

Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT"X" Di Surabaya

Nadia Natalia Syahfitri¹, Wiratna², Achmad Daengs GS³, Diana Zuhroh⁴,
Sutini⁵, Tjandra Wasesa⁶, Heri Toni Hendro P⁷

¹⁻⁷ Universitas 45 Surabaya

Korespondensi penulis: nadiasyahfit123@gmail.com

Abstract : *This research was conducted at PT"X" in Surabaya. The purpose of this study was to determine the sales accounting information system that has been running at PT"X" in Surabaya. PT"X" uses the cash of sales method. This research is a research using qualitative methods, using data sources, namely observation, interviews, documentation conducted at PT"X" in Surabaya. The method used is the descriptive method which is an analysis using data obtained by the author from several document related to the company. The results of this study indicate that PT"X" implements sales payments in cash with the method of paying before the goods are received and the method of paying when the goods are received. The sales accounting information system at PT"X" in Surabaya still has a dual function between the sales function and the cash receipts function which is still carried out by the sales administration staff.*

Keywords : *Accounting Information System, Sales, Cash Sales*

Abstrak : Penelitian ini dilakukan di PT"X" di Surabaya. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan yang sudah berjalan pada PT"X" di Surabaya. PT"X" menggunakan metode penjualan secara tunai. Penelitian ini merupakan penelitian menggunakan metode kualitatif, dengan menggunakan sumber data yaitu observasi, wawancara, dokumentasi yang dilakukan pada P"X" di Surabaya. Metode yang digunakan yaitu metode diskriptif yang merupakan analisis menggunakan data yang di peroleh penulis dari beberapa dokumen yang terkait pada perusahaan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa PT"X" menerapkan pembayaran penjualan secara tunai dengan metode membayar terlebih dahulu sebelum barang di terima dan metode metode membayar saat barang diterima. Sistem informasi akuntansi penjualan pada PT"X" di Surabaya masih terjadi kerangkapan fungsi antara fungsi penjualan dan fungsi penerimaan kas yang masih dilakukan oleh staf administrasi penjualan.

Kata Kunci : Sistem Informasi Akuntansi, Penjualan , Penjualan Tunai

PENDAHULUAN

Pengaruh pada lingkungan bisnis yang semakin luas & kompleks menyebabkan persaingan sangat ketat diantara perusahaan. Hal itu mendorong para manajemen perusahaan untuk menciptakan kegiatan operasional perusahaan secara baik dan efisien sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai. Sistem informasi yang baik dan akurat menjadi salah satu penunjang penting suatu perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasionalnya.

Sistem informasi akuntansi sangat di butuhkan berbagai perusahaan dalam bidang apapun, supaya memudahkan perusahaan untuk melakukan sebagian besar kegiatan perusahaan, Tanpa informasi yang dihasilkan dari sistem informasi akuntansi, manajemen perusahaan tidak memiliki pertimbangan untuk merancang perencanaan kinerja yang dapat berguna untuk mencapai tujuan.

PT"X" merupakan perusahaan dagang bahan kimia tambahan pangan standart food grad. Sistem informasi akuntansi penjualan mengurai prosedur dalam melaksanakan operasional penjualan dan dapat memeberikan informasi kepada pihak yang berkepentingan

Received Juni 20, 2023; Revised Juli 21, 2023; Acapted: Agustus 31, 2023

* Nadia Natalia Syahfitri, nadiasyahfit123@gmail.com

berupa dokumen dan pihak yang memiliki wewenang dalam aktivitas bagian penjualan. Proses pengerjaan aktivitas penjualan secara baik dan efisien sangat dibutuhkan untuk mencegah penyimpangan dalam suatu perusahaan.

TINJAUAN PUSTAKA

DEFINISI SISTEM INFORMASI

Sistem informasi adalah suatu komponen saling berhubungan yang di olah menjadi sebuah informasi yang dapat disampaikan untuk mencapai suatu tujuan tertentu,

DEFINISI SISTEM INFORMASI AKUNTANSI

Menurut Eni Endaryati (2021:8) Sistem informasi adalah suatu yang memiliki berfungsi mengorganisasi prosedur, catatan, dan laporan yang telah diatur untuk mendapatkan data informasi akuntansi yang dibutuhkan untuk pertimbangan pengambilan keputusan yang dilakukan oleh pimpinan dan manajemen untuk memudahkan kegiatan operasional.

DEFINISI SIKLUS AKUNTANSI

Siklus akuntansi merupakan proses pencatatan akuntansi yang sistematis dan berurutan dengan tujuan untuk memproses segala bukti transaksi dan menjadi informasi akuntansi.

