Scientific Journal Of Reflection: ISSN 2615-3009
Economic, Accounting, Management and Business
Vol. 1, No. 1, January 2018

ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN

Khayatun Nufus
Universitas Pamulang, Banten
email: dosen00015@unpam.ac.id

ABSTRACT

Managing good finance is one of the fundamentals in company management, and usually use accounting information systems. This study aims to analyze the effectiveness of the sales accounting system. The analytical method used in this study uses a descriptive qualitative approach. So that this research can run effectively, the analysis technique used is by means of elaboration of Data Flow Diagrams (DAD) and Internal Control Questionnaire (ICQ) techniques. The analysis shows that the sales accounting system has been carried out according to procedure, however there are a number of things that need to be improved including HR and marketing team transaction evidence.

Keywords : Accounting Information System, Saling, Internal Control

PENDAHULUAN

Di era globalisasi, persaingan dalam dunia bisnis yang semakin meningkat, memacu instansi atau perusahaan untuk terus meningkatkan efisiensi dan produktivitas sumber daya yang dimilikinya termasuk sumber daya manusia dan sistem manajemennya. Krisis global yang terjadi merupakan suatu proses pengalaman dan pembelajaran bagi seluruh dunia usaha baik industri jasa maupun manufaktur untuk senantiasa meningkatkan efisiensi dan efektivitas yang menyangkut pengelolaan sumber daya, termasuk peningkatan sumber daya manusia yang profesional serta terampil dan melakukan tugas untuk mencapai tujuan perusahaan. Berdasarkan analisis sementara peneliti menyimpulkan bahwa, Persaingan yang terjadi dalam bisnis otomotif di Indonesia berlangsung sangat ketat, khususnya pada jenis kendaraan mobil pribadi. Hal ini juga dapat di buktikan dari banyaknya di bangun *dealer-dealer* mobil resmi, merek-merek mobil baru dan produk mobil baru yang bermunculan, serta jumlah kepemilikan mobil yang meningkat di Indonesia setiap tahunnya. Di tahun 2010 tercatat kepemilikan mobil di Indonesia sebesar 764.710 unit, sedangkan di tahun 2011 tercatat penjualan mobil di Indonesia meningkat dari tahun sebelumnya menjadi 894.000 unit.

Mengingat masih besarnya minat pasar atas kepemilikan mobil pribadi di Indonesia, setiap perusahaan otomotif bersaing untuk dapat tetap mempertahankan

eksistensi guna mewujudkan tujuan utama perusahaan yakni memperoleh keuntungan yang sebesar-besarnya, sesuai dengan teori tujuan perusahaan (Keown, 2008).

Dalam usaha mencapai keuntungan yang maksimal tersebut, setiap perusahaan otomotif dituntut untuk menjadi perusahaan otomotif yang tumbuh, berkembang dan memiliki pengelolaan serta koordinasi manajemen yang baik dan terorganisir, adapun tujuan lain yang tidak kalah penting agar perusahaan dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya. Dibutuhkan suatu sistem dan informasi yang canggih serta akurat untuk mengatur hal tersebut guna memaksimalkan kinerja dari perusahaan agar dapat berjalan dengan baik, dan didukung dengan sistem pengendalian yang baik untuk mengatur kegiatan penjualan dan penerimaan kas sesuai dengan prosedurnya.

Di zaman sekarang ini, kebanyakan perusahaan menggunakan komputerisasi untuk menjalankan aktivitas-aktivitas perusahaan. Dengan dukungan sistem informasi yang baik dan pengendalian internal yang baik sebuah perusahaan tentu dapat memiliki banyak keunggulan sehingga mampu bersaing dengan perusahaan lainnya. Pengaruh besar lain bagi perusahaan jika memiliki sistem informasi khususnya sistem informasi akuntansi adalah dapat memaksimalkan laba perusahaan itu sendiri, serta dapat memberikan informasi keuangan yang akurat sehingga para penggunanya tepat dalam pengambilan Keputusan. Sistem sendiri merupakan serangkaian bagian yang saling tergantung dan bekerja sama untuk mencapai tujuan tertentu. Suatu sistem pasti tersusun dari sub-sub sistem yang lebih kecil yang juga saling tergantung dan bekerja sama untuk mencapai tujuan (Diana, 2011). Sedangkan informasi adalah data yang sudah mengalami pemrosesan sedemikian rupa sehingga dapat digunakan oleh penggunanya dalam membuat keputusan. Setiap pembuatan keputusan yang rasional membutuhkan informasi sehingga dapat diperoleh hasil optimal pada saat pembuatan keputusan tersebut, (James, 2011).

