

**ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN PADA
PT. HERBATAMA INDO PERKASA SIDOARJO**

Oleh :

Fifi Nur Alfianti

Dr. Hj. Sri Rahayu, SE., MM

Rika Yulianti, SE., MM

**Fakultas Ekonomi, Program Studi Akuntansi
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mahardhika Surabaya**

Email : fifinuralfianti@gmail.com

Rahayu.mahardhika@gmail.com

rikayulianti@gmail.com

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan oleh PT. Herbatama Indo Perkasa. Metode penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, dokumentasi, dan observasi. Teknik analisis data yang digunakan adalah teknik triangulasi sumber. Sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Herbatama Indo Perkasa dalam melakukan penerapan pada perusahaannya masih kurang sesuai dengan teori. Karena adanya perangkapan jabatan pada fungsi penjualan, fungsi pengiriman, fungsi penagihan. Begitu juga dengan fungsi admin dalam pelaporan keluar masuknya kas dan fungsi admin gudang yang melakukan stok opname dalam waktu enam bulan sekali. Namun, pada sistem komputerisasi dan kelengkapan dokumen pada PT. Herbatama Indo Perkasa sudah baik.

Kata Kunci : Sistem Informasi Akuntansi, penjualan tunai, penjualan kredit

ABSTRACT

The purpose of this study was to find out the sales accounting information system applied by PT. Herbatama Indo Perkasa. This research method uses qualitative descriptive methods. The data collection methods used are interviews, documentation, and observation. The data analysis technique used is the source triangulation technique. Sales accounting information system at PT. Herbatama Indo Perkasa in implementing the company is still not in accordance with the theory. Because of the multiple positions in the sales function, the shipping function, and the billing function. Likewise with the admin function in reporting the cash outflow and the warehouse admin function that stockpiles hospitalization within six months. However, on a computerized system and complete documents at PT. Herbatama Indo Perkasa is good.

Keywords : Accounting Information Systems, cash sales, credit sales

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Perkembangan ekonomi dan kemajuan teknologi yang sangat pesat pada masa sekarang ini menuntut setiap perusahaan untuk meningkatkan kualitas kerja, mutu pelayanan dan ketepatan data. Khususnya bagi perusahaan dagang seperti distributor. Sistem komputerisasi akan sangat membantu apabila dibandingkan dengan sistem manual karena untuk mengerjakan sistem pembelian, sistem penjualan, dan sistem akuntansi yang dibutuhkan perusahaan dapat lebih efektif dan efisien. Dengan mengubah dari sistem manual menjadi sistem komputerisasi maka akan dapat meminimalisasi hilangnya data pada setiap perusahaan dan dapat mempermudah sekaligus mempercepat untuk mendapatkan data yang diperlukan perusahaan secara akurat. Proses pencatatan setiap transaksi perusahaan yang menggunakan sistem komputerisasi akan mempermudah karyawan untuk mengerjakannya. Selain itu waktu yang dibutuhkan untuk menyelesaikan pencatatan transaksi akan lebih singkat. Dengan dukungan sistem informasi yang baik maka perusahaan akan memiliki keunggulan sehingga mampu bersaing dengan perusahaan lain.

Fungsi sistem informasi akuntansi bagi perusahaan adalah mengumpulkan dan menyimpan data tentang aktivitas dan transaksi perusahaan, memproses data menjadi informasi yang dapat digunakan dalam proses pengambilan keputusan, mengontrol dan memonitor secara tepat terhadap setiap laporan perusahaan.

Adapun manfaat sistem informasi akuntansi bagi perusahaan, seperti menyediakan informasi yang akurat dan tepat waktu sehingga perusahaan dapat melakukan aktivitas secara efektif dan efisien, meningkatkan kualitas dan mengurangi biaya produksi dan jasa yang dihasilkan, meningkatkan kemampuan dalam pengambilan keputusan bagi perusahaan, menambah ke efisien kerja pada bagian keuangan.

Perusahaan harus memperhatikan penerapan sistem akuntansi, yaitu kesesuaian antara sistem penjualan yang di gunakan oleh perusahaan. Penjualan merupakan kegiatan operasional yang sangat penting bagi perusahaan. Dengan menggunakan sistem informasi akuntansi dapat

menjelaskan bagaimana seharusnya prosedur dalam melakukan kegiatan penjualan dan pelaporan di sebuah perusahaan.

Kegiatan penjualan merupakan aktivitas penting bagi kelangsungan berjalannya sebuah perusahaan. Penjualan yang baik dapat mendorong tercapainya tujuan sebuah perusahaan. Bagi sebuah perusahaan pendapatan dari penjualan merupakan unsur terbesar yang berpengaruh pada laba perusahaan. Aktivitas penjualan dapat dilakukan dengan dua cara yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit.

