

**“Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Untuk Meningkatkan
Laba Pada PT. FULLXIN”**

(Study Kasus di Area Safe N’ Lock Sidoarjo)

**Oleh : Anggi Yanuarti
NIM : 16310319**

**Dr. Hj. Sri Rahayu,SE.,MM
Rika Yulianti, SE.,MM**

**Program Studi Akuntansi
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mahardhika Surabaya
Email : Anggiyanuarti3424@gmail.com
Rahayu.mahardhika@gmail.com
rikayulianti@gmail.com**

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan (1) untuk mengetahui penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT.FullXin Indonesia (2) mengetahui efektivitas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT.FullXin telah berjalan sehingga dapat meningkatkan Laba bagi Perusahaan. Penelitian ini merupakan penelitian dan pengembangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, teknik pengumpulan data dari wawancara ini terdiri dari : observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik pengembangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan ini menggunakan perbandingan teori milik Mulyadi (2016). Sebagian sistem perbandingan sudah sesuai dengan teori milik Mulyadi (2016) seperti fungsi-fungsi yang terkait, dokumen apa saja yang digunakan dalam sistem penjualan, serta catatan-catatan apa saja yang digunakan. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa sebagian sistem sudah sesuai tetapi dalam sistem fungsi pengiriman dan fungsi penjualan terdapat perangkapan fungsi yang mengakibatkan keterlambatan pada proses pengiriman, sedangkan permintaan dari pelanggan adalah pengiriman yang tepat waktu dan sesuai dengan prosedur standart perusahaan pelanggan. dengan kata lain, apabila pelanggan merasa puas dengan kinerja yang dilakukan maka orderan pun akan datang lebih banyak sehingga dapat menambah laba bagi perusahaan. Dikarenakan PT.FullXin Indonesia ini merupakan perusahaan yang baru berdiri dan hanya memiliki satu pelanggan. maka saran dari peneliti adalah membedakan tugas atau bagian tiap-tiap fungsi dikarenakan setiap fungsi memiliki tanggung jawab dan tugasnya masing-masing, memperhitungkan dengan cermat pengeluaran dan pemasukan kas dan laba sehingga perusahaan dapat berjalan dengan seimbang, membuka kerjasama dengan perusahaan lain yang bergerak pada bidang yang sama dengan meningkatkan kualitas produk yang sesuai dan pengiriman yang tepat waktu.

Kata Kunci : Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, Laba.

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Salah satu dampak globalisasi yang paling menonjol adalah pesatnya teknologi. Berkembangnya teknologi ini juga menyebabkan persaingan bisnis semakin ketat. Teknologi di gunakan untuk menghasilkan informasi. Informasi adalah data yang diolah menjadi bentuk yang lebih berguna dan lebih berarti bagi penerima. Informasi yang di dapat ini nantinya akan berpengaruh pada pengambilan keputusan yang di buat oleh para manager dan pengguna akuntansi lainnya.

Keputusan yang di ambil nantinya akan memberikan dampak bagi perusahaan, baik hal itu berdampak baik ataupun buruk. Hal itu bergantung pada perusahaan dalam mengolah informasi yang di dapatkannya dari teknologi. Dalam menyatakan informasi yang baik adalah informasi yang dapat di sediakan oleh waktunya, bermanfaat dan dapat diandalkan. Banyak perusahaan yang berupaya untuk mendapatkan informasi yang baik untuk perusahaannya. Dalam sebuah perusahaan terdapat sistem – sistem Akuntansi yang dijalankan untuk keperluan usahanya. Sistem akuntansi merupakan salah satu sistem informasi di antara berbagai sistem – sistem informasi yang digunakan oleh management dalam mengubah perusahaan. Menurut Mulyadi (2016; 3) sistem akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang di koordinasikan sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang di butuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan oleh perusahaan.

Sistem informasi akuntansi merupakan sebuah sistem yang dapat memproses data dan transaksi guna menghasilkan informasi yang bermanfaat

untuk merencanakan, mengendalikan, dan mengoperasikan bisnis. Sistem informasi akuntansi dirancang sesuai dengan situasi, kondisi dan kebutuhan masing – masing perusahaan. Pada perusahaan dagang terjadi metode transaksi penjualan secara langsung dan tidak langsung, dengan melakukan penjualan langsung/ tunai maka perusahaan akan lebih cepat mendapatkan kas, kas ini nantinya akan dapat di gunakan untuk keperluan perusahaan lainnya ataupun untuk membeli persediaan barang, dalam metode penjualan langsung atau tunai terdapat fungsi – fungsi Lainnya yang akan bertugas sesuai dengan tugas nya tersendiri. seperti halnya PT. FullXIn Indonesia, industri pembuatan material *heel* yang terletak di area pergudangan *safe n lock*, Rangka kidul, Sidoarjo.

PT.FullXIn Indonesia juga bergerak di bidang jasa yang meliputi pengerjaan alas kaki seperti *socklining*, *Heel*, *foam* dan lainnya, Salah satu *customernya* adalah PT.ECCO Indonesia .Namun yang penulis teliti kali ini hanyalah pembuatan *Heel* material pendukung untuk sepatu yang dibuat oleh PT.FullXIn Indonesia. Penulis meneliti apakah Sistem Informasi Akuntansi sudah berjalan pada perusahaan pembuatan material pendukung sepatu ini. Untuk mengetahui Apakah PT.FullXIn Indonesia telah memakai dan menjalankan Sistem Informasi Akuntansi penjualan secara efektif untuk meningkatkan keefektifan penghasilan laba perusahaan atau tidak, maka penulis melakukan penelitian langsung ke perusahaan tersebut, nantinya hasil dari penelitian tersebut yang berupa teori – teori akan di bandingkan dalam laporan kerja pokok yang penulis dapatkan semasa perkuliahan. Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk meneliti sistem akuntansi penjualan dalam bentuk laporan kerja praktek dengan judul : “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Untuk Meningkatkan laba pada PT. FULLXIN” (Study Kasus di Area pergudangan *Safe N' Lock*, Sidoarjo).

