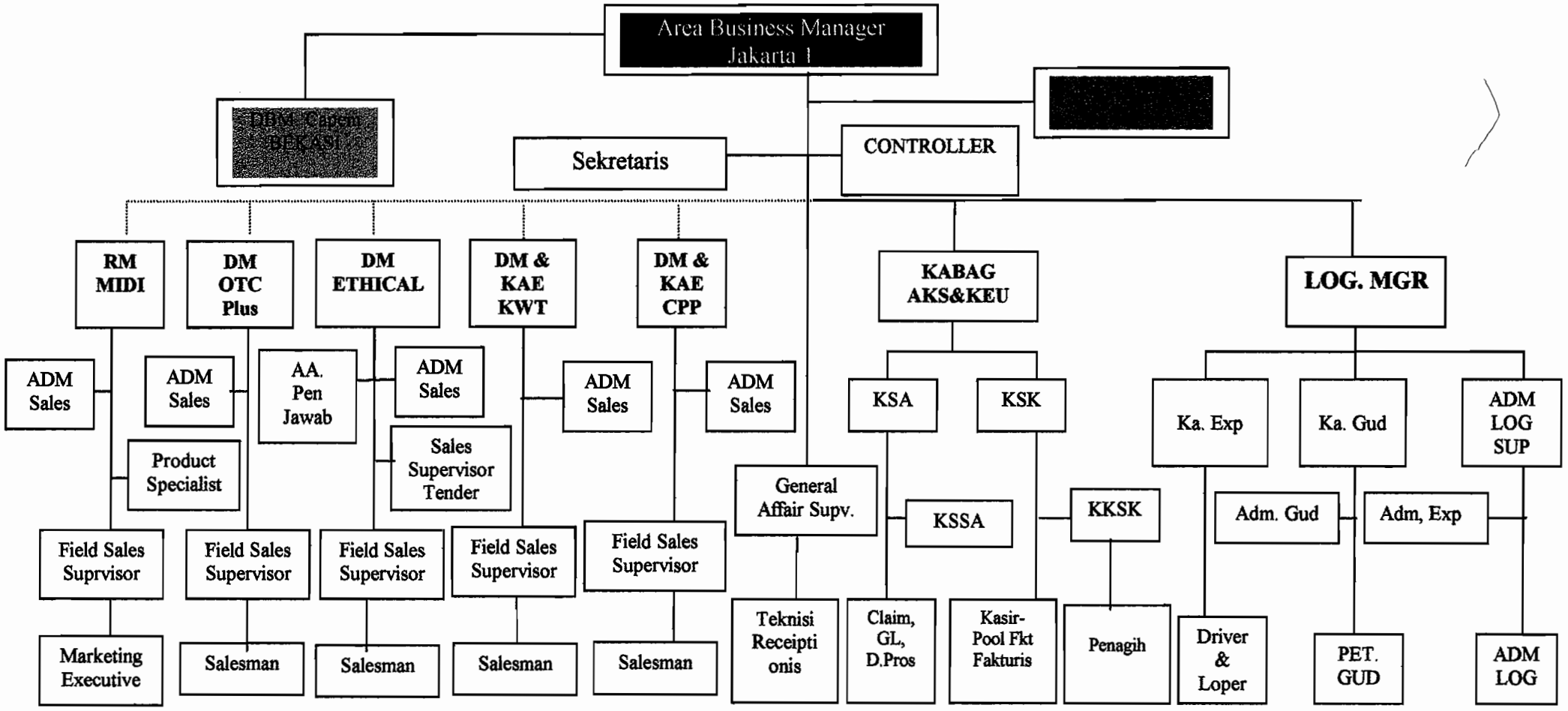
F. Struktur Organisasi Perusahaan dan *Job Description*

1. Struktur Organisasi Perusahaan

Setiap perusahaan selalu dihadapkan pada berbagai kegiatan yang saling berkaitan, oleh karena itu perlu adanya koordinasi yang baik agar apa yang menjadi tujuan dapat tercapai secara efektif dan efisien. Dalam mencapai tujuan tersebut diperlukan beberapa karyawan untuk melakukan kegiatan sesuai dengan tugas dan keahliannya masing-masing. Untuk melakukan kegiatan tersebut diperlukan suatu wadah yaitu organisasi.

Di dalam organisasi terdapat perbedaan antara wewenang dan tanggung jawab yang dibebankan pada masing-masing anggota organisasi. Hal ini akan jelas terlihat dalam struktur organisasi perusahaan yang memperlihatkan suatu pola susunan yang tetap mengenai hubungan-hubungan didalam fungsi, wewenang dan tanggung jawab yang berbeda-beda antara satu sama lain. PT Enseval menerapkan struktur organisasi dengan bentuk garis. Struktur Organisasi PT Enseval mempunyai arti bentuk setiap gabungan manusia yang mempunyai tujuan bersama. Berikut bagan Struktur organisasi PT Enseval:

PT. ENSEVAL PUTERA MEGATRADING
CABANG JAKARTA 1



Sumber: PT Enseval Putera Megatrading
Cabang Jakarta I

2. Uraian Tugas dan Tanggung Jawab *(Job Description)*

Berikut ini tugas dan tanggung jawab beberapa bagian dari struktur organisasi pada PT Enseval:

a. Job Description District Manager

1) Membuat *Break Down* Target ke *FSS* untuk pencapaian target.
2) Mengendalikan *sales*, *discount*, piutang dan *stok* sesuai dengan *policy* yang telah ditetapkan.
3) Mengkoordinir *FSS* secara langsung dan *salesman* secara tidak langsung untuk mencapai sasaran secara optimal.
4) Merencanakan jumlah kebutuhan *sales force* dan sarana yang dibutuhkan serta mengevaluasi rayonisasi dan *call plan* baku agar tercapai *availability* produk di outlet.
5) Melakukan proses penerimaan *salesman*, Assisten *salesman* dan administrasi *sales* sesuai dengan *budget* personil yang telah ditentukan pusat.
6) Melakukan supervisi lapangan bersama *salesman*/ *FSS* / sendiri/ *Team* promosi.
7) Membuat estimasi *sales* per produk untuk proses pesanan barang di pusat.
8) Menjadi teladan bagi bawahan sehingga bawahan akan selalu termotivasi.

b. *Job Description Field Sales Supervisor*

1) Menyusun daftar *account* per rayon dan menetapkan *call plan* baku per *salesman* agar semua outlet terkunjungi dan menghasilkan efektif *call* yang maksimal.
2) Membuat *break down* target per rayon, per prinsipal agar tercapai target *sales.*
3) Menyampaikan program dari *marketing* sesuai dengan surat dari pusat untuk menunjang pencapaian *sales.*
4) Melakukan supervisi ke lapangan disetiap rayon secara berkala untuk memastikan kebenaran penjualan, konfirmasi piutang, mengetahui prosedur *order* maupun tagihan dari setiap outlet dan mendapatkan informasi pasar tentang aktivitas kompetitor.
5) Memeriksa LHS untuk memastikan kebenaran dan sekaligus mengoreksinya.
6) Menjadi teladan bagi bawahan sehingga bawahan akan selalu termotivasi.
7) Menjaga kualitas hubungan baik dengan pelanggan.
8) Menghitung *incentive salesman* sesuai dengan *distribution plan.*

c. *Job Description Salesman*

1) Melakukan *break down* target per outlet dan per item produk di LHS sesuai dengan rayon yang menjadi tanggung jawabnya.
2) Merencanakan dan mengunjungi pelanggan serta menjual semua *range* produk yang disasarkan sesuai dengan *policy* perusahaan.