PT. Herbatama Indo Perkasa merupakan perusahaan yang bergerak di bidang dagang (distributor jamu). Hasil dari penjualan merupakan sumber utama pendapatan perusahaan. Sistem informasi akuntansi penjualan di PT. Herbatama Indo Perkasa ini belum dapat dijalankan sesuai dengan yang diharapkan. Sistem penjualan dilakukan secara tunai dan kredit. Pada sistem penjualan tunai dan kredit ini dijumpai bahwa *sales* yang seharusnya bertugas hanya menjual barang, juga merangkap tugas untuk menagih piutang pelanggan. Seharusnya untuk melakukan kegiatan perusahaan itu diperlukan pembagian tugas agar tercipta suatu hasil kerja yang efektif dan efisien. Pembagian tugas ini berfungsi untuk menghindari adanya penyelewengan-penyelewengan. Seperti penggelapan barang dan penggelapan uang kas. Selain itu ada permasalahan lain yaitu pemakaian faktur penjualan yang masih belum menggunakan sistem komputerisasi, sehingga faktur penjualan dapat di salah gunakan oleh *sales*.

Berdasarkan uraian diatas mengingatkan bahwa pentingnya suatu sistem informasi akuntansi pada perusahaan, maka penulis membuat tulisan ilmiah dalam bentuk skripsi dengan judul "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT. Herbatama Indo Perkasa Sidoarjo".

Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Herbatama Indo Perkasa.
2. Untuk mengetahui kesesuaian penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Herbatama Indo Perkasa dengan teori sistem informasi akuntansi.

TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian Sistem

Sistem menurut Mulyadi (2010:152), sistem merupakan sesuatu yang terdiri dari obyek-obyek, atau unsur-unsur, atau komponen-komponen yang bertata kaitan dan bertata hubungan satu sama lain, sehingga sedemikian rupa unsur-unsur tersebut merupakan satu kesatuan pemrosesan atau pengolahan yang tertentu.

Elemen-Elemen Sistem

Menurut Hall (2001:5) sebuah sistem mempunyai elemen-elemen tertentu, yaitu komponen ganda, keterkaitan (*relatedness*), sistem versus subsistem, tujuan, dekomposisi sistem.

Pengertian Sistem Informasi Akuntansi

Sistem Informasi Akuntansi menurut Widjajanto (2001:4), Sistem Informasi Akuntansi merupakan susunan berbagai formulir catatan, peralatan, termasuk komputer dan perlengkapannya serta alat komunikasi, tenaga pelaksanaannya, dan laporan yang terkoordinasikan secara erat yang di desain untuk mentransformasikan data keuangan menjadi informasi yang dibutuhkan manajemen.

Tujuan Umum Sistem Informasi Akuntansi

Narko (2007:19) mengemukakan tujuan penyusunan sistem informasi akuntansi adalah sebagai berikut :

1. Meningkatkan kualitas informasi yang dihasilkan sistem
2. Meningkatkan pengendalian akuntansi dan pengecekan internal
3. Menekan biaya klerikal untuk menyelenggarakan catatan-catatan

Karakteristik Informasi Akuntansi

Agar bermanfaat, informasi harus memiliki kualitas atau karakteristik yang dikemukakan oleh Krismiaji (2005:15) :

1. Relevan, menambah pengetahuan atau nilai bagi para pembuat keputusan, dengan cara mengurangi ketidakpastian, menaikkan kemampuan untuk memprediksi, atau menegaskan/membenarkan ekspektasi semula.

2. Dapat dipercaya, bebas dari kesalahan atau bias dan secara akurat menggambarkan kejadian atau aktivitas organisasi.
3. Lengkap, tidak menghilangkan data penting yang dibutuhkan oleh para pengguna informasi.
4. Tepat waktu, disajikan pada saat yang tepat untuk mempengaruhi proses pembuatan keputusan.
5. Mudah dipahami, disajikan dalam format yang mudah dimengerti.
6. Dapat diuji kebenarannya, memungkinkan dua orang yang kompeten untuk menghasilkan informasi yang sama secara independen.

Komponen Sistem Informasi Akuntansi

Secara garis besar, sebuah sistem informasi memiliki delapan komponen. Kedelapan komponen tersebut menurut Krismiaji (2002:16) yaitu tujuan, *input*, *output*, penyimpanan data, pemroses, instruksi dan prosedur, pemakai, pengamanan dan pengawasan.

Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Menurut Mulyadi (2010:3) Sistem Informasi Akuntansi merupakan suatu sistem informasi yang mengorganisasikan serangkaian prosedur dan metode yang dirancang untuk menghasilkan, menganalisa, menyebarkan dan memperoleh informasi guna mendukung pengambilan keputusan mengenai penjualan.

Fungsi-Fungsi yang Terkait dalam Sistem Penjualan

Menurut Ardana dan Hendro Lukman (2016:128) berikut fungsi-fungsi yang terkait dalam sistem penjualan, antara lain fungsi penjualan, fungsi gudang, fungsi ekspedisi/pengiriman, fungsi keuangan, fungsi akuntansi.