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas maka dapat di rumuskan permasalahan yang ditemui dalam penelitian ini adalah “Bagaimanakah Sistem Informasi Akuntansi Penjualan yang diterapkan pada PT.FullXIn Indonesia dan juga Apakah sistem Informasi Akuntansi Penjualan telah berjalan secara efektif sehingga dapat meningkatkan laba bagi perusahaan”?

Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT.FullXIn Indonesia.
2. Untuk mengetahui efektifitas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan telah berjalan sehingga dapat meningkatkan laba bagi perusahaan.

Manfaat Penelitian

1. Sebagai bahan masukan, informasi, serta perbandingan bagi para peneliti lainnya dengan judul yang sama di masa yang akan datang serta sumbangan pemikiran bagi pengembangan ilmu pengetahuan ekonomi akuntansi dari pihak penulis.
2. Sebagai bahan tambahan dan masukkan bagi perusahaan yang dapat dijadikan pertimbangan di dalam perbaikan dan pengembangan perusahaan di masa yang akan datang.
3. referensi mengenai Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai bagi para mahasiswa yang akan mengambil judul penelitian seperti ini atau mengembangkan penelitian ini agar lebih luas.

TINJAUAN PUSTAKA

Sistem Infomasi Akuntansi Penjualan

Menurut Romney,Steinbart (2016:3) Sistem adalah serangkaian dua atau lebih komponen yang saling terkait dan berinteraksi untuk mencapai tujuan.

Sedangkan informasi menurut Romney,Steinbart,(2016:4) adalah hasil pemrosesan, manipulasi dan perorganisasian/ penataan dari sekelompok data yang mempunyai nilai pengetahuan bagi penggunanya.

Akuntansi pada dasarnya merupakan sistem pengolahan informasi yang menghasilkan keluaran berupa sebuah informasi akuntansi seperti informasi keuangan yang bermanfaat bagi pemakai informasi. Akuntansi juga berfungsi sebagai alat mencatat dan menyajikan laporan keuangan untuk mempermudah manajemen dalam mengelola perusahaan, Mulyadi (2016:5).

Menurut Baridwan,Zaki (2015:4) Definisi sistem akuntansi adalah formulir-formulir,catatan- catatan prosedur- prosedur, dan alat- alat yang digunakan untuk mengelola data mengenai usaha suatu kesatuan ekonomis dengan tujuan untuk menghasilkan umpan balik dalam bentuk laporan- laporan yang diperlukan, oleh manajemen untuk mengawasi usahanya, dan bagi pihak- pihak lain yang berkepentingan seperti pemegang saham, kreditur, dan lembaga- lembaga pemerintahan untuk menilai hasil operasi. Pengertian yang dijabarkan dapat ditarik kesimpulan sistem Informasi akuntansi adalah sekumpulan sumber daya (manusia, formulir, catatan, prosedur, dan laporan) yang dikordinasi untuk mengubah data atau mengolah data dari kegiatan perusahaan menjadi informasi keuangan dalam bentuk laporan keuangan yang dibutuhkan dan selanjutnya dapat dikomunikasikan kepada manajemen guna pengambilan keputusan dalam

pengelolaan perusahaan serta untuk memberikan informasi kepada pihak – pihak lain yang berkepentingan seperti pemegang saham, kreditur dan lembaga-lembaga pemerintahan untuk menilai hasil kegiatan perusahaan.

Sedangkan Menurut Baridwan (2015: 112) Sistem Akuntansi Penjualan adalah urutan kegiatan sejak diterimanya pesanan dari pembeli, pengiriman barang, pembuatan faktur (penagihan) dan pencatatan penjualan.

Laba

Baridwan (2015:55) menyatakan bahwa Laba adalah kenaikan modal (aktiva bersih) yang berasal dari transaksi sampingan atau transaksi yang jarang terjadi dari suatu badan usaha, dan dari semua transaksi atau kejadian lain yang mempunyai badan usaha selama satu periode, kecuali yang timbul dari pendapatan atau investasi pemilik. Sementara itu, laba dalam Akuntansi didefinisikan sebagai selisih antara harga penjualan dengan biaya produksi. Laporan laba/rugi juga disebut *profit dan loss*, adalah laporan yang menunjukkan pendapatan, pengeluaran, dan laba atau rugi yang dihasilkan perusahaan selama periode waktu tertentu. Laporan ini adalah salah satu laporan keuangan inti perusahaan yang menunjukkan laba dan rugi selama periode waktu tertentu yang didapat dengan cara menghitung laba bersih perusahaan dengan mengurangi total biaya dari total pendapatan.

Tujuan utama dari semua laporan ini adalah untuk mengkomunikasikan profitabilitas dan kegiatan bisnis kepada investor dan kreditor serta mengetahui seberapa efisien perusahaan dalam menghasilkan laba dari total pendapatan. Beberapa jenis laba adalah : Laba kotor, Laba bersih, Laba operasi, Laba sebelum pajak.