3) Mengidentifikasikan pelanggan baru agar mendapatkan pelanggan baru yang bonafit.

4) Membuat laporan harian dan mengevaluasi rencana kunjungan baku (*call plan* baku) agar *efektif call* bisa tercapai secara maksimal.

5) Melakukan *survey* pasar sesuai permintaan atasan untuk mendapatkan informasi pasar yang akurat.

6) Menjaga dan memperkenalkan nama baik perusahaan kepada para pelanggan dan masyarakat di rayon yang bersangkutan.

7) Menilai, mengembangkan dan memotivasi assistant salesman.

d. Job Description Assistant Salesman

1) Muat barang dan menyelesaikan bon kanvas untuk keperluan kanvas.

2) Mengirim barang ke outlet sesuai dengan pesanan dari *salesman.*

3) Mengendarai, memelihara atau merawat kendaraan yang menjadi tanggung jawabnya.

4) Menjaga keamanan mobil dan barang selama kanvas.

5) Menyerahkan retur barang dari outlet secara fisik ke gudang

6) Memasang POS sesuai dengan strategi *marketing.*

e. Job Description Administrasi Sales

1) Meng*entry Sales Order* dari *salesman* dan pelanggan untuk segera dikirim ke outlet.

2) Membuat surat dengan teliti, jelas dan rapi agar mudah dimengerti.

3) Mengarsip surat keluar masuk secara rapi, teratur agar mudah dicari.

4) Menyelesaikan administrasi barang rusak dari *salesman* maupun outlet.

5) Menerima telepon masuk dari *ekstern* maupun *intern* dengan bahasa sopan dan tepat.

6) Melaksanakan tugas POS ke outlet terdaftar untuk mendapatkan *order.*

7) Membuat laporan operasional dan *up date call plan* baku secara periodik.

f. Job Description Pool Faktur

1) Bertanggung jawab kepada kepala seksi keuangan.

2) Bertanggung jawab atas keamanan faktur sampai cair.

3) Berwenang melarang orang yang tidak berkepentingan memasuki ruang pool faktur.

4) Berhak mengajukan pendapat kepada atasan.

g. Job Description Kasir

1) Bertanggung jawab kepada kepala seksi keuangan.

2) Bertanggung jawab atas keamanan uang atau cek

3) Berwenang menolak pengeluaran uang bila voucher-voucher tidak memenuhi syarat pembayaran.

4) Berwenang melarang orang yang masuk ke ruangan kasir (bagi yang tidak berkepentingan).

5) Berhak mengajukan pendapat kepada atasan.

h.Job Description Kepala Seksi Akuntansi (KSA)

1) Bertanggung jawab kepada kepala bagian akuntansi dan keuangan.
2) Bertanggung jawab atas lancarnya operasional akuntansi dan komputer.
3) Menjalankan sistem dan prosedur yang telah digariskan.
4) Bertanggung jawab atas hasil kerja bawahan.
5) Membina hubungan dan komunikasi dengan departemen lain.
6) Berhak menolak voucher-voucher yang tidak lengkap.
7) Melakukan penilaian dan pengembangan bawahan.
8) Berhak mengajukan pendapat kepada atasan.

i. Job Description Kepala Bagian Akuntansi dan Keuangan Cabang

1) Bertanggung jawab kepada *manager accounting* cabang.
2) Menjalankan sistem dan prosedur yang telah digariskan.
3) Melaksanakan fungsi pengendalian *intern* cabang.
4) Bertanggung jawab atas hasil kerja bawahan.
5) Melaksanakan penilaian dan pengembangan bawahan.
6) Berhak mengajukan pendapat kepada atasan.
7) Membina hubungan dan komunikasi dengan pihak-pihak terkait.
8) Berhak menolak voucher-voucher yang tidak lengkap.
9) Menyajikan laporan keuangan secara tepat waktu dan akurat kepada pihak-pihak yang berkepentingan.

10) Membantu kepala cabang dalam pengendalian modal kerja (meliputi *cash, inventory* dan piutang).

j. *Job Description* Kepala Seksi Keuangan (KSK)

1) Bertanggung jawab kepada kepala bagian akuntansi dan keuangan.
2) Melaksanakan sistem dan prosedur yang sudah digariskan .
3) Bertanggung jawab atas hasil kerja bawahan.
4) Melakukan penilaian dan pengembangan bawahan.
5) Membina hubungan dan komunikasi dengan pihak terkait.
6) Berhak mengajukan pendapat kepada atasan.

k.Job Description Data *Process*

1) Bertanggung jawab kepada kepala seksi akuntansi.
2) Bertanggung jawab menjaga atau memelihara sarana komputer dan *computer supplies.*
3) Bertanggung jawab mencetak semua laporan-laporan yang diperlukan sesuai *deadline.*

l. Job Description Fakturis

1) Bertanggung jawab kepada kepala seksi akuntansi.
2) Bertanggung jawab atas setiap faktur asli dan DO/ SO yang belum ditandatangani oleh kepala bagian akuntansi dan keuangan.
3) Bertanggung jawab atas *copy* faktur komersil dan faktur pajak.
4) Berhak menolak faktur-faktur yang belum lengkap yang dikirim dari bagian expedisi.

5) Melakukan *follow up* pada bagian expedisi atas faktur-faktur yang belum kembali dari proses pengiriman.

6) Berhak mengajukan pendapat kepada atasan.

m. Job Description Checker

1) Bertanggung jawab kepada kepala seksi akuntansi.

2) Wajib mengikuti perkembangan informasi tentang kondisi penjualan .

3) Berhak menolak SO/ DO yang tidak sesuai dengan kondisi yang berlaku.

4) Berhak mengajukan pendapat kepada atasan.

n. Job Description Kepala Sub Seksi Akuntansi

1) Bertanggung jawab kepada kepala seksi akuntansi.

2) Bertanggung jawab atas selesainya laporan sesuai *deadline.*

3) Bertanggung jawab atas kebenaran rincian saldo *back up* neraca.

4) Berwenang menolak voucher yang tidak lengkap.

5) Berwenang menuntut penyelesaian piutang pihak III, piutang sementara dan hutang sementara yang belum selesai.

6) Berhak mengeluarkan pendapat pada atasan.

o. Job Description Penagih

1) Bertanggung jawab kepada kepala seksi keuangan.

2) Bertanggung jawab atas jumlah faktur yang diterima untuk ditagihkan.

3) Bertanggung jawab atas kebenaran jumlah dan fisik uang hasil penagihan.

4) Berhak mengajukan pendapat kepada atasan.

G. Personalia

1. Cara Memperoleh Tenaga Kerja

PT Enseval dalam mencari tenaga kerja untuk cabang-cabangnya menggunakan cara tradisional yaitu informasi dari mulut ke mulut, sedangkan untuk kantor pusatnya PT Enseval menggunakan iklan dalam merekrut tenaga kerja yang kompeten. Untuk merekrut tenaga kerja tetap, PT Enseval melakukan test Psikotest, kesehatan dan wawancara sedangkan untuk merekrut karyawan tidak tetap, PT Enseval hanya melakukan test kesehatan.