Menurut Mulyadi (2010:462) berikut fungsi-fungsi yang terkait dalam sistem penjualan, antara lain fungsi penjualan, fungsi kas, fungsi gudang, fungsi pengiriman, fungsi akuntansi.

Komponen-Komponen yang Terkait dalam Sistem Penjualan

Menurut Ardana dan Hendro Lukman (2016:130) berikut komponen-komponen yang terkait dalam sistem penjualan terdiri dari komponen *input*,

komponen proses atau model, komponen basis data, komponen keluaran (*output*), komponen teknologi, komponen pengendalian (*control*).

Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai

Sistem Informasi Penjualan Tunai menurut Mulyadi (2010:3), Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai merupakan suatu jaringan prosedur yang terdiri dari formulir-formulir, catatan-catatan, dan laporan yang terkoordinir dan terdapat komponen bangunan sistem yaitu *input*, model, *output*, teknologi, basis data, dan pengendalian, sehingga mampu menyediakan informasi mengenai penjualan.

Unsur-Unsur Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai

Menurut Mulyadi (2010:236) berikut unsur-unsur yang terkait dalam sistem informasi akuntansi penjualan tunai yaitu *input*, model, *output*, teknologi, basis data, dan pengendalian. Beberapa cara yang perlu dirancang untuk menjaga keselamatan sistem informasi, yaitu :

- a. Penggunaan sistem pengolahan catatan.
- b. Penerapan pengendalian akuntansi.
- c. Pengembangan rancangan induk sistem informasi.
- d. Pembuatan rencana darurat dalam hal sistem informasi gagal menjalani fungsinya.
- e. Penerapan prosedur seleksi karyawan.
- f. Pembuatan dokumentasi secara lengkap yang digunakan oleh perusahaan.
- g. Perlindungan dari bencana api dan putusnya aliran listrik.
- h. Pembuatan tempat penyimpanan data diluar perusahaan sebagai cadangan (*back up*).

Fungsi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai

Menurut Mulyadi (2010:462) terkait fungsi sistem informasi penjualan tunai terdiri dari fungsi penjualan, fungsi kas, fungsi gudang, fungsi pengiriman, fungsi pencatatan, fungsi akuntansi.

Dokumen-Dokumen Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai

Menurut Mulyadi (2010:463) terkait dokumen-dokumen sistem informasi akuntansi penjualan tunai terdiri dari faktur penjualan tunai, pita register kas, bukti setor bank, rekapitulasi harga pokok penjualan.

Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi penjualan tunai terdiri dari jurnal penjualan, jurnal penerimaan kas, jurnal umum, kartu persediaan, kartu gudang.

Prosedur Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai

Menurut Mulyadi (2010:469) prosedur yang terkait dalam sistem informasi akuntansi penjualan tunai terdiri dari prosedur order penjualan, prosedur penerimaan kas, prosedur pencatatan penjualan tunai, prosedur penyetoran kas ke Bank, prosedur pencatatan penerimaan kas, prosedur pencatatan harga pokok penjualan, dan sistem penerimaan kas dari sistem informasi akuntansi penjualan tunai terdapat prosedur yaitu penerimaan kas dari *over the counter sale*, merupakan pembeli datang sendiri ke perusahaan, melakukan pemilihan barang atau produk yang akan dibeli. Dan perusahaan menerima uang tunai, cek pribadi atau pembayaran langsung dari pembeli dengan *credit card* sebelum barang diserahkan kepada pembeli.

Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

Sistem informasi akuntansi penjualan kredit menurut Mulyadi (2010:213), Penjualan kredit merupakan penjualan yang dilakukan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut.

Praktik Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2010:225) berikut praktik yang terkait dalam sistem informasi akuntansi penjualan kredit :

1. Penggunaan formulir bernomor urut cetak.
2. Secara periodik fungsi akuntansi mengirim pernyataan piutang kepada setiap debitur.
3. Secara periodik diadakan rekonsiliasi kartu piutang dengan rekening control piutang dalam buku besar.

Fungsi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2010:213) terkait fungsi sistem informasi penjualan kredit terdiri dari fungsi penjualan, fungsi kredit, fungsi gudang, fungsi pengiriman, fungsi penagihan, fungsi akuntansi.

Dokumen-Dokumen Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2010:216) terkait dokumen-dokumen sistem informasi akuntansi penjualan kredit terdiri dari surat order pengiriman dan tembusannya, faktur dan tembusannya, rekapitulasi harga pokok penjualan, bukti memorial.

Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi penjualan kredit menurut Mulyadi (2010:218) terkait catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi penjualan kredit terdiri dari jurnal penjualan, kartu piutang, kartu persediaan, kartu gudang, jurnal umum.

Prosedur Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2010:219) prosedur yang terkait dalam sistem informasi akuntansi penjualan kredit terdiri dari prosedur order penjualan, prosedur persetujuan kredit, prosedur pengiriman, prosedur penagihan, prosedur pencatatan piutang, prosedur distribusi penjualan, prosedur pencatatan harga pokok penjualan.

