

**EVALUASI SISTEM AKUNTANSI PENGELUARAN BARANG
PADA PT. TOZY SENTOSA TBK
SURABAYA**

Nita Silvia Anggraini

Program Studi Akuntansi

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mahardhika Surabaya

Email : nitaanggraini85@yahoo.com

ABSTRACT

PT. Tozy Sentosa Tbk Surabaya must be careful in making an expenditure of goods both credit and cash sales. With the accounting information system for goods expenditures, the process of selling credit and releasing goods will go through established procedures aimed at minimizing the possibility of uncollectible receivables, in accordance with the related functions. So there is no concurrent position. The method used in research is a qualitative analysis method. So that what is done by the company based on facts or events in the company to then be processed into data and then an analysis is held so that conclusions can be drawn, while the data collection techniques used in this study are field research (interviews, documentation) and research literature. The results of the research conducted showed that the accounting system for goods expenditure at PT. Tozy Sentosa Tbk Surabaya is good enough but it is necessary to record it in the sales journal and general ledger in the accounting department.

Keywords: Accounting System, Cash Sales, Credit Sales, Goods Expenditures

ABSTRAK

PT. Tozy Sentosa Tbk Surabaya harus teliti dalam melakukan suatu pengeluaran barang baik penjualan kredit maupun tunai. Dengan adanya sistem informasi akuntansi pengeluaran barang, maka proses penjualan kredit serta pengeluaran barang akan melewati prosedur – prosedur yang telah ditetapkan yang bertujuan untuk meminimalkan kemungkinan timbulnya piutang tak tertagih, sesuai dengan fungsi terkait. Sehingga tidak ada terjadi merangkap jabatan. Metode yang digunakan dalam penelitian adalah metode analisis kualitatif. Sehingga apa yang dilakukan oleh perusahaan berdasarkan fakta-fakta atau kejadian pada perusahaan tersebut untuk kemudian diolah menjadi data dan selanjutnya diadakan suatu analisis sehingga dapat ditarik kesimpulan, sedangkan teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu penelitian lapangan (wawancara, dan dokumentasi) dan penelitian kepustakaan. Hasil penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa sistem akuntansi pengeluaran barang pada PT. Tozy Sentosa Tbk Surabaya sudah cukup baik namun perlu dilakukan pencatatan ke dalam jurnal penjualan dan buku besar pada bagian akuntansi.

Kata Kunci : Sistem Akuntansi, Penjualan Tunai, Penjualan Kredit, Pengeluaran Barang

1. PENDAHULUAN

Penjualan merupakan salah satu aspek yang penting dalam sebuah perusahaan. Pengelolaan perusahaan yang kurang baik akan merugikan perusahaan karena dapat berimbas pada perolehan laba, dan pada akhirnya dapat mengurangi pendapatan. Setiap perusahaan memiliki sistem berbeda dalam melakukan usahanya. Secara umum perusahaan harus memiliki sistem yang tepat dalam semua aspek yang dijalankannya. Sistem yang baik ini merupakan salah satu kunci dalam pengendalian.

Kegiatan operasi perusahaan dapat dikatakan efektif bergantung pada kebijakan manajemen. Pihak manajemen mengutamakan adanya pengendalian intern, maka semua bagian dalam struktur organisasi pun akan mematuhi kebijakan dan prosedur yang ditetapkan perusahaan. Pemahaman terhadap pengendalian intern merupakan unsur yang penting, sebab dengan pemahaman tersebut aplikasi kunci-kunci pengendalian dapat diuraikan dalam melaksanakan transaksi penjualan. Agar tujuan pengendalian dapat terpenuhi pengendalian sistem penjualan.

Dalam aktivitas penjualan tidak hanya sekedar pekerjaan menjual saja, tapi adalah awal bagaimana aktivitas penjualan tersebut dapat tercatat baik, bagaimana memperoleh konsumen, kemudian mengadakan pemesanan, sampai barang tersebut diterima oleh konsumen dengan puas tanpa adanya keluhan dari konsumen.

Pada perusahaan gerai, penjualan sangatlah penting dan merupakan salah satu roda penggerak dalam kelangsungan hidup usaha perusahaan. Agar kegiatan penjualan dapat berjalan secara efektif, tujuan perusahaan dapat tercapai sesuai dengan apa yang telah direncanakan, maka perlu adanya pengendalian internal. Pengendalian ditetapkan agar kegiatan operasi berjalan dengan efektif dan efisien, serta menjamin adanya keandalan mengenai catatan laporan keuangan. Pengendalian intern sangat besar

pengaruhnya atas laporan keuangan. Dengan adanya pengendalian intern akan tercipta suatu sarana untuk menyusun, mengumpulkan informasi-informasi yang berhubungan dengan transaksi perusahaan, yang secara tidak langsung dapat dijalankan dengan baik.