Guna mempertahankan laju pertumbuhan bisnis, Enseval menyediakan fasilitas pelatihan terus-menerus dan pengembangan karir untuk para staf. Pelatihan teratur dilaksanakan dalam ruangan sedemikian rupa sehingga berkualitas sama dengan berbagai institusi atau lembaga lain yang serupa.

2. Sistem Penggajian dan Upah

Gaji dan upah adalah imbalan berupa uang yang diterima oleh karyawan hasil kerjanya dalam suatu periode tertentu. Penetapan pada PT Enseval dilakukan berdasarkan jabatan, keahlian atau kecakapan, prestasi kerja, perkembangan indeks biaya hidup dan kemampuan perusahaan dan

tidak akan lebih rendah dari ketentuan pemerintah tentang upah minimum. Peninjauan gaji dilakukan setiap tahun dengan mempertimbangkan:

a. Tingkat inflasi
b. Peraturan Depnaker
c. Prestasi karyawan
d. Kemampuan Perusahaan

3. Tunjangan dan Jaminan Sosial

Jaminan sosial diberikan perusahaan antara lain meliputi pemeliharaan kesehatan, jaminan akibat kecelakaan kerja, pesangon hari tua atau pensiun dan santunan kematian. Yang dimaksud dengan pemeliharaan kesehatan adalah pemulihan kesehatan dengan cara konsultasi ke dokter, pemberian obat-obatan, perawatan di rumah sakit atau rumah bersalin bagi karyawan atau keluarga. Keluarga karyawan yang berhak atas jaminan kesehatan adalah seorang istri yang sah dan maksimal 3 orang anak yang sah dan terdapat pada perusahaan, berumur 18 tahun dan belum menikah. Jaminan diberikan pada karyawan yang mengalami kecelakaan kerja atau Asuransi Sosial Tenaga Kerja (ASTEK) yang berlaku dan karyawan diikutsertakan dalam program PT ASTEK.

Pesangon hari tua atau pensiun adalah bentuk penghargaan perusahaan berupa imbalan uang yang diberikan secara sekaligus pada saat karyawan mengakhiri hubungan kerja dan dalam hal karyawan tersebut mencapai usia tertentu dengan minimal masa kerja yang

disesuaikan dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku mengenai pensiun di perusahaan swasta.

Santunan kematian diberikan kepada karyawan yang meninggal dunia karena kecelakaan kerja sesuai dengan ketentuan ASTEK. Bagi karyawan yang meninggal bukan karena kecelakaan kerja kepada ahli warisnya akan diberikan santunan kematian sesuai dengan ketentuan mengenai pesangon hari tua berikut upah yang bersangkutan pada bulan yang sedang berjalan.

Para karyawan PT Enseval yang mendapat tunjangan antara lain tunjangan transport, tunjangan hari raya dan hari tua serta tunjangan kost. Tunjangan transport diberikan untuk level atau tingkatan tertentu mendapatkan mobil sedangkan yang lainnya mendapat uang transport setiap bulannya. Tunjangan kost diberikan kepada karyawan yang ditugaskan oleh perusahaan ke daerah lain.

H. Pemasaran

Produk yang dijual oleh perusahaan pada umumnya dipasarkan di wilayah Indonesia yang mencakup 40 cabang dihampir seluruh wilayah Indonesia. sedangkan untuk luar negeri PT Enseval mempunyai cabang di Kuala lumpur Malaysia. Untuk memperlancar proses distribusinya PT Enseval mengerahkan lebih dari 1009 fasilitas angkutan yakni 875 van atau truk dan 134 sepeda motor yang melayani jaringan distribusi Enseval.

BAB V

ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Data

Proses pengakuan pendapatan yang selama ini digunakan oleh perusahaan adalah berdasarkan *Procedure of sales (POS).* Metode ini mengakui pendapatan pada saat pembuatan faktur bersamaan dengan pengiriman atau penyerahan barang kepada pembeli. Faktur tersebut dijadikan bukti dalam melakukan penagihan terhadap pembeli. Penjualan adalah suatu proses penyerahan hak seseorang atas sesuatu benda kepada orang lain yang biasanya diteruskan dengan pembayaran sejumlah uang dari orang yang menerima hak atas barang tersebut (Mulyadi:2001). Adapun metode penjualan yang dilakukan oleh PT Enseval meliputi:

1. Penjualan Tunai

   Penjualan tunai adalah penjualan yang dilakukan perusahaan dengan menyerahkan atau mengirimkan barang atau jasa kepada pembeli setelah fungsi penerimaan kas perusahaan menerima uang dari pembeli (Mulyadi:2001).

   Sementara itu, menurut Fess dan Niswonger (1983) menyatakan bahwa "penjualan tunai adalah sistem penjualan dimana pembayaran harus dilakukan segera setelah penyerahan barang".

2. Penjualan Kredit

Penjualan kredit adalah sistem penjualan produk atau jasa yang pembayarannya dilakukan secara bertahap dengan jangka waktu yang relatif singkat (kurang dari satu tahun) sehingga akan menimbulkan adanya piutang dagang bagi perusahaan.

Sistem penjualan adalah prosedur penjualan yang dimulai dari diterimanya pesanan dari pembeli, pengiriman barang kepada pembeli, pembuatan faktur penjualan dan pencatatan penjualan. Sistem penjualan diadakan untuk penjualan tunai maupun kredit. Pada dasarnya, prosedur kedua sistem penjualan tersebut sama, bedanya hanya pada urutan waktu kegiatan dan waktu pembayaran.

Prosedur penjualan melibatkan beberapa bagian diantaranya bagian pesanan penjualan, bagian kredit, bagian gudang, bagian pengiriman, dan bagian pembuatan faktur. Dalam perusahaan kecil, penjualan dipegang oleh seorang karyawan dalam bagian penjualan, sedangkan pada perusahaan besar bagian pesanan penjualan biasanya berdiri sendiri di bawah bagian penjualan.

Pesanan penjualan dapat diterima baik melalui telepon, fax, *machine to machine,* dan *salesman.* Bagian penjualan membuat *order* penjualan berdasarkan pesanan yang diterima, yang isinya mengenai jenis barang, jumlah barang serta informasi lain yang terkait.

Dalam penjualan kredit, penentuan diterima atau tidaknya suatu order, bagian penjualan harus meminta persetujuan bagian kredit. Jika order telah disetujui bagian pesanan menyiapkan Surat Perintah Pengiriman Barang (SPPB).

Berdasarkan SPPB, bagian pembuatan faktur akan membuat faktur penjualan rangkap lima. Faktur ini didistribusikan sebagai berikut:

Lembar 1 untuk pembeli

Lembar 2 untuk bagian akuntansi

Lembar 3 untuk bagian gudang

Lembar 4 untuk bagian pembuatan faktur

Lembar 5 untuk bagian penjualan

Bagian penjualan menyiapkan barang yang akan dikirim sesuai *order sales,* kemudian mengirimkan barang sesuai dengan *order sales,* pembeli akan meminta retur penjualan, maka akan timbul retur penjualan. Prosedur ini diawali dengan pengiriman kembali barang ke gudang sampai pembuatan retur dan pencatatan pengurangan piutang.