Penelitian Terdahulu

Titin Ika Sari (2016), dalam penelitian yang berjudul Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Dalam Upaya Meningkatkan Pengendalian Internal pada PT. Panda Indonesia IBE Tulungagung. Hasil dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa penerapan sistem informasi akuntansi penjualan dan penerimaan kas dalam upaya meningkatkan pengendalian internal pada PT. Panda Indonesia IBE Tulungagung masih kurang baik dan lemah. Hal tersebut dapat terlihat dari pembagian fungsi dan tanggungjawab yang terkait dalam penjualan tunai dan penerimaan kas kurang efektif, terdapat kurangnya kelengkapan dokumen yang digunakan, dan pencatatan akuntansi yang digunakan masih belum sesuai.

Fitri Nur Amalia (2017), dalam penelitian yang berjudul Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Untuk Meningkatkan Pengendalian Internal pada Dealer Yamaha Armada Pagora Jaya Kediri. Hasil dari penelitian ini dapat

disimpulkan bahwa analisis sistem informasi akuntansi penjualan tunai untuk meningkatkan pengendalian internal pada Dealer Yamaha Armada Pagora Jaya Kediri sudah berjalan secara efektif dan baik. Dokumen-dokumen yang digunakan juga sudah sesuai dengan teori sistem informasi akuntansi penjualan tunai.

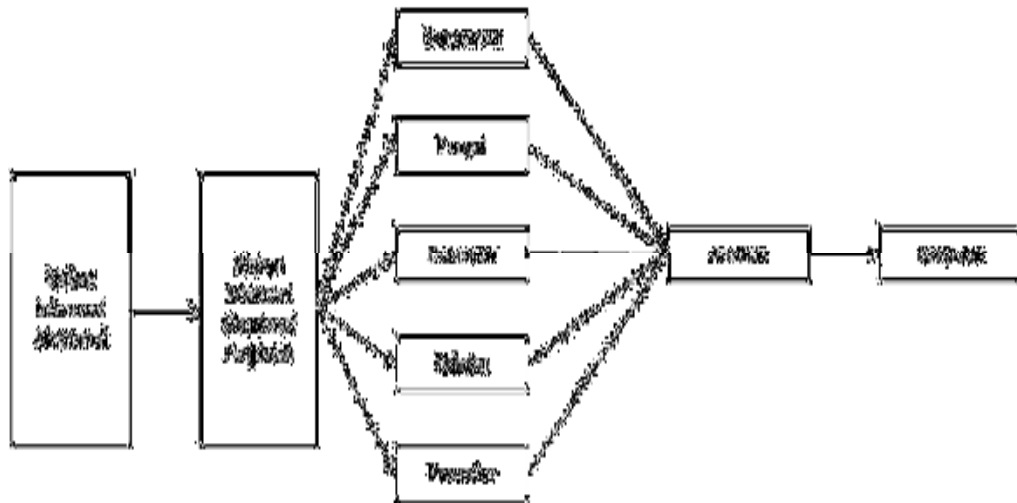
Anita Rachmawati, Mahsina, dan Widya Susanti (2017), dalam penelitian yang berjudul Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai dalam Meningkatkan Pengendalian Intern pada PT. Mutiara Cahaya Plastindo. Hasil dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa analisis sistem informasi akuntansi penjualan tunai dalam meningkatkan pengendalian intern pada PT. Mutiara Cahaya Plastindo sudah berjalan dengan baik dan efisien. Namun adapun kelebihan dan kelemahan pada sistem informasi akuntasinya.

Rudi Bratamanggala dan Dwi Wijayanti (2018), dalam penelitian yang berjudul Analisis Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal terhadap Efektifitas Pengendalian Piutang Tak Tertagih pada PT. Japfa Comfeed Indonesia Tbk. Hasil dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa analisis sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal terhadap efektifitas pengendalian piutang tak tertagih pada PT. Japfa Comfeed Indonesia Tbk sudah berjalan dengan baik. Itu semua dapat dilihat dari manajemen perusahaan yang mampu memberikan perhatian yang baik terhadap pengendalian piutang dan pengawasan piutang.

Kerangka Berpikir

Menurut Sugiyono (2014:128) kerangka berpikir merupakan kerangka konsep yang akan menghubungkan secara teoritis antara variabel-variabel penelitian yaitu variabel independen dengan variabel dependen.

Dari teori yang telah dijelaskan sebelumnya, maka berikut kerangka berpikir yang digambarkan peneliti dalam penelitian ini :



METODOLOGI PENELITIAN

Jenis Penelitian

Jenis penelitian ditinjau dari karakteristik masalah, penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Menurut Sugiyono (2014:13) penelitian deskriptif kualitatif merupakan penelitian yang bertujuan untuk menyatakan suatu situasi secara sistematis dalam bidang tertentu yang menjadi pusat pemikiran peneliti secara fakta. Penelitian ini dilakukan dengan menganalisa dan mendeskripsikan sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Herbatama Indo Perkasa yang bertujuan untuk mengetahui penerapan sistem informasi akuntansi penjualan terkait dengan komponen terkait, fungsi terkait, dokumen, catatan, dan prosedur yang diterapkan pada perusahaan. Dari penelitian ini dapat diketahui bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi pada PT. Herbatama Indo Perkasa.