Sistem Penjualan Tunai

Sistem penjualan tunai merupakan sistem yang dilakukan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Jaringan prosedur yang membentuk sistem informasi akuntansi dari penjualan tunai menurut Mulyadi (2016:469) adalah : Prosedur Order Penjualan, Prosedur Penerimaan Kas, prosedur Pencatatan Penjualan, Prosedur Penyetoran Kas ke Bank, Prosedur Pencatatan Penerimaan Kas , Prosedur Pencatatan Harga Pokok Penjualan.

Sedangkan Dokumen-dokumen penjualan tunai antara lain : Order penjualan barang ,Nota Penjualan Barang, Perintah penyerahan Barang, Faktur Penjualan, Jurnal Penjualan.

Bagian yang terkait dalam sistem penjualan tunai menurut Mulyadi (2016:462) adalah : Bagian pesanan penjualan, Bagian Gudang, Bagian pengiriman, Bagian pembuatan faktur, Bagian akuntansi.

Sistem Penjualan Kredit

Penjualan kredit adalah kelonggaran yang diberikan perusahaan kepada pelanggan pada waktu melakukan penjualan, kelonggaran- kelonggaran yang diberikan biasanya dalam bentuk memperbolehkan pelanggan tersebut membayar kemudian atas suatu transaksi penjualan atau jasa, misalnya dengan beberapa syarat penjualan. Sistem penjualan kredit adalah kegiatan penjualan terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, baik secara kredit atau tunai. Dalam transaksi penjualan kredit jika order pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai piutang kepada

pelanggannya, Mulyadi (2016: 160). Ada beberapa fungsi yang memegang peranan penting dalam prosedur penjualan kredit menurut Mulyadi (2016: 168-169) fungsi tersebut adalah : Fungsi penjualan, Fungsi Kredit, Fungsi Gudang, Fungsi pengiriman, Fungsi Penagihan, Fungsi akuntansi.

Sedangkan Menurut Mulyadi (2016:170-172) Dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan kredit adalah : Surat order pengiriman dan tembusannya, Faktur dan tembusannya, Rekapitulasi harga pokok penjualan, Bukti memorial, Catatan Akuntansi.

Sistem Penerimaan Kas dari Piutang

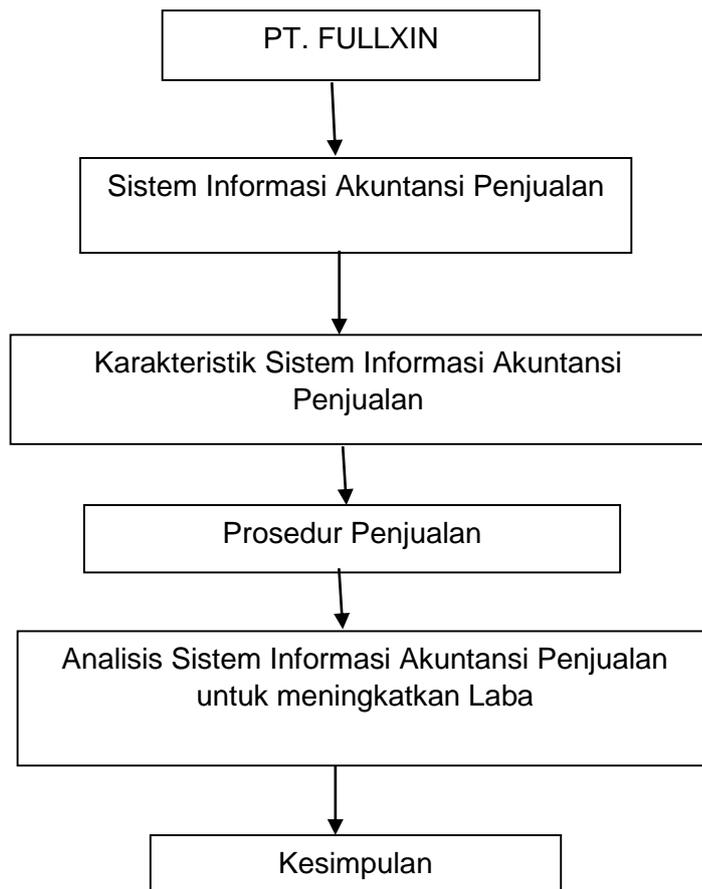
Sistem penerimaan kas adalah suatu prosedur catatan yang dibuat untuk melaksanakan kegiatan penerimaan uang yang berasal dari berbagai macam sumber, yaitu : penjualan tunai, penjualan aktiva tetap, pinjaman, dan setoran modal baru. Wiratna (2015: 96) sedangkan definisinya sendiri di tariklah kesimpulan bahwa sistem penerimaan kas adalah suatu prosedur yang digunakan untuk menerima hasil dari penjualan yang telah dilakukan oleh perusahaan, baik penjualan tunai maupun penjualan kredit. piutang adalah hasil dari pembayaran yang di dapat dari tunai maupun kredit. piutang meliputi jumlah yang harus di bayar pelanggan, karyawan, dan afiliasi atas akun terbuka, wesel serta pinjaman dan bunga akrual atas saldo semacam itu. Dari hasil di terimanya pembayaran piutanglah yang nantinya akan menjadi sebuah laba bagi perusahaan.