Melihat penjelasan tersebut, maka diperlukan adanya evaluasi terhadap pengakuan pendapatan agar dapat diketahui sejauh mana ketepatan perusahaan dalam melakukan pengakuan pendapatan. Penulis hanya akan melakukan evaluasi terhadap syarat-syarat pengakuan pendapatan menurut PSAK No.23 dengan pengakuan pendapatan yang diterapkan oleh PT Enseval.

B. Analisis Data

1. Tahap Pertama, Penulis akan mendeskripsikan pengakuan pendapatan oleh PT Enseval. Bagan *procedure of sales* yang menunjukkan bagaimana pengakuan pendapatan oleh PT Enseval (lihat lampiran). Berikut ini adalah penjelasan bagan *Procedure of sales* yang diperoleh penulis:
   a. PT Enseval menerima *order* melalui telepon, fax, *machine to machine*, dan *salesman.*
      1) Melalui telepon, fax, *machine to machine* karena di PT Enseval sudah memakai sistem TOIS (*Tele Ordering Information Systems*) sehingga *order* langsung diproses oleh komputer.
      2) Melalui *salesman* ada dua cara yaitu:
         a) Manual yaitu *Salesman* mendapat surat pesanan yang ada cap dan tanda tangan outlet sebagai persetujuan *order.*
         b) Bila *order* harus segera diproses biasanya pesanan akan segera dilaksanakan maka *salesman* mengirim *order* melalui *PDA (Personal Digital Assistant).*
   b. Selanjutnya *order* dicetak menjadi *orderlist* oleh administrasi *sales*, tanpa melalui *entry*. Kecuali *order* manual, telepon, fax, *machine to machine*. *Orderlist* dicetak rangkap dua kemudian minta persetujuan *FSS* atau *DM*. *FSS* atau *DM* mengecek kebenaran *order* beserta *policy marketingnya*. Namun bila ada giro tolak atau giro gagal *clearing orderlist* otomatis dibatalkan karena komputer tidak dapat memproses lebih lanjut.

c. Setelah disetujui oleh *FSS* atau *DM* kemudian akan memperoleh status *order*, selanjutnya bagian akuntansi atau *SSD* akan memeriksa *policy*. Jika status *order* masih *pending* maka ada dua kemungkinan yaitu karena *stock out* dan *pf. credit over due*. Jika *pf. credit over due* tidak terpenuhi maka *sales order* atau surat pesanan dibatalkan sedangkan jika *pf. credit over due* terpenuhi maka akan disetujui oleh *ABM*. Jika tidak disetujui oleh *ABM* maka *sales order* atau surat pesanan akan dibatalkan.

d. Jika disetujui oleh *ABM*, diteruskan ke KSA yang segera *merealase* kemudian bagian akuntansi melakukan pemeriksaan terhadap *policy*. Setelah semuanya baik maka *order* segera disetujui dengan komputer.

e. Kemudian dilakukan cetak *pikedlist* dua lembar, satu lembar untuk arsip penyimpanan barang dan satu lembarnya lagi untuk *despatch*. *Despatch* akan mencetak *invoice*, expedisi akan mengambil barang ke gudang, mengecek barang dan tanda tangan salinan faktur lembar ke lima untuk *file* gudang. Sebaliknya jika terjadi kekurangan barang maka faktur akan diedit setelah itu akan dicetak faktur.

f. Di *loading* akan terjadi serah terima dengan faktur ke *shipment*, expedisi tanda tangan disalinan lembar ke lima.

g. *Shipment* selesai maka outlet terima barang, ditandai dengan tanda tangan dan cap toko dikolom penerima.

h. Adapun *sales order* atau surat pesanan yang dibatalkan akan segera diinformasikan ke outlet-outlet oleh administrasi sales.

Dari bagan *procedure of sales* (lihat lampiran) dan penjelasan di atas dapat diketahui bahwa pengakuan pendapatan oleh PT Enseval terjadi pada saat pembuatan faktur bersamaan dengan pengiriman atau penyerahan barang kepada pembeli. Hal ini dapat dilihat pada pemindahan resiko yang terjadi di *loading* disertai dengan serah terima faktur ke *shipment*, kemudian expedisi tanda tangan disalinan lembar ke lima. Pada saat *shipment* telah selesai maka outlet akan menerima barang sehingga segala sesuatunya telah menjadi tanggung jawab pembeli.

2. Tahap Kedua,

a. Membandingkan pengakuan pendapatan oleh PT Enseval dengan PSAK No.23.

Penulis menemukan bahwa pengakuan pendapatan oleh PT Enseval sudah tepat karena sesuai dengan PSAK No.23. Pendapatan diakui oleh PT Enseval jika:

1) Perusahaan telah memindahkan resiko secara signifikan dan telah memindahkan manfaat kepemilikan barang kepada pembeli.

Pada umumnya pemindahan resiko dan manfaat kepemilikan terjadi bersamaan waktu pemindahan hak milik atau pemindahan penguasaan atas barang tersebut kepada pembeli. Apabila perusahaan menahan resiko kepemilikan, transaksi tersebut bukan merupakan transaksi penjualan sehingga pendapatan tidak dapat

diakui. Perusahaan dapat menahan resiko kepemilikan dengan berbagai cara, antara lain:

a) Bila perusahaan menahan kewajiban sehubungan dengan pelaksanaan suatu hal yang tidak memuaskan yang tidak dijamin sebagaimana lazimnya.
b) Bila penerimaan pendapatan dari suatu penjualan tertentu tergantung pada pendapatan pembeli yang bersumber dari penjualan barang yang bersangkutan.
c) Bila pengiriman barang tergantung pada instalasinya, dan instalasi tersebut merupakan bagian signifikan dari kontrak yang belum diselesaikan oleh perusahaan.
d) Bila pembeli berhak untuk membatalkan pembelian berdasarkan alasan yang ditentukan dalam kontrak dan perusahaan tidak dapat memastikan apakah akan terjadi retur (paragraf 15).

Apabila perusahaan hanya menahan resiko yang tidak signifikan atas kepemilikan, transaksi tersebut adalah suatu penjualan dan diakui sebagai pendapatan.

2) Perusahaan tidak lagi mengelola atau melakukan pengendalian efektif atas barang yang dijual.

Untuk perusahaan pada umumnya jumlah penjualan merupakan jumlah rupiah pengukur yang paling memuaskan dari pendapatan yang dapat direalisasi. Penjualan adalah produk akhir

dari kegiatan operasi, sebagai ketentuan umum perpindahan barang kepada konsumen yang disertai dengan perpindahan hak milik atas barang, melalui penjualan produk sudah dianggap berubah menjadi bentuk aktiva baru yang dapat diukur yaitu dalam bentuk kas atau piutang (kas dalam proses).

3) Jumlah pendapatan tersebut dapat diukur dengan andal.