Populasi dan Sampel

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas : obyek atau subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. (Sugiyono, 2012:80). Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Herbatama Indo Perkasa.

Sampel adalah suatu bagian dari populasi tertentu yang menjadi perhatian (Suharyadi dan Purwanto, 2016:6). Sementara Siregar (2015:30) mendefinisikan sampel adalah suatu prosedur pengambilan data dimana hanya sebagian

populasi saja yang diambil dan dipergunakan untuk menentukan sifat serta ciri yang dikehendaki dari suatu populasi. Sampel dalam penelitian ini adalah sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Herbatama Indo Perkasa.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan triangulasi sumber. Triangulasi ini dilakukan dengan membandingkan dan menguji derajat kebenaran atau validitas suatu informasi yang diperoleh melalui 3 (tiga) teknik yaitu wawancara, dokumentasi, dan observasi waktu yang dilakukan dalam penelitian kualitatif. Hal ini dilakukan dengan cara : (1) membandingkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti di PT. Herbatama Indo Perkasa; (2) membandingkan hasil dokumentasi yang diperoleh dari PT. Herbatama Indo Perkasa; (3) membandingkan hasil observasi yang dilakukan pada PT. Herbatama Indo Perkasa yang mendukung penelitian terkait.

Setelah memperoleh informasi dari beberapa sumber dan membandingkannya, peneliti akan melakukan konfirmasi ulang terhadap sumber yang diperoleh mengenai data yang sudah diberikan kepada peneliti. Hal ini digunakan untuk memastikan keseluruhan data yang diperoleh sudah valid dan disajikan oleh peneliti dalam hasil wawancara, dokumentasi, dan observasi.

Definisi Operasional Variabel

Variabel penelitian adalah sesuatu hal yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut, dan kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono dalam Sujarweni, 2015:75). Sedangkan yang dimaksud dengan definisi operasional adalah variabel penelitian dimaksudkan untuk memahami arti setiap variabel penelitian sebelum dilakukan analisis, instrumen, serta sumber pengukuran berasal dari mana (Sujarweni, 2015:77).

Penelitian ini bertujuan melakukan analisis terhadap sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Herbatama Indo Perkasa di Sidoarjo. Sistem informasi akuntansi penjualan adalah suatu sistem informasi yang mengorganisasikan serangkaian prosedur dan metode yang dirancang untuk menghasilkan, menganalisa, menyebarkan dan memperoleh informasi guna mendukung pengambilan keputusan mengenai penjualan.

Sumber dan Pengumpulan Data

Sumber data adalah subjek dari mana asal data penelitian itu diperoleh (Sujarweni, 2015:44). Sementara Arikunto (2014:172) mendefinisikan sumber data adalah subjek dari mana data dapat diperoleh.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder. Data sekunder adalah data yang diterbitkan atau digunakan oleh organisasi yang bukan pengolahnya (Siregar, 2015:16). Adapun sumber data sekunder pada penelitian ini adalah laporan penjualan PT. Herbatama Indo Perkasa.

Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data dengan metode survey mengajukan pertanyaan atau melakukan tanya jawab secara lisan kepada subyek penelitian, mengenai sistem informasi akuntansi penjualan, prosedur yang dipakai dan formulir yang digunakan oleh PT. Herbatama Indo Perkasa. Informasi ini digunakan untuk membuat uraian tertulis dan menyusun bagan alir (*flowchart*) yang akan dirancang oleh peneliti.

2. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan dan mempelajari data yang akan diteliti. Teknik ini dilakukan dengan cara melihat catatan, dokumentasi pengolahan data, dan formulir mengenai kegiatan organisasi yang berkaitan dengan sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Herbatama Indo Perkasa. Informasi ini digunakan untuk menyusun laporan penjualan yang akan dirancang oleh peneliti.

3. Observasi

Observasi merupakan teknik pengumpulan data dengan cara melakukan pengamatan secara langsung terhadap kegiatan dalam organisasi yang berkaitan dengan sistem akuntansi penjualan yang digunakan oleh PT. Herbatama Indo Perkasa.

Analisis Data

1. Pengumpulan Data

Mengumpulkan data dan dokumen-dokumen yang dipakai dalam sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Herbatama Indo Perkasa, berikut data yang diperoleh dari penelitian :

- a. Data umum perusahaan
 - b. Laporan penjualan perusahaan
 - c. Dokumen-dokumen yang digunakan perusahaan
2. Deskripsi Data
- Mendeskripsikan dan memahami sistem informasi akuntansi penjualan pada perusahaan. Pendeskripsian meliputi unsur-unsur sistem, fungsi yang terkait, dokumen-dokumen, catatan-catatan, jaringan prosedur, dan bagan alir dokumen yang dipakai dalam sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Herbatama Indo Perkasa.
3. Penyajian Data
- Membandingkan hasil temuan lapangan yang didapat pada PT. Herbatama Indo Perkasa dengan kajian teori yang memenuhi komponen-komponen sistem informasi akuntansi penjualan.
4. Menarik Kesimpulan
- Menarik kesimpulan dari hasil temuan penelitian yang dilakukan dilapangan dan kajian teori yang sesuai dengan penelitian yang dilakukan.