Dari penjelasan di atas maka dapat dikemukakan, sistem informasi akuntansi merupakan sebuah sistem informasi yang mengubah data transaksi bisnis menjadi informasi keuangan yang berguna bagi pemakainya. Tujuan dari sistem informasi akuntansi adalah untuk mendukung operasi sehari-hari, mendukung pengambilan keputusan manajemen dan memenuhi kewajiban yang berhubungan dengan pertanggung jawaban. Akuntansi menyediakan dua laporan bagi pengguna eksternal dan internal. Untuk eksternal informasi yang dihasilkan biasanya berupa laporan keuangan

yang terdiri dari neraca, laba rugi dan perubahan arus kas. Pengguna eksternal menggunakan laporan keuangan untuk membuat keputusan investasi, perpajakan, pemberian kredit dan lain-lain. Untuk pengguna internal, laporan yang dihasilkan akuntansi digunakan untuk kepentingan pengelolaan organisasi.

Salah satu aktivitas yang menjadi sumber pemasukan utama sekaligus menghasilkan laba bagi perusahaan adalah penjualan. Namun, pada proses transaksi penjualan juga memiliki peluang yang cukup tinggi untuk melakukan tindak penyimpangan yang dapat merugikan perusahaan. Oleh karena itu pada proses transaksi ini perusahaan harus lebih hati-hati dan teliti dalam memilih staf atau karyawan yang melakukan transaksi penjualan kepada konsumen perusahaan dan juga perusahaan harus memiliki pengendalian internal yang baik. Agar kondisi keuangan perusahaan tetap terjaga dan perusahaan dapat memaksimalkan laba yang dihasilkan. Penjualan terbagi menjadi dua yakni penjualan tunai dan kredit. Perusahaan yang melakukan penjualan tunai, biasanya secara langsung akan menerima uang pada saat perusahaan memberikan barang kepada konsumen. Dan transaksi akan di bukukan pada jurnal penjualan dan penerimaan kas. Sedangkan penjualan kredit dilakukan perusahaan melalui proses, yakni pemesanan dari konsumen, pengiriman barang ke konsumen, penagihan pembayaran kepada konsumen dan perusahaan menerima pelunasan dari konsumen, (Diana, 2011).

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas adalah bagian dari sistem informasi akuntansi yang menjelaskan bagaimana melakukan prosedur penjualan dari menerima order penjualan sampai dengan penerimaan kas atas penjualan. Dalam sistem penjualan dan penerimaan kas ini akan memberikan informasi mengenai bagaimana transaksi tersebut dilaksanakan, dokumen apa saja yang diperlukan serta pihak mana saja yang terkait dalam melakukan otorisasi pada transaksi penjualan dan penerimaan kas.

Faktor lain yang juga harus diperhatikan oleh sebuah perusahaan adalah pengendalian internal di dalam perusahaan itu sendiri. Keduanya memiliki pengaruh yang kuat, sebuah sistem informasi yang tidak memasukan unsur pengendalian internal besar kemungkinannya sistem informasi tersebut tidak ada gunanya. Salah satu tujuan pengendalian internal adalah menghasilkan informasi keuangan yang andal dan dapat dipercaya. Jika sebuah sistem informasi tidak memiliki pengendalian, misalnya setelah

seorang karyawan memasukan transaksi penjualan, angka dalam aplikasi tersebut dapat diubah dengan mudah atau faktur yang terkait dengan penjualan dapat dihancurkan (misalnya karena faktur tersebut tidak nomor urut cetak), maka sekalipun menggunakan aplikasi akuntansi, maka pencurian kas yang diterima dari penjualan dapat dengan mudah terjadi, (Diana, 2011).