Penerimaan kas pada piutang seharusnya mewajibkan debitur melakukan pembayaran dengan menggunakan cek atas nama, yang secara jelas mencantumkan nama perusahaan yang berhak menerima pembayaran diatas cek, dengan cek atas nama ini, perusahaan terjamin akan menerima kas dari debitur. Sehingga kecil kemungkinan orang yang tidak berhak atas menguangkan cek dari

debitur untuk kepentingan pribadi. Sistem penerimaan kas dari piutang dibagi 2 cara yaitu :Prosedur penerimaan kas dari piutang melalui penagih perusahaan dan Prosedur penerimaan kas dari piutang melalui pos.

Dalam penerimaan kas terdapat fungsi yang terkait untuk menjalankan penjualan dan penerimaan kas dengan baik, seperti : fungsi penagih, fungsi kas, fungsi akuntansi ,Fungsi sekertariat, dan fungsi pemeriksa intern. Dokumen-dokumen yang biasa digunakan dalam pencatatan akuntansi penerimaan kas dari piutang adalah : surat pemberitahuan, daftar surat pemberitahuan, bukti setor bank dan kwitansi.

Kerangka Konseptual



Gambar 2.3 Kerangka Pemikiran Penelitian

Sumber : Pemikiran Peneliti

METODE PENELITIAN

Lokasi dan Waktu Penelitian

obyek penelitian adalah PT.FullXin Indonesia yang berlokasi di kawasan pergudangan Safe N' Lock, lingkaran timur, Sidoarjo. Perusahaan ini bergerak di bidang jasa dan pembuatan komponen-komponen sepatu seperti *foam evah*, *shanks*, *Heel*, *slowmotion TPU*, dan lain sebagainya. Adapun penelitian yang di butuhkan penulis adalah kurang lebih 3 bulan lamanya yaitu September 2019- November 2019.

Metode Analisis

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode pendekatan kualitatif analisis sistem informasi penjualan pada PT. FullXin Indonesia dan di bandingkan dengan teori milik Mulyadi 2016 dalam sistem penjualannya. Karena disini PT.FullXin Indonesia adalah perusahaan yang baru berdiri, maka mereka hanya melayani 1 (satu) *customer* yaitu PT. ECCO Indonesia dengan menggunakan sistem penjualan kredit. Dan pembayaran dalam jangka waktu 40 hari setelah barang dikirimkan, penulis juga mengambil beberapa dokumentasi dan sample seperti surat jalan, *purchase order*, *invoice*, dokumen bea cukai, kwintansi pembayaran dan lain-lain. juga mewawancarai beberapa staf yang bertugas berkenaan dengan sistem penjualan dan pengiriman.

ANALISIS HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Obyek Penelitian

PT.FullXin pertama kali didirikan di Dong Guan, China pada tahun 2000. Dengan kapasitas 600 karyawan. Kemudian pada tahun 2016, beranak cabang di Vung Tao, Vietnam dengan kapasitas 150 karyawan. PT. FullXin adalah

perusahaan pembuatan komponen sepatu. Bekerja sama dengan perusahaan pembuatan sepatu terkemuka di dunia seperti halnya PT. Ecco. Fullxin group bergerak di bidang jasa dan pembuatan komponen-komponen sepatu seperti *foam evah, shanks, Heel, slowmontion TPU*, dan lain sebagainya.

pada 27 November 2017 di bukalah PT.FullXin Indonesia berdasarkan akta notaris yang dibuat oleh notaris Moch. Syamsudin, S.H, M.Kn. telah memperoleh persetujuan dari menteri kehakiman dan hak asasi manusia republik Indonesia melalui surat keputusan no : AHU-0055269.AH.01.01 tahun 2017 dan izin prinsip penanaman modal asing no : 4591/1/IP/PMA/2017 yang di pimpin oleh direktur utama bpk. Hendro Pranoto, terletak di kawasan pergudangan Safe N' Lock, lingkaran timur, Sidoarjo. Pada awal berdirinya perusahaan ini hanya menampung 75 karyawan. Dari order yang semakin hari semakin banyak, sampai saat ini karyawan yang dimiliki sebanyak kurang lebihnya 100 karyawan. Produksi *heel* pada di lakukan oleh perusahaan ini pada agustus 2019. Dengan permintaan order yang di pesan oleh pelanggan perminggu nya. Sedangkan Produk jasa dari perusahaan ini adalah pengerjaan socklining yang merupakan alas sepatu dan sandal dari pelanggan PT.ECCO Indonesia. Sementara perusahaan ini hanya melayani satu pelanggan dikarenakan perusahaan ini baru saja didirikan di Indonesia.