DEFINISI SIKLUS AKUNTANSI MANUAL

Siklus akuntansi manual merupakan proses pencatatan data informasi yang masih menggunakan sisitem manual dimana memanfaatkan sumber daya manusia tanpa menggunakan alat teknologi sistem (komputer). Adapun siklus akuntansi manual sebagai berikut :

1. Bukti Transaksi

Bukti transaksi merupakan dokumen yang berisi transaksi – transaksi keuangan yang terjadi pada operasional perusahaan.

2. Jurnal

Jurnal merupakan catatan pertama akuntansi yang berguna untuk mencatat, mengklarifikasi terjadi transaksi penjualan.)

3. Buku Besar

Buku besar merupakan rangkuman akun- akun yang dicatat pada jurnal sebelumnya. Dimana dipilah satu per satu akun yang terdapat pada jurnal dan dimasukkan sesuai debit dan kredit masing-masing.

4. Neraca Saldo

Neraca saldo merupakan menampilkan rangkuman dari akun transaksi beserta jumlah saldo terakhir sebelum penyesuaian yang di dapat dari posting buku besar.

5. Jurnal penyesuaian

Jurnal penyesuaian merupakan jurnal yang dibuat ketika da perubahan saldo pada suatu akun dan harus disesuaikan ke dalam buku besar perusahaan pada ahir periode.

6. Laporan keuangan

Laporan keuangan merupakan laporan yang menampilkan informasi situasi keuangan pada perusahaan yang bersangkutan. Laporan keuangan biasanya terdiri dari laporan laba rugi, neraca , dan laporan perubahan ekuitas.

7. Jurnal penutup

Jurnal penutup merupakan sebuah jurnal yang dibuat pada setiap akhir periode berjalan. Jurnal ini memiliki fungsi untuk menutup akun nominal dan menyiapkan neraca saldo akhir.

Gambar 2.1 alur siklus akuntansi manual



Sumber : Eni Endaryati (2021:29)

DEFINISI SIKLUS AKUNTANSI BERBASIS KOMPUTER

Siklus akuntansi yang berbasis komputer adalah sisitem akuntansi yang memnfaatkan jaringan komputer untuk alat teknologi untuk mengerjakan suatu pencatatan pelporan informasi keuangan pada perusahaan.

DEFINISI PENJUALAN

Menurut Mulyadi (2010 : 202), Penjualan adalah kegiatan yang terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, baik secara kredit maupun tunai.

FAKTOR – FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEGIATAN PENJUALAN

1. Produsen

Pihak produsen mempengaruhi penjualan yaitu dalam menghasilkan barang dan menentukan harga.

2. Konsumen / Pembeli

Daya beli mempengaruhi penjualan yaitu apabila daya beli konsumen meningkat maka penjualan juga meningkat. Selera konsumen juga termasuk hal yang penting karena selera konsumen yang mengalami perubahan kemungkinan dapat berpindah ke produk lain.

DEFINISI PENJUALAN TUNAI

Menurut mulyadi (2001:452) Sistem penjualan tunai merupakan suatu sistem yang berkaitan dengan sumber daya dalam suatu perusahaan, prosedur, data dan dokumen yang mendukung untuk pengorganisasian sistem transaksi penjualan, sehingga terdapat informasi yang dapat dimanfaatkan oleh pihak manajemen untuk pertimbangan peutusan keputusan.

METODE PENELITIAN

Penulisan penelitian ini menggunakan metode kualitatif yaitu metode diskriptif yang merupakan analisis penggunaan data yang di peroleh dari dokumen dan teori yang di terapkan perusahaan tidak dalam bentuk angka . Sumber data penelitian ini adalah data primer dari internal perusahaan dan data sekunder yang berupa dokumen dan lapiran tertulis yang berkaitan dengan perusahaan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN PADA PERUSAHAAN

PT"X" merupakan perusahaan yang bergerak di bidang distribusi dagang yang kegiatan utamanya yaitu penjualan bahan kimia makanan seperti pewarna makanan, pengawet dan pengental adonan makanan. Pihak – pihak yang terlibat dalam prosedur penjualan adalah staf administrasi penjualan, staf administrasi & keuangan, staf gudang dan sopir kirim di dalam pengawasan kimisaris, direktur dan manager umum. Dalam operasionalnya , PT"X" menerapkan sistem penjualan secara tunai .