Sistem informasi akuntansi serta pengendalian internal yang kurang baik akan berdampak buruk pada perusahaan. Sistem Informasi Akuntansi yang menggambarkan sistem pengendalian internal sebagai pelindung yang melindungi aktiva dari peristiwa yang tidak diinginkan yang menyerang perusahaan, kemungkinan buruk bila tidak adanya pengendalian internal meliputi, usaha untuk akses yang tidak sah ke aktiva perusahaan (termasuk informasi) penipuan yang dilakukan oleh orang dalam dan luar perusahaan, kesalahan karena karyawan yang tidak kompeten, program komputer salah, dan data *input* yang rusak serta tindakan yang salah seperti akses tidak sah yang dilakukan *hacker* komputer serta ancaman virus yang menghancurkan dan basis data. Ketidakberadaan atau kelemahan pengendalian tersebut disebut sebagai *eskposur* yakni meningkatkan risiko perusahaan mengalami kerugian keuangan atau kerugian akibat peristiwa yang tidak diinginkan kelemahan pengendalian tersebut mengekspos perusahaan ke satu atau lebih jenis risiko (James, 2011).

LANDASAN TEORI

Tujuan utama setiap bisnis adalah mendapatkan keuntungan. Penjualan merupakan salah satu cara bagaimana perusahaan mendapatkan keuntungan tersebut. Penjualan merupakan kegiatan atau upaya perusahaan dalam menjajakan barang atau jasanya, dengan kegiatan tersebut perusahaan mendapatkan keuntungan berupa laba dari selisih biaya produksi.

Penjelasan di atas sangat jelas bahwa penjualan merupakan kegiatan utama yang sangat penting terhadap pencapaian tujuan dan eksistensi bisnis perusahaan. Oleh karenanya banyak perusahaan yang membuat sebuah sistem yang dapat memudahkan perusahaan untuk menyampaikan produknya kepada konsumen sehingga penjualan perusahaan meningkat, yang demikian disebut dengan sistem informasi akuntansi penjualan.

Selain SIA penjualan, SIA kas memiliki peranan penting bagi perusahaan dalam mengendalikan keuangannya. Sistem informasi akuntansi penerimaan kas memberikan kemudahan bagi perusahaan dalam mencatat berbagai transaksi dengan cepat dan mudah, sehingga hal ini berpengaruh terhadap pelayanan yang diberikan kepada konsumen. Di mana konsumen merasa dilayani dengan cepat dan tanggap. Selain itu sistem SIA penerimaan kas juga membantu perusahaan dalam melihat perputaran transaksi secara aktual, yang tujuannya dapat membantu pimpinan dalam membuat kebijakan dan mengambil keputusan.

Tujuan dari adanya SIA penjualan dan SIA penerimaan kas adalah mempermudah perusahaan dalam mengendalikan bisnisnya (internal). Perusahaan dapat dengan cepat melihat berbagai permasalahan secara aktual, perusahaan dapat mengetahui seberapa baik perputaran penjualan, perusahaan menjadi lebih tahu seberapa baik pelayanan yang diberikan, perusahaan jadi tahu seberapa baik kualitas SDM yang dimiliki dan perusahaan menjadi tahu bagaimana tingkat kepuasan pelanggan.

Tentunya kondisi di atas memberikan input bagi perusahaan guna membuat sebuah kebijakan dan pengambilan keputusan yang bersifat komprehensif dalam mengorganisasikan seluruh kegiatan dan manusia yang ada dengan baik, sampai pada tahap kepastian menempatkan orang yang tepat pada posisi yang tepat. Kemudian perusahaan menjadi lebih mudah mengawasi dan memantau secara langsung, dengan demikian diketahui berbagai permasalahan sesungguhnya di lapangan serta perusahaan dapat melakukan evaluasi dan memberikan timbal balik.

Sebagaimana hasil penelitian yang dilakukan oleh Neva Saputri Hisata dan Siti Khairani (2014), Djanegara dan Yonathan Danusaputra (2007), Hikmawati dan Rizal Effendi (2014), dan Nova Fara Adibah, dkk (2015) membuktikan bahwa SIA penjualan dan penerimaan kas memiliki korelasi yang kuat terhadap pengendalian internal perusahaan.