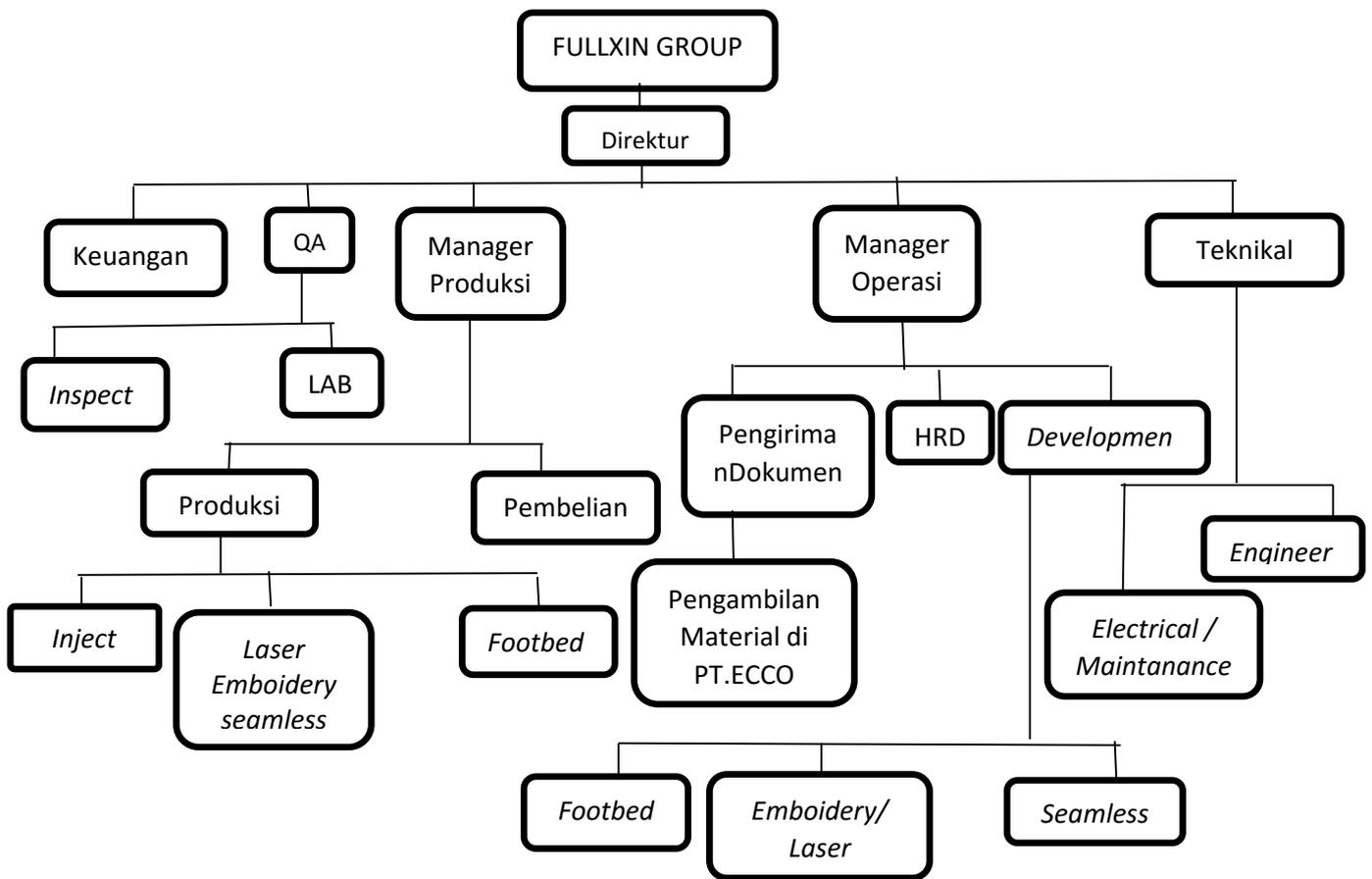
Visi Perusahaan :

PT.FullXin Indonesia akan menjadi salah satu perusahaan industri alas kaki yang bisa menjadi pilihan pabrik sepatu karena kualitas dan kenyamanan dibidang alas kaki di Indonesia dengan mengutamakan pada pertumbuhan yang berkelanjutan serta pembangunan kompetensi melalui pengembangan sumberdaya manusia, management teknologi, dan tata kelola perusahaan yang baik dan didukung oleh tenaga yang ahli.

Misi Perusahaan :

1. Meningkatkan daya saing perusahaan di industri alas kaki dengan mengembangkan pelayanan dan teknologi terbaik pada konsumen dengan memenuhi harapan industri sepatu.
2. Meningkatkan pelatihan Sumber Daya Manusia untuk menghasilkan tenaga kerja yang berkualitas dan menciptakan lingkungan kerja yang kondusif, serta menyediakan lapangan kerja yang luas.