PROSEDUR PENJUALAN TUNAI PADA PERUSAHAAN

1. **Prosedur order penjualan**
Prosedur order penjualan dilaksanakan oleh staf administrasi penjualan yang bertugas pelayanan pesanan pembeli. Pembeli melakukan pesanan kepada staf administrasi penjualan.
2. **Prosedur penerimaan kas**
Prosedur penerimaan kas ini dilaksanakan oleh staf administrasi penjualan untuk penerimaan pembayaran penjualan barang dagangan dari pihak pembeli.
3. **Prosedur pencatatan penjualan tunai**
Prosedur ini dilaksanakan oleh staf administrasi & keuangan untuk mencatat bagian tunai dalam jurnal penjualan.
4. **Prosedur pencatatan penerimaan kas**
Prosedur pencatatan penerimaan kas dilaksanakan oleh staf administrasi & keuangan untuk mencatat penerimaan kas ke dalam jurnal penerimaan kas berdasarkan data yang diperoleh.

DOKUMEN YANG DIGUNAKAN PT"X"

- 1) *Sales order (SO)*
Sales order adalah dokumen yang dibuat oleh perusahaan kepada pihak pembeli sebagai bentuk konfirmasi tentang barang yang akan dibeli oleh pihak pembeli tersebut. Informasi sales order (SO) berisi tentang produk seperti kuantitas, nama barang, jenis barang dan harga yang telah ditentukan.
- 2) *Faktur (invoice)*
Faktur berguna sebagai bukti tertulis dari penjualan tentang daftar barang yang dibeli oleh pembeli lengkap dengan nama barang, jumlah barang, dan harga barang.
- 3) *Surat jalan*
Surat jalan yaitu dokumen yang salah satu dokumen yang berisi berkas penting memuat informasi tentang pengiriman barang. Surat jalan digunakan oleh pihak staf gudang agar barang yang tertera di surat jalan tersebut bisa keluar dari pergudangan. Surat jalan berisi informasi tentang nomor surat, nama penerima barang, spesifikasi barang, berat, jumlah barang, harga barang dan tanggal pengiriman barang.

SISTEM PENERIMAAN KAS

1. Penerimaan kas secara *CBD (cash before Delivery)*
Prosedur ini diterapkan oleh PT"X" untuk penerimaan kas atas penjualan barang dagang. Sistem ini diterapkan agar tidak terjadi penyimpangan atau tagihan tertunda antara pembeli dan staf administrasi penjualan, serta dapat memudahkan pencatatan jurnal penjualan dan jurnal penerimaan kas.
2. Penerimaan kas secara *COD (Cash on Delivery)*
Prosedur penerimaan kas *COD (Cash On Delivery)* dilakukan saat barang telah diterima oleh pembeli. Prosedur ini diterapkan oleh PT"X" kepada pembeli tertentu saja. Prosedur ini hanya untuk pembeli yang telah melakukan kesepakatan sebelumnya pada perusahaan.

CATATAN AKUNTANSI YANG DIGUNAKAN

- a) Jurnal penjualan
Jurnal penjualan digunakan untuk pencatatan nominal produk atau barang yang telah dijual oleh perusahaan. Tujuan jurnal penjualan yaitu untuk mengawasi seluruh kegiatan transaksi yang berlangsung pada PT"X". Pencatatan dalam jurnal penjualan ini membantu mencari atau melacak transaksi penjualan. Untuk membuat jurnal penjualan yang baik dapat dipertanggungjawabkan oleh bagian staf administrasi & keuangan yang harus mengerjakannya secara cermat dan teliti.
- b) Jurnal penerimaan kas
Jurnal penerimaan kas berfungsi untuk pencatatan setiap bagian penjualan menerima dana kas dari pihak pembeli melalui penjualan barang secara tunai.
- c) Neraca
Laporan neraca akan memberikan informasi nilai keuangan, sehingga PT"X" dapat lebih memahami posisi keuangannya. Neraca berfungsi untuk merangkum aset, kewajiban, ekuitas perusahaan. Laporan neraca adalah laporan keuangan yang menyajikan gambaran tentang nilai yang dimiliki perusahaan.
- d) Laporan laba rugi
Laporan laba rugi merupakan laporan yang berisi informasi pendapatan dan pengeluaran (beban) serta laba rugi yang didapat. Melalui laporan laba rugi bisa diperlihatkan kinerja keuangan. Laporan laba rugi juga berfungsi sebagai alat memonitor kemajuan dan kekurangan keuangan perusahaan.

KESIMPULAN DAN SARAN

KESIMPULAN

Berdasarkan data dan penelitian yang telah dilakukan penulis terhadap sistem informasi akuntansi penjualan pada PT"X" dapat disimpulkan bahwa

1. PT"X" di Surabaya dalam kegiatan penjualannya menerapkan sistem penjualan tunai. Dimana hal ini dilakukan supaya siklus keuangan di perusahaan tetap stabil. Metode pembayaran penjualan tunai yang diterapkan adalah *CBD(Cash Before Delivery)* dimana pembeli membayar dulu barang yang akan dibeli sebelum barang diterima dan *COD(Cash on Delivery)* dimana pembeli membayar tunai saat dikirim melalui sopir kirim.
2. Dalam pengerjaannya, struktur organisasi perusahaan menggambarkan adanya pembagian tugas yang cukup. Walaupun terdapat adanya perangkapan tugas.
3. Pada staf administrasi penjualan yang melakukan perangkapan tugas pada fungsi penjualan dan fungsi penerimaan kas. Namun, Fungsi akuntansi telah terpisah dengan fungsi penerimaan kas.