Dari penjelasan sebelumnya di atas mengenai tujuan SIA penjualan dan penerimaan kas yang berkaitan dengan pengendalian internal perusahaan menurut Mujahidin (2016) dan Mulyadi (2008) serta didukung dengan penelitian terdahulu maka dapat disimpulkan hubungan antara SIA penjualan dan penerimaan kas dengan pengendalian internal adalah efektif.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan pada PT. Istana Kebon Jeruk, Jalan Panjang No.200 Kebon Jeruk Jakarta Barat. Adapun metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Agar penelitian ini dapat berjalan secara efektif maka teknik analisis yang digunakan yaitu dengan cara penjabaran terhadap Diagram Alir Data (DAD) dan teknik *Internal Control Questionnaire* (ICQ).

Jenis data yang digunakan berupa data kuantitatif dengan kuesioner sebagai instrumennya dan data kualitatif dengan menganalisis proses sistem akuntansi dengan membandingkan *flow chart* yang ada.

Dalam melakukan penelitian, penulis berusaha sebaik-baiknya dalam pengumpulan data agar hasil penelitian yang diperoleh dapat terjamin keakuratannya. Sumber data penulis kumpulkan terdiri dari data primer maupun data sekunder.

1. Data primer yang diambil langsung dari PT. Istana Kebon Jeruk dengan mengamati langsung kegiatan di PT. Istana Kebon Jeruk dan memberikan kuesioner secara langsung kepada para pegawai yang terlibat dengan kegiatan penjualan dan penerimaan kas di PT. Istana Kebon Jeruk.
2. Data sekunder penulis peroleh dengan mempelajari SOP yang di terapkan pada PT. Istana Kebon Jeruk, melihat bukti transaksi-transaksi yang berhubungan dengan kegiatan penjualan dan penerimaan kas serta tidak lupa penulis membaca buku-buku referensi yang berhubungan dengan tema penelitian.

HASIL PENELITIAN

1. **Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan**
   a. Proses Konsumen. Diketahui bahwa tenaga penjualan telah melakukan tugasnya sesuai dengan SOP yang ada. Yaitu melakukan promosi, menjual kendaraan kepada pelanggan, dan menjaga nama baik. namun terdapat satu SOP yang belum terlihat jelas dari proses di atas yaitu SOP membina hubungan baik dengan pelanggan. Melihat proses penjualan di atas, terlihat bahwa hubungan tenaga pemasaran dengan pelanggan hanya sampai kendaraan telah diterima oleh pelanggan, setelah itu tidak ada hubungan yang dibangun oleh tenaga pemasaran, atau ada hubungan konsumen dengan pihak perusahaan jika sistem pembeliannya adalah kredit. Akan tetapi, hubungan yang terjalin adalah antara

konsumen dengan bagian keuangan atau pihak Leasing. Padahal di dalam pengendalian internal jelas disebutkan adanya Integritas dan Nilai Etika yang harus dipegang oleh setiap karyawan PT. Istana Kebon Jeruk. Tidak dapat dipungkiri dalam praktiknya, mayoritas tenaga penjualan hanya mengejar target penjualan, sehingga hubungan baik hanya dibangun pada saat proses negosiasi hingga konsumen memutuskan pembelian kendaraan, jika sudah selesai proses jual beli sampai dengan kendaraan di tangan konsumen, putus sudah hubungan antara konsumen dengan tenaga pemasaran.