Evaluasi mengenai sistem pengendalian intern penjualan ini akan memberikan informasi-informasi yang penting bagi perusahaan dalam menjalankan usahanya dengan baik, dan dapat meningkatkan usahanya. Tentu saja aktivitas penjualan akan menghasilkan produktivitas yang optimal jika diimbangi oleh sistem pengendalian intern penjualan yang baik (Mulyadi, 2008:163).

Sistem pengendalian intern ini dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen dan dewan personil lain yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai mengenai pencapaian tujuan yaitu, keandalan pelaporan keuangan, kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku, efektivitas dan efisiensi operasi. Oleh karena itu diperlukan evaluasi mengenai sistem pengendalian intern terhadap penjualan untuk tetap mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan serta tercapainya tujuan perusahaan.

PT. Tozy Sentosa Tbk adalah sebuah perusahaan memiliki tiga brand yang diusungnya, yakni Centro Department Store, Parkson dan Kem Chicks Pacific Place. Parkson Retail Asia Limited (PRAL) memiliki jaringan 65 gerai (termasuk 1 supermarket) yang tersebar di Malaysia, Vietnam, Indonesia dan Myanmar. Sedangkan Kem Chicks Pacific Place merupakan supermarket gaya hidup gourmet yang menargetkan konsumen kelas menengah ke atas. Industri ritel yaitu toko ritel modern. Salah satu alasan pemilihan industri ritel tersebut adalah tren toko ritel modern yang saat ini sedang booming di Indonesia.

Dari penjelasan di atas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

- 1) Bagaimanakah pelaksanaan sistem akuntansi pengeluaran barang yang diterapkan di PT. Tozy Sentosa Tbk Surabaya ?
- 2) Apakah sistem akuntansi pengeluaran barang pada PT. Tozy Sentosa Tbk Surabaya telah memenuhi Sistem Pengendalian Intern yang memadai ?

2. TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian Sistem

Sistem menurut Winarno (2012:21) adalah sekumpulan komponen yang saling bekerja sama untuk mencapai tujuan tertentu

Sistem menurut Mulyadi (2014:5) adalah suatu jaringan prosedur yang dibuat menurut pola yang terpadu untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan.

Menurut Hall (2014:6) sistem adalah sekelompok dua atau lebih komponen-komponen yang saling berkaitan (subsistem-subsistem yang bersatu untuk mencapai tujuan yang sama)

Pengertian Akuntansi

American Accounting Association yang diterjemahkan oleh (Soemarso S.R,2009:3) akuntansi adalah proses mendefinisikan, mengatur dan melaporkan informasi ekonomi untuk memungkinkan adanya penilaian dan keputusan yang jelas dan tegas bagi mereka yang menggunakan informasi tersebut

Menurut (Hanafi dan Halim,2012:27) Akuntansi adalah sebagai proses pengidentifikasian, pengukuran, pencatatan, dan pengkomunikasian informasi ekonomi yang bisa dipakai untuk penilaian (judgment) dan pengambilan keputusan oleh pemakai informasi tersebut

Pengertian Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Mardi (2011:4), sistem informasi akuntansi dapat diartikan sebagai suatu kegiatan yang terintegrasi yang menghasilkan laporan

dibentuk data transaksi bisnis yang diolah dan disajikan sehingga menjadi sebuah laporan keuangan yang memiliki arti bagi pihak yang membutuhkannya.

Menurut Anastasia dan Lilis (2011:4), sistem informasi akuntansi adalah sistem yang bertujuan untuk mengumpulkan dan memproses data serta melaporkan informasi yang berkaitan dengan transaksi keuangan.

Menurut Romney dan Steinbart (2015:11), sistem informasi akuntansi adalah sistem yang mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan mengolah data untuk menghasilkan informasi bagi pengambil keputusan.

Manfaat dan Tujuan Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Hall (2012:21), ada tiga tujuan utama yang umum bagi semua sistem termasuk sistem informasi akuntansi, yaitu :

- a) Untuk mendukung fungsi kepengurusan manajemen.
Kepengurusan merujuk ke tanggungjawab manajemen untuk mengatur sumberdaya perusahaan secara benar. Sistem informasi menyediakan informasi tentang kegunaan sumber daya ke pengguna eksternal melalui laporan keuangan tradisional dan laporan-laporan lain yang diminta. Secara internal, pihak manajemen menerima informasi kepengurusan dari berbagai laporan pertanggungjawaban.
- b) Untuk mendukung pengambilan keputusan pihak manajemen.
Sistem informasi memberikan pihak manajemen informasi yang mereka perlukan untuk melaksanakan tanggung jawab pengambilan keputusan.
- c) Untuk mendukung kegiatan operasi harian perusahaan.
Sistem informasi menyediakan informasi bagi para personel

operasional untuk membantu mereka melaksanakan pekerjaan hariannya dengan efisien dan efektif.