HASIL ANALISIS PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Data Penelitian

Data penelitian merupakan kumpulan fakta yang dikumpulkan dari subjek penelitian untuk diolah dan dianalisis menjadi kesimpulan atau hasil penelitian.

A. Hasil Wawancara

Hasil wawancara yang didapatkan oleh peneliti dalam menganalisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT. Herbatama Indo Perkasa berupa jawaban dari daftar pertanyaan yang telah disediakan oleh peneliti kepada bagian *area manager* dan bagian administrasi penjualan.

Berikut hasil wawancara yang didapatkan oleh peneliti pada PT. Herbatama Indo Perkasa :

1. Area Manager

- a. Proses siklus penjualan yang diterapkan pada PT. Herbatama Indo Perkasa.

Proses penjualan yang diterapkan pada PT. Herbatama Indo Perkasa dimulai dari *sales*/SPG mendatangi pelanggan untuk memasarkan produk. Kemudian *sales* membuat nota faktur tiga rangkap, yang mana itu bisa dilakukan transaksi penjualan kredit atau penjualan tunai. Jika *sales* melakukan transaksi penjualan kredit, maka nota faktur yang diberikan kepada *customer* berwarna merah. Dan jika melakukan transaksi penjualan tunai, maka nota faktur yang diberikan kepada *customer* berwarna putih. Selanjutnya *sales* membuat laporan penjualan harian untuk disetorkan ke bagian admin.

b. Sistem penjualan yang dilakukan oleh PT. Herbatama Indo Perkasa

Sistem penjualan yang diterapkan perusahaan adalah sistem penjualan tunai dan penjualan kredit dengan menggunakan termin (Waktu jatuh tempo).

c. Perusahaan memiliki kebijakan pembatasan maksimum pembelian kredit pada pelanggan

Selama ini perusahaan memberikan pembatasan pengambilan kredit untuk pelanggan. Karena untuk menghindari adanya piutang yang menumpuk pada pelanggan dan menjadi piutang tak tertagih.

d. Pelanggan melakukan keterlambatan pembayaran piutang

Pelanggan sering melakukan keterlambatan pembayaran piutang. Karena keterlambatan *sales* untuk datang menagih piutang pelanggan dan juga bisa dikarenakan barang yang belum habis terjual.

e. Akibat yang dialami oleh PT. Herbatama Indo Perkasa mengenai keterlambatan pembayaran piutang pelanggan

Keterlambatan pembayaran piutang pelanggan mengakibatkan perputaran kas perusahaan menjadi tidak efisien dan perusahaan juga

akan terlambat membayar piutang bahan baku pada suplayer. Sehingga dapat menghambat proses produksi.

- f. Sistem pencatatan dan penginputan laporan yang digunakan oleh PT. Herbatama Indo Perkasa

Perusahaan sudah memiliki sistem yang bernama Clovers yang digunakan untuk menginput setiap transaksi yang dilakukan *sales* dan SPG.

2. Administrasi Penjualan

- a. Prosedur sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan pada PT. Herbatama Indo Perkasa

Prosedur sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan pada PT. Herbatama Indo Perkasa yaitu pertama, *sales* melakukan proses permintaan barang kepada bagian gudang. Lalu bagian gudang akan menerbitkan form pengambilan dan pengeluaran barang. Kemudian bagian admin penjualan memeriksa barang yang dibawa *sales* dan memparaf form pengambilan barang. Selanjutnya *sales* terjun ke lapangan untuk memasarkan produk ke konsumen. Dan saat sore hari, *sales* wajib untuk kembali ke kantor untuk melaporkan hasil penjualan hari ini pada admin penjualan dan melakukan cek *stock* barang. Setelah menerima laporan *sales*, admin penjualan menginput laporan ke Clovers dan manual excel.

- b. Fungsi terkait dalam sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan pada PT. Herbatama Indo Perkasa

(1) Fungsi order penjualan : Proses awal yang harus dilakukan oleh *sales* dan SPG kepada *customer*,

(2) Fungsi kassa : Proses administrasi penjualan bertanggungjawab atas laporan penjualan *sales* dan SPG,

- (3) Fungsi gudang : Admin gudang bertanggungjawab atas keluar masuknya barang,
- (4) Fungsi pengiriman : Pada PT. Herbatama Indo Perkasa tidak menggunakan fungsi pengiriman karena barang langsung dikirim oleh *sales* saat berjualan,
- (5) Fungsi akuntansi : Bertanggungjawab atas keluar masuknya kas dan membuat laporan keuangan perusahaan.