b. Proses Penjualan. Secara umum semua fungsi penjualan telah melakukan tanggung jawab dan wewenangnya masing-masing dengan baik. di mana tugas tenaga penjualan melakukan koordinasi dengan SPV terkait PO, kemudian SPV melakukan koordinasi dengan manajer penjualan dan bagian yang terkait serta manajer penjualan melakukan verifikasi data-data pemesanan.
c. Proses Akuntansi. Pada proses akuntansi terdiri dari bagian keuangan dan *accounting.* Jika melihat pada SOP yang ada menunjukkan bagian keuangan telah melakukan tugasnya dengan baik yakni melakukan pemeriksaan terhadap bukti pembayaran dan melakukan penginputan data penjualan ke dalam sistem, dengan melakukan koordinasi dengan SPV *sales* manajer penjualan, admin *sales* dan manajer keuangan. Hal tersebut telah sesuai dengan SOP bagian keuangan yaitu mengelola dan memantau sistem keuangan untuk menjamin bahwa sistem keuangan diselenggarakan secara akurat dan tepat waktu dan telah memenuhi aspek pengendalian internal yaitu menjamin otorisasi yang pantas atas transaksi.
d. Proses *Admin Sales.* Berdasarkan perbandingan antara DAD, SOP dan pengendalian internal diketahui terdapat satu fungsi yang tidak dilakukan oleh bagian admin namun dilakukan oleh bagian keuangan, yaitu mencetak bukti pembayaran. Artinya terdapat tumpang tindih *job desk* dan hal ini tidak sesuai dengan pengendalian internal yang baik yaitu pemisahan tugas yang cukup.
e. Proses Gudang. Berdasarkan perbandingan pada DAD, SOP dan pengendalian internal, bahwa pelaksanaan kerja bagian gudang telah sesuai dengan SOP dan memenuhi aspek pengendalian internal, yakni pemisahan tugas yang cukup. Sesuai dengan tugasnya bagian gudang menyiapkan kendaraan, menerbitkan surat keluar unit, surat jalan dan menyiapkan *Driver* pengiriman kendaraan.

f. Proses Pengiriman. Berdasarkan perbandingan pada DAD, SOP dan pengendalian internal, bahwa pelaksanaan kerja bagian pengiriman telah sesuai dengan SOP dan memenuhi aspek pengendalian internal, yakni pemisahan tugas yang cukup. Sesuai dengan tugasnya bagian pengiriman yaitu mengantarkan kendaraan kepada konsumen dengan berkoordinasi dengan bagian gudang, *sales* dan SPV *sales* serta membawa kelengkapan surat-surat kendaraan.

2. **Temuan SIA Penjualan**

Dari hasil pengamatan serta uraian yang telah penulis paparkan di atas, dapat dikemukakan bahwa semua proses penerimaan kas telah berjalan sesuai dengan pos-posnya masing-masing dan proses tersebut juga secara umum telah sesuai dengan teori penerimaan kas, meski tidak secara detail sama dengan teori. Ditambah lagi sistem penerimaan kas di PT. Istana Kebon Jeruk telah dilakukan dengan sistem komputerisasi yang didukung dengan aplikasi akuntansi. Hal ini menjadikan proses penerimaan kas dapat berjalan secara efektif dan efisien guna menunjang kinerja perusahaan.

Sistem penerimaan kas di atas juga sejalan dengan pengendalian internal di PT. Istana Kebon Jeruk, yaitu penilaian risiko. Di mana sistem pencatatan akuntansi telah mengikuti kemajuan teknologi, sehingga setiap pencatatan dan pelaporan dapat lebih akurat dan tepat waktu.

3. **Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan**

Evaluasi pengendalian internal bertujuan untuk melihat apakah prosedur kerja yang ditetapkan oleh perusahaan telah berjalan dengan efektif dan efisien atau tidak. Evaluasi ini dilakukan dengan cara membuat kuesioner atas dasar standar prosedur yang ditetapkan oleh perusahaan mengenai penjualan dan penerimaan kas usaha PT. Istana Kebon Jeruk kemudian diberikan kepada karyawan terkait yang melakukan pekerjaan atas penjualan dan penerimaan kas, selanjutnya penulis menganalisa atas hasil kuesioner yang telah dijawab oleh karyawan tersebut.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan di atas, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut; 1) Sistem informasi akuntansi di PT Istana Kebon Jeruk dilaksanakan secara komputerisasi. 2) Penjualan yang dilakukan oleh PT Istana Kebon