Jumlah pendapatan yang timbul dari suatu transaksi biasanya ditentukan oleh persetujuan antara perusahaan dan pembeli atau pemakai aktiva tersebut. Jumlah tersebut diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau yang dapat diterima perusahaan dikurangi jumlah diskon dagang dan rabat volume yang diperbolehkan oleh perusahaan (paragraf 09).

4) Besar kemungkinan manfaat ekonomi yang dihubungkan dengan transaksi akan mengalir ke perusahaan tersebut.

Pendapatan diakui hanya bila besar kemungkinan manfaat ekonomi sehubungan dengan transaksi tersebut akan mengalir kepada perusahaan. Kadang-kadang kemungkinan hal tersebut terjadi sangat kecil, sampai imbalan diterima atau sampai suatu ketidakpastian dihilangkan. Misalnya, belum ada kepastian bahwa pemerintahan asing akan memberi izin untuk pengiriman imbalan untuk suatu penjualan disuatu negara asing. Bila izin diberikan, ketidakpastian tersebut dihilangkan dan pendapatan diakui. Namun, bila suatu ketidakpastian timbul tentang kolektibilitas

UNIVERSITAS SANATA DHARMA PERPUSTAKAAN YOGYAKARTA

sejumlah tertentu yang telah termasuk dalam pendapatan, jumlah yang tidak tertagih atau jumlah yang pemulihannya tidak lagi besar kemungkinannya, diakui sebagai beban, menggantikan penyesuaian jumlah pendapatan yang diakui semula (paragraf 17).

5) Biaya yang terjadi atau yang akan terjadi sehubungan dengan transaksi penjualan dapat diukur dengan andal.

Beban, termasuk jaminan dan biaya lain yang terjadi setelah pengiriman barang, biasanya dapat diukur dengan andal jika kondisi lain untuk pengakuan pendapatan yang berkaitan dapat dipenuhi. Tetapi, pendapatan tidak dapat diakui bila beban yang berkaitan tidak dapat diukur dengan andal. Dalam keadaan demikian, setiap imbalan yang telah diterima untuk penjualan barang tersebut diakui sebagai suatu kewajiban (paragraf 18).

Pengakuan pendapatan oleh PT Enseval dilatarbelakangi oleh kondisi berikut ini:

1. Penentuan kapan suatu perusahaan telah memindahkan resiko signifikan dan manfaat kepemilikan kepada pembeli memerlukan pengujian keadaan transaksi tersebut. Pada umumnya, pemindahan resiko dan manfaat kepemilikan bersamaan waktunya dengan pemindahan hak milik atau pemindahan penguasaan atas barang tersebut kepada pembeli. Hal ini terjadi pada kebanyakan penjualan eceran. Begitu juga pada PT Enseval, pemindahan resiko dan manfaat kepemilikan

terjadi pada waktu pembuatan faktur bersamaan dengan pengiriman atau penyerahan barang kepada pembeli. Pada penjualan tunai, PT Enseval memindahkan resiko dan manfaat kepemilikan barang pada saat penyerahan barang. Hal ini ditandai dengan pembuatan faktur pada saat menyerahkan barang langsung kepada pembeli. Barang dikirim melalui angkutan milik perusahaan kemudian pada saat penyerahan barang kepada pembeli terjadi serah terima barang dengan menggunakan faktur dengan demikian tanggungjawabnya sudah beralih ke tangan pembeli. Sedangkan pada penjualan kredit, pemindahan resiko dan manfaat kepemilikan barang terjadi pada saat pengiriman barang kepada pembeli ditandai dengan pembuatan faktur pada saat penyerahan barang ke angkutan milik perusahaan selanjutnya faktur tersebut diberikan kepada pembeli sebagai tanda serah terima barang. PT Enseval hanya melakukan penagihan berdasarkan faktur yang dimilikinya dan tidak memiliki hak atas barang yang manfaat kepemilikannya telah berpindah kepada pembeli.

2. Karena pendapatan sudah diakui pada waktu pembuatan faktur bersamaan dengan pengiriman atau penyerahan barang kepada pembeli, maka PT Enseval sudah tidak berhak lagi atas barang yang sudah berada dipihak pembeli. Pada penjualan tunai, perusahaan tidak lagi mengelola atau melakukan pengendalian

efektif atas barang yang dijual pada saat terjadinya penyerahan barang kepada pembeli karena pada saat ini, barang telah menjadi tanggungjawab pembeli bersamaan dengan pembuatan faktur saat penyerahan barang kepada pembeli. Sedangkan pada penjualan kredit, perusahaan tidak lagi mengelola atau melakukan pengendalian efektif atas barang yang dijual pada saat pengiriman barang kepada pembeli, yang ditandai dengan pembuatan faktur saat penyerahan barang ke angkutan milik perusahaan. Barang yang berada dipihak pembeli sudah menjadi tanggung jawab pembeli sepenuhnya karena perpindahan barang kepada pembeli yang disertai dengan perpindahan hak milik atas barang, melalui penjualan produk sudah dianggap berubah menjadi aktiva baru yang dapat diukur yaitu dalam bentuk kas atau piutang (kas dalam proses).

3. Jumlah pendapatan berasal dari penjualan tunai dan kredit, dengan memperhatikan *time of payment* dan *time of sales*. *Time of payment* merupakan waktu yang disediakan oleh PT Enseval bagi pembeli dalam melakukan pembayaran. Untuk penjualan tunai, PT Enseval menggunakan sistem *COD (cash on delivery)* sedangkan untuk penjualan kredit, PT Enseval memberikan batas waktu 30 hari dengan batas pembayaran piutang 3 hari setelah tanggal jatuh tempo. *Time of sales* digunakan oleh perusahaan untuk memberikan potongan kepada pembeli yang

melakukan pembayaran secara tunai. Potongan diberikan dengan persentase yang berbeda-beda tiap tahunnya. Untuk tahun ini, PT Enseval memberi potongan 1,5% untuk *COD.* Pengukuran jumlah pendapatan PT Enseval dapat dilihat pada bukti faktur yang ada, pencatatannya dilakukan sesuai dengan jumlah yang tertera didalam faktur. Jumlah rupiah pendapatan yang tertera di faktur adalah sejumlah *netto* yaitu harga jual dikurangi *discount* sehingga apa yang sudah tertera di faktur merupakan pendapatan.

4. Hal ini lebih berhubungan dengan manfaat ekonomi yang akan diterima oleh PT Enseval, maksudnya seberapa besar manfaat ekonomi tersebut dapat memberikan penghasilan atau meningkatkan aktiva perusahaan. Seberapa besar manfaat ekonomi yang akan diterima, tergantung sasaran yang ditentukan oleh manajemen yang kemudian dijabarkan dalam bentuk *budget.* Dalam hal ini, PT Enseval mengungkapkan bahwa piutang yang dimiliki oleh PT Enseval sebagian besar dapat ditagih, sehingga pendapatan dapat diukur dengan andal dan pada akhirnya meningkatkan penghasilan perusahaan.
5. Biaya yang terjadi atau yang akan terjadi sehubungan dengan transaksi penjualan dapat diukur dengan andal.