c. Komponen yang terkait dalam sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan pada PT. Herbatama Indo Perkasa

- (1) Komponen *input* : Berfungsi sebagai media untuk melakukan penginputan laporan yang terkait dala siklus penjualan,
- (2) Komponen proses : Berfungsi mengolah data akuntansi dan proses penjualan (*flowchart*),
- (3) Komponen basis data : Urutan data dan laporan yang diperlukan dalam sikus penjualan,
- (4) Komponen *output* : PT. Herbatama Indo Perkasa tidak menerapkan komponen *output* di perusahaannya,
- (5) Komponen teknologi : PT. Herbatama Indo Perkasa memiliki program aplikasi yang bernama Clovers,
- (6) Komponen pengendalian : PT. Herbatama Indo Perkasa tidak diterapkan karena adanya perangkatan fungsi.

d. Dokumen yang terkait dalam sistem informasi akuntansi penjualan yang digunakan oleh PT. Herbatama Indo Perkasa

- (1) Daftar kunjungan *sales*,
- (2) Bukti pengambilan dan pengembalian barang,
- (3) Daftar penagihan piutang,
- (4) Amplop piutang,

- (5) Nota retur penjualan,
- (6) Nota faktur penjualan,
- (7) Laporan penjualan harian.

e. PT. Herbatama Indo Perkasa melakukan *stock opname* barang

Pada PT. Herbatama Indo Perkasa melakukan *stock opname* barang dalam waktu enam bulan sekali.

B. Hasil Dokumentasi

Hasil dokumentasi yang didapatkan oleh peneliti dalam menganalisis Sistem Informasi Akuntansi penjualan pada PT. Herbatama Indo Perkasa berupa dokumen-dokumen yang digunakan oleh PT. Herbatama Indo Perkasa dalam proses aktivitas penjualan.

Berikut hasil dokumentasi yang didapatkan oleh peneliti pada PT. Herbatama Indo Perkasa :

1. Daftar kunjungan *sales*

Form ini digunakan sebagai bukti kunjungan *sales* ke outlet yang disertai stempel dari outlet supaya *supervisor* dapat menilai hasil kinerja *sales*.

2. Form pengambilan dan pengembalian barang

Form ini berfungsi sebagai bukti pengambilan barang dan pengembalian barang yang dilakukan *sales* dengan bagian admin gudang.

3. Daftar penagihan piutang

Form ini berfungsi sebagai acuan *sales* untuk mengetahui outlet mana saja yang piutangnya sudah jatuh tempo dan harus ditagih.

4. Amplop kartu piutang

Form ini berfungsi sebagai catatan dan rincian piutang dan pembayaran outlet.

5. Kartu retur penjualan

Form ini berfungsi sebagai bukti pengembalian barang dari outlet.

6. Nota faktur penjualan

Form ini berfungsi sebagai bukti transaksi penjualan baik tunai maupun kredit dan sebagai acuan admin dalam menginput laporan penjualan.

7. Form laporan penjualan harian

Form ini berfungsi sebagai laporan bukti penjualan hasil penjualan *sales* setiap hari supaya *supervisor* dapat mengontrol dan mengevaluasi omset yang telah dicapai *sales*.

C. Hasil Obsevasi

Peneliti melakukan pengamatan secara langsung bagaimana proses berlangsungnya prosedur sistem informasi akuntansi penjualan yang dijalankan oleh PT. Herbatama Indo Perkasa. Dengan melakukan observasi peneliti dapat mengamati dan memahami bagaimana praktek sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan dan dijalankan oleh PT. Herbatama Indo Perkasa. Kemudian hasil dari pengamatan yang diperoleh akan dibandingkan oleh peneliti dengan hasil wawancara dan hasil dokumentasi guna mendapatkan data yang valid.

Hasil Penelitian

Dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan pada perusahaan dapat memberikan manfaat bagi berjalannya operasional perusahaan. Karena dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan pada perusahaan dapat membantu dan menghindari adanya kecurangan yang dilakukan oleh pegawai serta perusahaan akan mendapatkan laporan penjualan perusahaan yang lebih baik. Karena laporan penjualan yang ada pada PT. Herbatama Indo Perkasa sekarang masih terlihat sederhana.

Pembahasan

Pada bagian ini peneliti akan melakukan pembahasan terhadap sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan pada PT. Herbatama Indo Perkasa. Pembahasan ini dilakukan secara sistematis yang dimulai dari mengevaluasi tentang prosedur komponen-komponen, fungsi-fungsi, dokumen, catatan, dan prosedur yang terkait, dalam sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Herbatama Indo Perkasa.

Hasil dari perbandingan teori Mulyadi (2010) dengan praktek pada PT. Herbatama Indo Perkasa dinilai berdasarkan 5 aspek terkait diantaranya adalah komponen-komponen, fungsi-fungsi, dokumen, catatan, dan prosedur yang terkait sistem informasi akuntansi.