Struktur Organisasi



Gambar 4.1 Bagan Alur Struktur Organisasi PT.Fullxin Indonesia

Sumber : PT.FullXin Indonesia

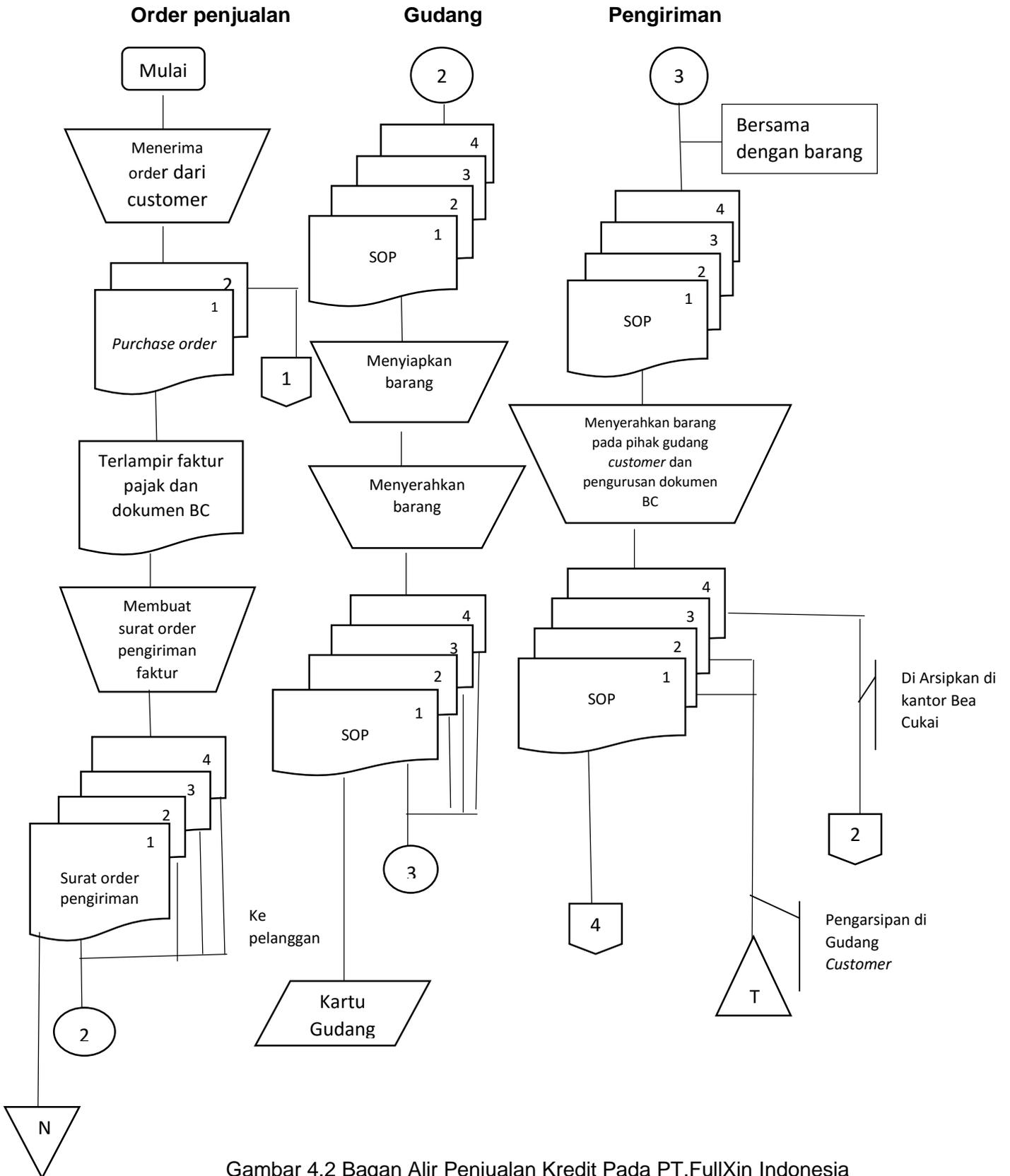
Dalam transaksi penjualannya, untuk saat ini PT.FullXin Indonesia menggunakan sistem penjualan kredit. Dikarenakan perusahaan yang baru berdiri ini hanya melayani pemesanan produk Hell dari satu pelanggan yaitu PT.ECCO Indonesia. Dalam sistem penjualan kreditnya, direktur PT.FullXin Indonesia dan PT.ECCO Indonesia menyetujui atau menandatangani surat perjanjian kerjasama dengan di sebutkannya pencairan kas pada PT.FullXin Indonesia per 40 (empat puluh) hari setelah pengiriman. Setelah menandatangani surat perjanjian kerjasama PT.ECCO Indonesia meminta pengauditan Bea Cukai pada PT.FullXin Indonesia. Dokumen yang digunakan sebagai dasar pencatatan akibat terjadinya aktifitas penjualan kredit pada PT.FullXin Indonesia adalah : Surat Jalan, Kwitansi pembayaran, Dokumen Bea Cukai, Dokumen order pemesanan / *purchase order* , Faktur penjualan / *invoice*, Surat order pengiriman / *packing list*, Faktur pajak. Adapun catatan akuntansi yang di gunakan dalam sistem penjualan kredit PT.FullXin yaitu Jurnal Penjualan.

Adapun informasi yang di perlukan oleh management PT.FullXin dari Penjualan Kredit adalah :