   Biaya operasional sudah termasuk seluruh biaya baik personil, penjualan, administrasi dan umum serta akumulasi penyusutan

serta dihitung semua nilai yang akan diinvestasikan dalam aktiva tetap untuk satu tahun kedepan. *Budget* disusun secara keseluruhan dari seluruh departemen dan menjadi target operasional serta tolak ukur kinerja selama satu tahun ke depan. Biaya di PT Enseval diukur dari *net sales* sehingga pencapaian pendapatan dapat diperhitungkan atau diperkirakan. Karena jumlah pendapatan yang tertera di faktur adalah sejumlah *netto* yaitu harga jual dikurangi *discount* sedangkan untuk biaya penjualan sudah di*budget*kan secara tersendiri maka di faktur tidak tertulis biaya apapun kecuali *discount* penjualan. Hal ini dilakukan untuk standardisasi seluruh cabang sehingga memudahkan sistem konsolidasinya. Apalagi kebanyakan biaya-biaya yang terjadi dalam PT Enseval menjadi tanggung jawab prinsipal, kecuali yang telah disebutkan di atas. Karena pada dasarnya PT Enseval merupakan perusahaan distribusi yang menjual produk-produk dari para prinsipal maka berapa jumlah barang yang dapat dijual maka hal itu yang akan langsung diakui sebagai pendapatan. Penjualan PT Enseval hanya mengambil beberapa persentase dari keuntungan prinsipal. Maka segala resiko biaya banyak ditanggung oleh prinsipal.

b. Menarik kesimpulan apakah metode pengakuan pendapatan di PT Enseval sudah sesuai dengan PSAK No 23.

Setelah melakukan analisis tahap 2a, dapat diketahui bahwa PT Enseval sudah memenuhi kriteria yang telah disyaratkan oleh PSAK No.23. Dari ke lima syarat-syarat yang telah ditetapkan oleh PSAK No.23, PT Enseval memenuhi semuanya. Maka dapat dikatakan pengakuan pendapatan yang telah dilakukan oleh PT Enseval sudah tepat dengan syarat-syarat yang ditetapkan oleh PSAK No.23.

C. Pembahasan

PT Enseval mengakui pendapatan pada saat pembuatan faktur bersamaan dengan pengiriman atau penyerahan barang kepada pembeli. Dengan demikian pendapatan sudah diakui karena penjualan produk sudah dianggap berubah menjadi bentuk aktiva baru yang dapat diukur yaitu dalam bentuk kas atau piutang (kas dalam proses).

Berdasarkan data yang sudah dianalisis, Penulis menemukan:

1. Perusahaan telah memindahkan resiko secara signifikan dan telah memindahkan manfaat kepemilikan barang kepada pembeli.

   Pemindahan resiko dan manfaaat kepemilikan bersamaan waktunya dengan pemindahan hak milik atau pemindahan penguasaan atas barang tersebut kepada pembeli. Pada PT Enseval, pemindahan resiko dan manfaat kepemilikan terjadi pada waktu pembuatan faktur bersamaan dengan pengiriman atau penyerahan barang kepada pembeli. Pada penjualan tunai, PT Enseval memindahkan resiko dan manfaat kepemilikan barang pada saat penyerahan barang. Hal ini ditandai dengan

pembuatan faktur pada saat menyerahkan barang langsung kepada pembeli. Sedangkan pada penjualan kredit, pemindahan resiko dan manfaat kepemilikan barang terjadi pada saat pengiriman barang kepada pembeli ditandai dengan pembuatan faktur pada saat penyerahan barang ke angkutan milik perusahaan selanjutnya faktur tersebut diberikan kepada pembeli sebagai tanda serah terima barang.

2. Perusahaan tidak lagi mengelola atau melakukan pengendalian efektif atas barang yang dijual.

   Pendapatan sudah diakui pada waktu pembuatan faktur bersamaan dengan pengiriman atau penyerahan barang kepada pembeli. Pada penjualan tunai, perusahaan tidak lagi mengelola atau melakukan pengendalian efektif atas barang yang dijual pada saat terjadinya penyerahan barang kepada pembeli karena pada saat ini, barang telah menjadi tanggungjawab pembeli bersamaan dengan pembuatan faktur saat penyerahan barang kepada pembeli. Sedangkan pada penjualan kredit, perusahaan tidak lagi mengelola atau melakukan pengendalian efektif atas barang yang dijual pada saat pengiriman barang kepada pembeli, yang ditandai dengan pembuatan faktur saat penyerahan barang ke angkutan milik perusahaan. PT Enseval sudah tidak berhak lagi atas barang yang sudah berada dipihak pembeli karena perpindahan barang kepada pembeli yang disertai dengan perpindahan hak milik atas barang, melalui penjualan produk sudah dianggap berubah menjadi aktiva baru yang dapat diukur yaitu dalam bentuk kas atau piutang (kas dalam proses).

3. Jumlah pendapatan tersebut dapat diukur dengan andal.

   Pengukuran jumlah pendapatan PT Enseval dapat dilihat pada bukti faktur yang ada. Jumlah pendapatan yang tertera di faktur merupakan sejumlah pendapatan *netto* yakni harga jual dikurangi *discount*, sehingga apa yang tertera di faktur merupakan pendapatan yang dapat diukur dengan andal.

4. Besar kemungkinan manfaat ekonomi yang dihubungkan dengan transaksi akan mengalir kepada perusahaan tersebut.

   Hal ini lebih berhubungan dengan manfaat ekonomi yang akan diterima oleh perusahaan yaitu seberapa besar manfaat ekonomi tersebut dapat memberikan penghasilan atau meningkatkan aktiva perusahaan. Dalam hal ini, PT Enseval mengungkapkan bahwa piutang yang dimiliki oleh PT Enseval sebagian besar dapat ditagih sehingga pendapatan dapat diukur dengan andal dan pada akhirnya meningkatkan penghasilan perusahaan.

5. Biaya yang terjadi atau yang akan terjadi sehubungan dengan transaksi penjualan dapat diukur dengan andal.

   Biaya operasional sudah termasuk seluruh biaya baik personil, penjualan, administrasi dan umum serta akumulasi penyusutan serta dihitung semua nilai yang akan diinvestasikan dalam aktiva tetap untuk satu tahun kedepan. *Budget* disusun secara keseluruhan dari seluruh departemen dan menjadi target operasional serta tolak ukur kinerja selama satu tahun ke depan. Biaya di PT Enseval diukur dari *net sales* sehingga pencapaian pendapatan dapat diperhitungkan atau diperkirakan. Karena jumlah pendapatan yang tertera di faktur adalah sejumlah *netto* yaitu harga jual

dikurangi *discount* sedangkan untuk biaya penjualan sudah di*budget*kan secara tersendiri maka di faktur tidak tertulis biaya apapun kecuali *discount* penjualan. Hal ini dilakukan untuk standardisasi seluruh cabang sehingga memudahkan sistem konsolidasinya.

Dengan melihat kelima parameter di atas, maka penulis dapat melakukan pembahasan secara keseluruhan bahwa pengakuan pendapatan berdasarkan syarat-syarat PSAK No.23 yang dilakukan oleh perusahaan sudah tepat karena kondisi yang melatarbelakangi pengakuan pendapatan oleh PT Enseval sudah memenuhi semua syarat yang ada di PSAK No.23.