SARAN

Dari pemaparan diatas bahwa penulis dapat memberikan saran sebagai berikut :

1. Perkembangan sistem informasi akuntansi pada penjualan di PT"X" telah mampu memenuhi kebutuhan dengan menerapkan penjualan tunai. Namun terdapat salah satu fungsi yang terkait tidak dirangkap, dikerjakan satu orang. Sehingga mampu meminimalisir adanya kesalahan ataupun kecurangan yang bisa terjadi.
2. PT"X" diharapkan lebih memperhatikan sesuatu efektivitas. Pengendalian intern sehingga sistem informasi yang didapat telah efektif dan efisien. PT"X" diharapkan memisahkan antara fungsi penjualan dengan fungsi penerimaan kas dalam rangka menghindari adanya penyimpangan yang dilakukan oleh bagian yang terkait karena adanya efektivitas pengendalian intern yang lebih baik dapat mendorong sistem informasi akuntansi semakin lebih baik.
3. PT"X" diharapkan rutin melakukan evaluasi dan pengawasan terhadap sistem dan prosedur yang diterapkan pada penjualan tunai dengan harapan PT"X" dapat menetapkan kebijakan supaya perusahaan dapat lebih maju dan berkembang.

DAFTAR PUSTAKA

- Chanifah, Ummi. (2018). Akuntansi Keuangan, Surakarta Penerbit CV Putra Nugraha.
- Delimah Ahmad, Zahrah (2017). Penerapan Sistem Informasi Penjualan Akuntansi Penjualan PT Columbus Citra bumi Sulawesi Kabupaten Majene. (Skripsi Sarjana: Universitas Muhammadiyah Makasar)

- Endaryati, Eni. (2021). Sistem Informasi Akuntansi, Semarang: Penerbit Yayasan Agus Teknik
- Fauzi Putri, Ulfasari. (2019). Analisis Terhadap Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Untuk Meningkatkan Pengendalian Internal Pada PT Jasindo LintasTama di Jakarta (Skripsi Sarjana : Universitas Bhayangkara Surabaya)
- Indriyani, Fitri,Yunita, Ayu Muthia Dinda, Surniandari Artika, Sriyadi.(2019). Analisa Perancangan Sistem Informasi, Yogyakarta :Penerbit Graha Ilmu
- Jaelani Enjen.(2021). Pratikum Akuntansi Lembaga / Instansi Pemerintah. Bogor: Penerbit Yudhistira
- Kartika Nirngum, Dewi Mukti. (2020) Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada CV Surya Kencana Semarang (Skripsi Sarjana: Universitas Semarang
- Marina Anna, Wahjono Sentot Imam, Syaban Ma'ruf, Suarn Agusdiwana.(2017).Sistem Informasi Akuntansi Teori dan Pratik, Surabaya : Penerbit UM Surabaya
- Mulyadi.2018.Sistem Akuntansi Edisi 4 .Jakarta : Penerbit Salemba Empat
- Nur, Mardiana. (2013) Analisis Sistem Akuntansi Penjualan Pada PT Tiga Berlian Sejahtera Pekanbaru (Skripsi Sarjana: Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau Pekanbaru
- Prastyaningtyas Efa Wahyu.(2019).Sistem Informasi Akuntansi. Semarang Penerbit CV. Azizah Publishing,Malang
- Pratama Priyo Candra .(2018). Komputer Akuntansi. Bogor : Penerbit Yudhistira
- Romney Marshall B, Steinbart paul john.(2019). Sistem Informasi Akuntansi Edisi 13 .Jakarta : Penerbit Salemba Empat
- Syafriadi, (2021) Analisis Sistem Infomasi Akuntansi penjualan dan penerimaan kas pada PT OZE POWER SWITCH CABANG MAKASAR. Universitas Muhammadiyah Makasar (Skripsi Sarjana: Universitas Muhammadiyah Makasar)
- Tauresia Kesuma,Amelia., Manisih, Susiana., Subiyanto., Firmansyah. (2020). Siklus Akuntansi Perusahaan Dagang. Jakarta: Penerbit Modul Pembelajaran Ekonomi Madrasah Aliyah
- Tjandrakirana, Rina, Ermani, Budiman, Anton Indra., (2021) Pengantar Akuntansi 1. Palembang : Penerbit : CV Amanah