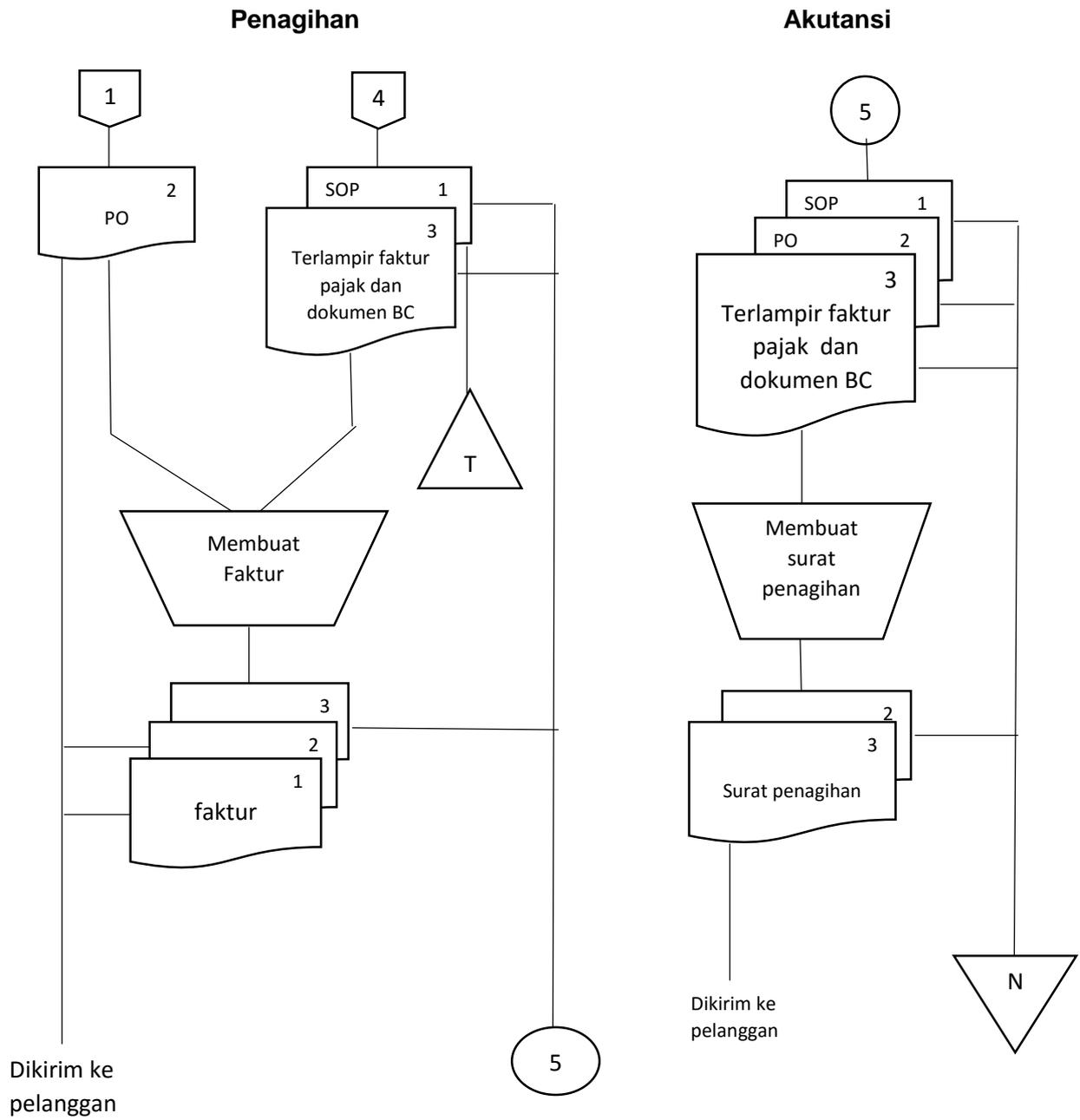
- a. Jumlah pendapatan penjualan menurut jenis produk selama jangka waktu tertentu.
- b. Jumlah piutang pelanggan dalam jangka waktu tertentu dari hasil transaksi penjualan kredit.
- c. Jumlah harga pokok produk yang dijual selama jangka waktu tertentu.

Adapun jaringan prosedur yang membentuk Sistem Penjualan Kredit PT.FullXin Antara lain : ProsedurPenjualan, Prosedur Pengiriman, Prosedur Pencatatan Piutang, Prosedur Penagihan. Prosedur Pencatatan Penjualan.

Bagan Alir Sistem Penjualan Kredit pada PT. FullXin Indonesia



Gambar 4.2 Bagan Alir Penjualan Kredit Pada PT.FullXin Indonesia



Gambar 4.2 Bagan Alir Penjualan Kredit Pada PT.FullXin Indonesia

Bagan allir dokumen dari sistem penjualan kredit PT. FullXin Indonesia sesuai dengan bagian yang terkait :

1. Bagian Order Penjualan

- a. Menerima order dari pelanggan
- b. Berdasarkan surat order yang di terima dari pelanggan, maka dibuatlah surat order pengiriman serta mencantumkan dokumen terlampir faktur pajak
- c. Mendistribusikan surat order pengiriman lembar 1,2,3,4 kebagian gudang
- d. Menerima surat order pengiriman lembar 1 dan dokumen Bea Cukai dari pelanggan sebagai bentuk penagihan lalu kemudian di arsipkan

2. Bagian Kredit

- a. Berdasarkan surat order pengiriman lembar pertama sampai dengan lembar 4 dari bagian penjualan, maka dilakukan pemeriksaan status kredit dari pihak pelanggan
- b. Membuat faktur pajak berdasarkan pengiriman order

3. Bagian Gudang

- a. Menyiapkan barang yang akan dikirim ke pelanggan berdasarkan surat order pengiriman lembar 1,2,3,4 dari bagian order penjualan
- b. Barang yang sudah disiapkan oleh pihak gudang berserta dengan surat order pengiriman lembar 1,2,3,4 akan dikirimkan ke bagian pengiriman beserta lampiran invoice.
- c. Berdasarkan surat order pengiriman lembar 1 akan di rekap ke kartu Gudang atau dokumen gudang setiap pengiriman

4. Bagian Pengiriman

- a. Surat order pengiriman beserta barang yang diterima bersama dengan lampiran 1,2,3,4 dari pihak gudang
- b. Menaikkan barang ke angkutan untuk dikirim ke pihak pelanggan

- c. Menyerahkan barang pada pihak customer dengan surat order pengiriman lembar 1,2,3,4
- d. Mengembalikan surat order pengiriman lembar 1 ke bagian pengiriman yang telah di stempel oleh pihak gudang pelanggan, kemudian lembar 2 dan 3 akan di ambil oleh bagian gudang pelanggan untuk di arsipkan bersama dokumen Bea Cukai, lalu lembar 4 di ambil oleh pihak gudang pelanggan sebagai tanda bukti dan proses pengecekan barang berdasarkan barang yang dikirim
- e. Surat order pengiriman lembar 1 akan diarsipkan permanen oleh bagian order penjualan dan pihak pengirim akan menerima dokumen dari Bea Cukai dari pihak gudang pelanggan