BAB VI

PENUTUP

Berdasarkan data yang diperoleh dapat diketahui ketepatan perusahaan dalam melaksanakan pengakuan pendapatan berdasarkan syarat-syarat yang ditetapkan oleh PSAK No.23. Berdasarkan pada teori yang telah dikemukakan dan setelah dilakukan analisis terhadap pengakuan pendapatan perusahaan, maka dapat ditarik kesimpulan dan diberikan saran-saran yang mungkin berguna bagi perusahaan.

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis di atas, dapat ditarik kesimpulan bahwa PT Enseval mengakui pendapatan pada saat pembuatan faktur bersamaan dengan pengiriman atau penyerahan barang kepada pembeli. Pengakuan pendapatan yang dilakukan oleh PT Enseval sudah tepat karena telah memenuhi semua syarat menurut PSAK No.23. Syarat-syarat tersebut adalah sebagai berikut:

1. Perusahaan telah memindahkan resiko secara signifikan dan telah memindahkan manfaat kepemilikan barang kepada pembeli.

   pemindahan resiko dan manfaat kepemilikan terjadi pada waktu pembuatan faktur bersamaan dengan pengiriman atau penyerahan barang kepada pembeli. Pada penjualan tunai, PT Enseval memindahkan resiko dan manfaat kepemilikan barang pada saat penyerahan barang. Hal ini ditandai dengan pembuatan faktur pada saat menyerahkan barang

langsung kepada pembeli. Sedangkan pada penjualan kredit, pemindahan resiko dan manfaat kepemilikan barang terjadi pada saat pengiriman barang kepada pembeli ditandai dengan pembuatan faktur pada saat penyerahan barang ke angkutan milik perusahaan.

2. Perusahaan tidak lagi mengelola atau melakukan pengendalian efektif atas barang yang dijual.

   Pendapatan sudah diakui pada waktu pembuatan faktur bersamaan dengan pengiriman atau penyerahan barang kepada pembeli maka PT Enseval sudah tidak berhak lagi atas barang yang sudah berada dipihak pembeli. Pada penjualan tunai, perusahaan tidak lagi mengelola atau melakukan pengendalian efektif atas barang yang dijual pada saat terjadinya penyerahan barang kepada pembeli. Sedangkan pada penjualan kredit, perusahaan tidak lagi mengelola atau melakukan pengendalian efektif atas barang yang dijual pada saat pengiriman barang kepada pembeli.

3. Jumlah pendapatan tersebut dapat diukur dengan andal.

   Pengukuran jumlah pendapatan PT Enseval dapat dilihat pada bukti faktur yang ada. Jumlah pendapatan yang tertera di faktur merupakan sejumlah pendapatan *netto* yakni harga jual dikurangi *discount.*

4. Besar kemungkinan manfaat ekonomi yang dihubungkan dengan transaksi akan mengalir kepada perusahaan tersebut.

   PT Enseval mengungkapkan bahwa piutang yang dimiliki oleh PT Enseval sebagian besar dapat ditagih sehingga pendapatan dapat

diukur dengan andal dan pada akhirnya meningkatkan penghasilan perusahaan.

5. Biaya yang terjadi atau yang akan terjadi sehubungan dengan transaksi penjualan dapat diukur dengan andal.

   Biaya di PT Enseval diukur dari *net sales* akibatnya pencapaian pendapatan dapat diperhitungkan atau diperkirakan. Karena jumlah pendapatan yang tertera di faktur adalah sejumlah *netto* yaitu harga jual dikurangi *discount* sedangkan untuk biaya penjualan sudah di*budget*kan secara tersendiri maka di faktur tidak tertulis biaya apapun kecuali *discount* penjualan.

B. Keterbatasan Penelitian

Dalam melakukan penelitian ini, penulis mengalami keterbatasan dalam hal mendapatkan data tentang pengukuran pendapatan karena data tersebut merupakan hal yang rahasia bagi perusahaan sehingga tidak dapat diberikan secara bebas.

C. Saran

Dari analisis data yang telah dilakukan dan kesimpulan yang ditarik oleh penulis maka penulis memberikan saran, hendaknya kondisi ini terus dipertahankan oleh perusahaan dengan tetap menggunakan PSAK No.23 sebagai pedoman dalam mengakui pendapatan.

DAFTAR PUSTAKA

Fess dan Niswonger. (1983). *Prinsip-prinsip Akunting*, Jilid I, Edisi ke-13, Jakarta: Erlangga

Harahap, Sofyan Syafri. (2001). *Teori Akuntansi* (Edisi Revisi). Jakarta: Penerbit PT. Raja Grafindo Persada.

Hendriksen, Eldon. S dan Marianus Sinaga. (1988). *Teori Akuntansi*, Jilid I, Edisi ke-4, Jakarta: Erlangga

Ikatan Akuntan Indonesia. (2002). *Standar Akuntansi keuangan. Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No. 23 Tentang Pendapatan.* Jakarta: PT. Salemba Empat.

Ikatan Akuntan Indonesia. (2002). *Standar Akuntansi Keuangan. Kerangka Dasar Penyusunan dan Penyajian Laporan Keuangan.* Jakarta: PT. Salemba Empat.

Kieso, E. Donald dan Jerry J. Weygandt (dialih bahasakan Herman Wibowo). (1995). *Akuntansi Intermediate*, Jilid II, Edisi ke-7, Jakarta : Penerbit Binarupa Aksara.

Mulyadi. (2001). *Sistem Akuntansi.* Edisi ke-3. Jakarta: PT. Salemba Empat.

Suwardjono. (1985). *Seri Teori Akuntansi No 1: Pokok-pokok pikiran Paton dan Littleton Tentang Prinsip Akuntansi Untuk Perseroan.* Yogyakarta: BPFE.

Widodo, HY.Sri. (1988). *Teori Akuntansi.* Yogyakarta: Universitas Atma Jaya.

WWW.Enseval.Com

LAMPIRAN

ENSEVAL
PT. ENSEVAL PUTERA MEGATRADING Tbk.
IMPORTERS, EXPORTERS, TRADING & DISTRIBUTION SERVICE
Jl. Pulo Lentut No. 10 Kawasan Industri Pulogadung Jakarta Timur Phone : (021) 4600200)10 Lines) Fax. : (021) 4609049
Cabang Jakarta I : Ijin PBF : 31035/PBF/Cab-28/II/99

No. : 017/EPM JKT I/V/2004 Jakarta, 18 Mei 2004

Perihal: **Persetujuan untuk PKL/PSG/Praktek Kerja**

Kepada Yth,
Bp. Drs. YP. Supardiyono, M.Si., Akt.
Pembantu Dekan I
Fakultas Ekonomi
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta

Dengan hormat,

Menjawab surat Bapak No. 045/PD I/FE/III/04 tanggal 01 Maret 2004 mengenai permohonan tempat untuk Praktek Kerja, maka kami memberikan kesempatan kepada mahasiswi Bapak untuk Praktek Kerja diperusahaan kami dari tanggal 01 Juni 2004 sampai dengan tanggal 30 Juni 2004.