Jeruk ada dua jenis yaitu: Penjualan Tunai & Penjualan Kredit. 3) Sistem pencatatan dan pelaporan dalam sistem informasi akuntansi pada PT Istana Kebon Jeruk telah menggunakan *software Otoblitz.* 4) Sistem informasi akuntansi yang diterapkan perusahaan sebagian besar sudah tepat dan efektif karena sudah sesuai dengan teori pada BAB II sehingga dapat mendukung pengendalian intern perusahaan. 5) Perusahaan juga telah melakukan atau melaksanakan program pendidikan dan pelatihan, khususnya dalam bidang penjualan demi upaya meningkatkan kemampuan karyawan sesuai dengan kebutuhan pekerjaannya dengan harapan perusahaan memiliki karyawan yang berkompeten dan jujur dalam melakukan aktivitas di perusahaan. 6) Analisis regresi linear membuktikan secara parsial bahwa SIA penjualan berpengaruh terhadap pengendalian internal sebesar 0.406 dan SIA penerimaan akuntansi berpengaruh terhadap pengendalian internal sebesar 0.114. dan 7) Secara simultan bahwa SIA penjualan dan SIA penerimaan kas secara bersama-sama berpengaruh terhadap pengendalian internal sebesar 0.118.

Temuan di atas mengemukakan beberapa saran-saran perbaikan yang dapat direkomendasikan, di antaranya:

1. PT Istana Kebon Jeruk dapat membangun komunikasi efektif dengan *main dealer* (PT. Imora Motor) agar guna memperlancar sistem penjualan. Karena menurut penulis yang telah melakukan penelitian, sering terjadi keterlambatan inden yang cukup lama. Jika terjadi ketepatan waktu dalam pengiriman barang maka, secara otomatis tingkat kepuasan pelanggan akan meningkat dan mempengaruhi tingkat penjualan yang lebih tinggi
2. PT Istana Kebon Jeruk terus mendorong kinerja para tenaga penjualan untuk dapat memaksimalkan penjualan perusahaan. Seperti dengan pemberian bonus dan insentif yang menarik serta pemberian motivasi (*briefing* kerja).
3. PT Istana Kebon Jeruk secara konsisten melakukan pembenahan terhadap tugas dan tanggung jawab setiap karyawan, agar tidak terjadi *double position* yang dapat mengakibatkan kekeliruan-kekeliruan di masa mendatang.
4. Hasil analisis regresi membuktikan bahwa SIA penerimaan akuntansi memiliki pengaruh yang kecil terhadap pengendalian internal. Diharapkan perusahaan terus melakukan perbaikan-perbaikan terhadap sistem akuntansi guna menunjang efektivitas kerja yang lebih baik di masa mendatang.

DAFTAR PUSTAKA

Diana, Anastasia Lilies Setiawaty. (2011). Sistem Informasi Akuntansi perancangan, proses dan penerapan. *Yogyakarta: Penerbit Andi.*

Djanegara dan Yonathan Danusaputra. (2007). Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Dalam Efektivitas Pelaksanaan Pengendalian Intern Penjualan Studi kasus pada PT. Astra Internasional. *Jurnal Ilmiah Ranggagading, 7*(2), 74 – 79.

Hikmawati dan Rizal Effendi. (2014). Analisis sistem informasi akuntansi penjualan dan penerimaan kas pada CV. Lestari Motorindo. *Jurnal Akuntansi STIE MDP, 1*(2), 1 – 8.

James, A Hall. (2011). Sistem Informasi Akuntansi. *Jakarta: Salemba Empat.*

Keown, Arthur J. (2008). Manajemen Keuangan: Prinsip dan Penerapan. *Jakarta: Indeks.*

Mujahidin, Andi. (2016). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT. Hadji Kalla (Toyota) Cabang Pinrang. *Jurnal Riset, 4*(1), 1-13.

Mulyadi. (2008). Sistem Akuntansi. *Jakarta: Salemba Empat.*

Neva Saputri Hisata dan Siti Khairani. (2014). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Kredit PT. Batavia Prosperindo Finance Tbk Palembang. *Jurnal Akuntansi STIE MDP, 1*(2), 1 – 7.

Nova Fara Adibah, dkk. (2015). Analisis Sistem Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Dalam Upaya Peningkatan Pengendalian Intern. *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB), 26*(1), 1-6.