5. Bagian Penagihan

- a. Menurut faktur berdasarkan surat order pengiriman lembar 1 beserta dokumen Bea Cukai yang di terima dari pihak gudang pelanggan oleh bagian penjualan PT.FullXin Indonesia
- b. Mengirim lembar 1 ke customer beserta dokumen Bea Cukai, dan faktur pajak dari bagian kredit
- c. Mengirim rekapan semua order pengiriman dari pihak gudang ke pihak pelanggan bagian kasir untuk penagihan terlampir invoice beserta dokumen Bea Cukai setiap order pengiriman
- d. Menerima bukti tagihan berupa cek dari pihak customer senilai dari harga barang yang telah di kirimkan
- e. Menyerahkan bukti pembayaran dari pihak pelanggan kepada bagian order penjualan untuk di arsipkan dan diberikan kepada bagian piutang

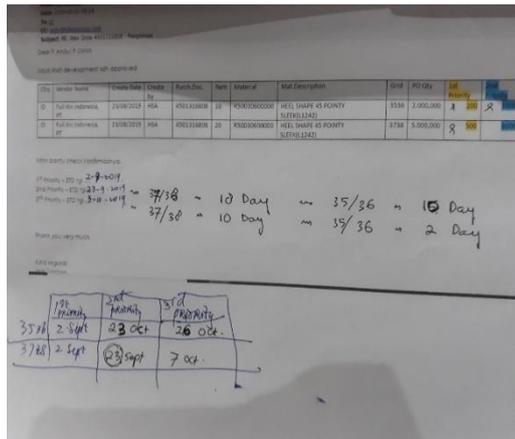
6. Bagian Piutang

- a. Faktur dan surat order pengiriman dari bagian pengiriman diarsipkan permanen sesuai nomor urut

7. Bagian Jurnal

- a. Rekapitulasi harga pokok penjualan dan bukti memorial di rekap ke dalam jurnal umum dan di arsipkan sesuai nomor urut
- b. Faktur penjualan akan di rekap ke dalam jurnal penjualan kemudian diarsipkan dengan dokumen dari pihak Bea Cukai

Gambar 4.4 Kartu Gudang PT.Fullxin indonesia



Sumber : PT.Fullxin Indonesia

Gambar 4.6 Mesin pembuatan Heel dan hasil proses PT.FullXIn Indonesia



Sumber : PT.FullXin Indonesia

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

“Kesimpulannya adalah bahwa sistem informasi yang diterapkan pada PT.FullXin Indonesia yang bergerak pada bidang manufaktur pembuatan material Heel pelengkap sepatu beberapa sudah sesuai dengan teori Mulyadi (2016) secara sistem Dan juga terdapat kelemahan pada proses perhitungan dan pengukuran laba, dimana ditemukannya perangkapan fungsi pada bagian pengiriman dan penagihan sehingga tanggung jawab fungsi pengiriman terganggu yang menyebabkan keterlambatan pada fungsi pengiriman dikarenakan fungsi penagihan dibebankan pada fungsi pengiriman”.

Saran

Dikarenakan perusahaan ini baru didirikan di Indonesia banyak sekali kekurangan dalam hal Sumber Daya Manusia (SDM), karena itulah terjadi perangkapan fungsi, saran dari peneliti bagi perusahaan adalah :

1. Membedakan setiap tugas dan fungsi pada bagian masing-masing agar tidak adanya perangkapan fungsi, karena pada setiap fungsi terdapat tanggung jawab dan tugas masing-masing.
2. Memperhitungkan dengan cermat pengeluaran dan pemasukkan laba agar perusahaan dapat terus berjalan dengan seimbang.
3. Membuka kerjasama dengan perusahaan lain yang bergerak di bidang yang sama dengan meningkatkan kualitas produk yang sesuai.

DAFTAR PUSTAKA

- Baridwan, Zaki. 2015. Sistem Informasi Akuntansi. Edisi ke delapan. Penerbit : BPFE, Yogyakarta.
- Hidayat, Karunia saputra. Komponen Laporan laba Rugi : Laba Kotor Vs Laba Bersih, <http://www.Jurnal.id> (di akses pada tanggal 9 Oktober 2019).
- Hery. Akuntansi Dasar. Edisi 1 dan 2. Penerbit : Kompas Gramedia Building.
- Marshall B. Romney, dan Paul Jhon Steinbart. 2016. Sistem Informasi akuntansi. Edisi ke 14. Selemba Empat. Jakarta.
- Mulyadi. 2015. Sistem Akuntansi. Selemba Empat. Jakarta.
- Meiryani. 2019. Faktor-faktor yang mempengaruhi Sistem Informasi Akuntansi. Hal 14-35. Binus Education. Universitas Bina Nusantara.
- Mulyadi. 2016. Sistem Informasi. Selemba Empat. Jakarta.
- Sujarweni V., Wiratna. 2015. Metodologi Penelitian Bisnis & Ekonomi. Hal 3 – 96.
- Sugiono. 2016. Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D. ALFABETA Bandung.
- Tjia, le Ming. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, <http://Tjialeming.blogspot.com> (di akses pada tanggal 7 Oktober 2019).
- Tanti Kusumanegara. 2018. Sistem Informasi Akuntansi untuk meningkatkan laba pada PT.Garis Harmoni. Perpus STIE Mahardhika Surabaya.
- Sultan Iskandar. 2016. Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan. Jurnal. <http://www.academia.edu/> (diakses pada tanggal 8 oktober 2019)
- Fajar Dwi Setiawan. 2015. Analisis Sistem Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Pada Cv.Sakinah Fermindao Makmur. Jurnal. <http://www.academia.edu/> (di akses pada tanggal 12 oktober 2019).