Adapun mahasiswi tersebut yaitu :

No	Nama	NIM	Program Studi	Semester
1	Eka Nita Blandina TP	00 2114 137	Akuntansi	VIII

Para siswa/i akan mendapatkan pelatihan sesuai jam kerja perusahaan :

- Hari Senin - Jum'at pukul 08.00 - 16.00
- Hari Sabtu pukul 08.00 - 13.00

Dalam menjalankan Pelatihan Kerja diperusahaan kami, para mahasiswi diminta untuk :

- Mengisi daftar hadir
- Apabila diperlukan datang kekampus, mohon dibuatkan surat dari kampus.

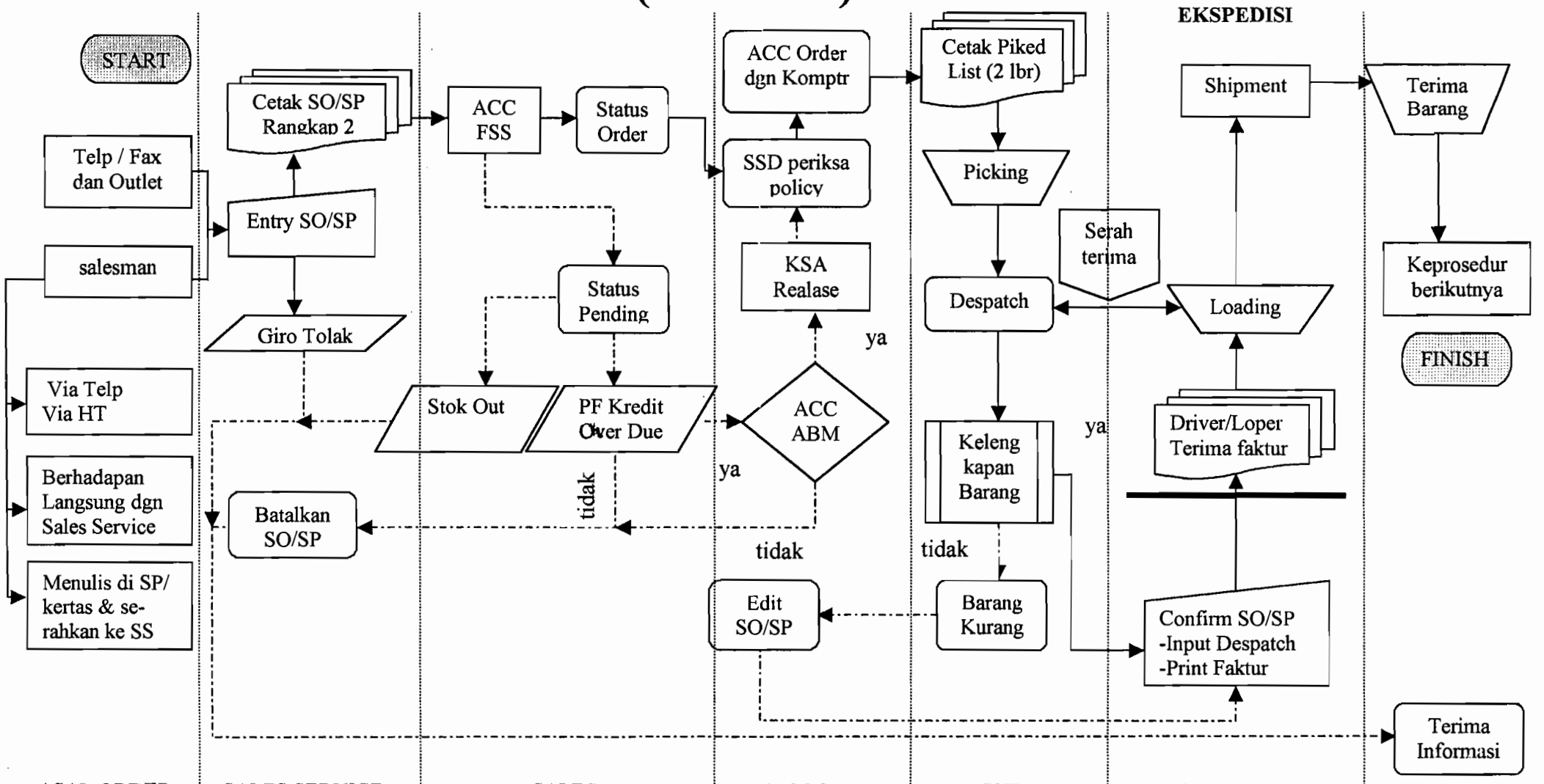
Demikian pemberitahuan dari kami, atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Hormat kami,

PT. ENSEVAL PUTERA MEGATRADING Tbk.
JAKARTA

Harianto Triandjojo
Area Business Manager
Cc : Arsip

PROCEDURE OF SALES 98 (



- SO/SP yang salah cetak bisa dicetak kembali, bila diedit tdk perlu dicetak kembali, cukup dicoret di SO/SP dan diedit saja
- Faktur hanya bisa dicetak sekali bila terjadi kasalahan cetak maka yg bisa mencetak kembali hanyalah org teretntu saja

SO/SP copy 1 diarsip oleh Adm Sls menurut nomor SO/SP, termasuk – order yg tdk dilayani.
Bila ada pending order maka data –piutang yg sudah di ACC ikut difile bersama dengan SP/SO

SSD File SO Asli yg telah di ACC oleh :
-Status Order=FSS
-Status Pending=KSA dan ABM/F&A

Gudang Cetak Picked List 2 rang kapssetelah di ACC oleh SSD via Komputer dan siapkan barang

P.L Asli diikutkan keba rang copy diserahkan ke ADM Log, dan di Confirm menjadi Faktur.
ADM Log arsip copy sesuai nomor Faktur

P.List asli di cap dan difile Ass Aptk atau ADM salessbg bukti pesanan

STATUS DI INFO ORDER

AKTIVITAS	STATUS	
	P = PENDING	O = ORDER
Selesai SO di entry	Alocate	Alocate
SO yang dientry nilainya nol (Stock Out)	Empty	Empty
SO dicetak	Proses	Checked
SO di realase khusus status Pending (P)	Checked	
SO dibatalkan atau terlambat di ACC	Canceled	Canceled
So di ACC oleh SSD	Approved	Approved
SO dicetak gudang menjadi Picked List	Picked	Picked
SO terlambat diconfirm menjadi faktur	Delayed	Delayed
SO di Confirm menjadi faktur	Despatch	Despatch
Isi rute oleh Ekspedisi	Loading	Loading
Cetak rute pengiriman	Shipment	Shipment
Faktur kembali	return	return

PEDOMAN WAWANCARA

A. Gambaran umum perusahaan

1. Bagaimana sejarah singkat berdirinya PT Enseval?
2. Apa visi perusahaan?
3. Apa misi perusahaan?

B. Lokasi Perusahaan

1. Apa yang mendasari pemilihan letak perusahaan ini?

C. Struktur Organisasi PT Enseval

1. Bagaimanakah struktur organisasi perusahaan?
2. Bagaimanakah *job description* jabatan yang ada didalam perusahaan?
3. Bagian-bagian apa saja yang ada didalam perusahaan?

D. Personalia

1. Bagaimanakah cara memperoleh tenaga kerja?
2. Bagaimanakah sistem penggajian dan upah tenaga kerja?
3. Tunjangan dan jaminan sosial apa yang diberikan bagi tenaga kerja?

E. Pemasaran

1. Kemana saja hasil produksi dipasarkan?