Komponen-komponen yang terkait dalam sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Herbatama Indo Perkasa belum sepenuhnya sesuai dengan teori Mulyadi (2010). Hal ini dikarenakan terdapat satu komponen yang belum diterapkan pada PT. Herbatama Indo Perkasa yaitu komponen *output* yang berupa laporan harga pokok penjualan.

Fungsi-fungsi yang terkait dalam sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Herbatama Indo Perkasa belum sepenuhnya sesuai dengan teori Mulyadi (2010). Hal ini dikarenakan terdapat dua fungsi yang belum diterapkan pada PT. Herbatama Indo Perkasa yaitu fungsi pengiriman dan fungsi penagihan yang menimbulkan adanya perangkapan fungsi yang dilakukan oleh fungsi penjualan.

Dokumen yang terkait dalam sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Herbatama Indo Perkasa belum sepenuhnya sesuai dengan teori Mulyadi (2010). Hal ini dikarenakan terdapat dua dokumen yang belum digunakan pada PT. Herbatama Indo Perkasa yaitu rekapitulasi harga pokok penjualan dan bukti memorial.

Catatan yang terkait dalam sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Herbatama Indo Perkasa belum sepenuhnya sesuai dengan teori Mulyadi (2010). Hal ini dikarenakan terdapat dua catatan yang belum digunakan pada PT. Herbatama Indo Perkasa yaitu kartu persediaan dan jurnal umum.

Prosedur yang terkait dalam sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Herbatama Indo Perkasa belum sepenuhnya sesuai dengan teori Mulyadi (2010). Hal ini dikarenakan terdapat 4 prosedur yang belum diterapkan pada PT. Herbatama Indo Perkasa yaitu prosedur pengiriman, prosedur penagihan, prosedur distribusi penjualan, dan prosedur pencatatan harga pokok penjualan. Hal ini menyebabkan terhambatnya proses berjalannya sistem informasi akuntansi pada PT. Herbatama Indo Perkasa.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada PT. Herbatama Indo Perkasa mengenai sistem informasi akuntansi penjualan serta hasil dari pembahasan dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan di PT. Herbatama Indo Perkasa terdapat 2 sistem yaitu sistem penjualan tunai dan sistem penjualan kredit. Sistem penjualan tunai adalah sistem penjualan yang transaksi pembayaran dan pemindahan hak atas barangnya langsung. Sehingga, tidak perlu ada prosedur pencatatan piutang pada perusahaan penjual. Sedangkan sistem penjualan kredit adalah sistem penjualan yang pembayarannya dilakukan setelah penyerahan barang dengan jangka waktu yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

2. Penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Herbatama Indo Perkasa dengan teori sistem informasi akuntansi mengalami beberapa perbedaan yang membuat sistem informasi akuntansi penjualan yang ada pada PT. Herbatama Indo Perkasa tidak sesuai dengan sistem informasi akuntansi. Namun, dari beberapa perbedaan tersebut tidak semuanya berpredikat buruk. Berikut perbedaan yang membuat sistem informasi akuntansi penjualan PT. Herbatama Indo Perkasa dengan sistem informasi akuntansi :

- a. Ditinjau dari komponen-komponen sistem informasi akuntansi penjualan PT. Herbatama Indo Perkasa menerapkan 5 komponen, sedangkan seharusnya terdapat 6 komponen sehingga dikategorikan pada predikat baik.
- b. Ditinjau dari fungsi-fungsi sistem informasi akuntansi penjualan PT. Herbatama Indo Perkasa menerapkan 5 fungsi, sedangkan seharusnya terdapat 7 fungsi sehingga dikategorikan pada predikat cukup baik.
- c. Ditinjau dari dokumen sistem informasi akuntansi penjualan PT. Herbatama Indo Perkasa menggunakan 4 dokumen, sedangkan seharusnya terdapat 6 dokumen sehingga dikategorikan pada predikat cukup baik
- d. Ditinjau dari catatan sistem informasi akuntansi penjualan PT. Herbatama Indo Perkasa menggunakan 4 catatan, sedangkan seharusnya terdapat 6 catatan sehingga dikategorikan pada predikat cukup baik.
- e. Ditinjau dari prosedur sistem informasi akuntansi penjualan PT. Herbatama Indo Perkasa menerapkan 4 prosedur, sedangkan seharusnya terdapat 8 prosedur sehingga dikategorikan pada predikat kurang baik.

Saran

Berdasarkan evaluasi dari hasil kesimpulan diatas mengenai sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Herbatama Indo Perkasa, peneliti memberikan saran sebagai berikut :

1. Bagi Perusahaan

Sebaiknya fungsi-fungsi yang terkait sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Herbatama Indo Perkasa tidak dirangkap oleh satu orang, sehingga mampu untuk meminimalisir adanya kesalahan dan kecurangan.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Diharapkan bagi peneliti selanjutnya untuk dapat mengembangkan penelitian sistem informasi akuntansi penjualan ini apabila ditemukan permasalahan yang sama pada perusahaan yang berbeda.