Komponen Utama Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Romney dan Steinbart (2015:11) sistem informasi akuntansi terdiri dari enam komponen, yaitu:

- a) Orang yang menggunakan sistem, maksudnya adalah orang-orang yang mengoperasikan sistem informasi akuntansi dan melaksanakan berbagai fungsi.
- b) Prosedur dan instruksi yang digunakan untuk mengumpulkan, memproses, dan menyimpan data tentang aktivitas organisasi.
- c) Data mengenai proses-proses organisasi bisnis berupa dokumen yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi.
- d) Perangkat lunak yang digunakan untuk mengolah data.
- e) Infrastruktur teknologi informasi, meliputi komputer, peralatan pendukung (peripheral), dan jaringan komunikasi dalam SIA.
- f) Pengendalian internal dan pengukuran keamanan yang menyimpan data SIA.

Pengertian Akuntansi Pengeluaran

Keberhasilan suatu perusahaan pada umumnya dinilai berhasil dilihat dari kemampuannya dalam memperoleh laba. Dengan laba yang diperoleh, perusahaan akan dapat mengembangkan berbagai kegiatan, meningkatkan jumlah aktiva dan modal serta dapat mengembangkan dan memperluas bidang usahanya. Untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan mengandalkan kegiatannya dalam bentuk penjualan, semakin besar volume penjualan semakin besar pula laba yang diperoleh perusahaan. Perusahaan pada umumnya mempunyai tiga tujuan dalam penjualan yaitu mencapai volume penjualan, mendapatkan laba tertentu,

dan menunjukkan pertumbuhan perusahaan.

Menurut Mulyadi (2016:202) pengeluaran adalah suatu kegiatan penjualan yang terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, baik secara kredit maupun secara tunai.

Sedangkan menurut Soemarso (2014:160) pengeluaran adalah jumlah yang dibebankan kepada pembeli untuk barang dagang yang diserahkan merupakan pendapatan perusahaan yang bersangkutan.

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai

Penjualan tunai oleh perusahaan dilaksanakan dengan mewajibkan pembeli membayar harga barang lebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli, setelah uang diterima perusahaan lalu barang diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan. Menurut Mulyadi (2016:463) dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan tunai adalah:

- 1) Faktur penjualan tunai merupakan dokumen yang digunakan untuk merekam berbagai informasi yang diperlukan oleh manajemen mengenai transaksi penjualan tunai.
- 2) Pita registrasi kas (Cash Register Tape) merupakan dokumen yang dihasilkan oleh fungsi kas dengan cara mengoperasikan mesin register kas.
- 3) Bukti setor bank merupakan dokumen yang dibuat oleh fungsi kas sebagai bukti penyetoran kas ke bank.
- 4) Rekapitulasi harga pokok penjualan merupakan dokumen yang digunakan oleh fungsi akuntansi untuk meringkas harga pokok produk yang dijual selama satu periode. Bukti memorial juga merupakan dokumen yang digunakan sebagai dasar pencatatan harga pokok yang dijual selama satu periode.

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

Penjualan kredit oleh perusahaan dilaksanakan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Dalam setiap penjualan kredit biasanya selalu didahului dengan analisis terhadap kemampuan pembeli dalam melunasi hutangnya, ini bertujuan untuk menghindari tidak tertagihnya piutang. Dokumen-dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit menurut Mulyadi (2016:214) adalah:

1) Surat order pengiriman dan tembusannya merupakan dokumen pokok untuk memproses penjualan kredit kepada pelanggan. Berbagai tembusan surat order pengiriman terdiri dari:

- a) Surat order pengiriman
- b) Tembusan kredit (Credit Copy)
- c) Surat pengakuan (Acknowledgement Copy)
- d) Surat muat (bill of lading)
- e) Slip pembungkus (Packing Slip)
- f) Tembusan gudang (Warehouse Copy)
- g) Arsip pengendalian pengiriman (Sales order follow-up copy)

2) Faktur penjualan dan tembusannya merupakan dokumen yang dipakai sebagai dasar untuk mencatat timbulnya piutang. Berbagai tembusannya antara lain:

- a) Faktur penjualan
- b) Tembusan piutang
- c) Tembusan jurnal penjualan
- d) Tembusan analisis
- e) Tembusan wiraniaga

3) Rekapitulasi Harga Pokok Penjualan

4) Bukti memorial merupakan dokumen sumber untuk dasar pencatatan ke dalam jurnal umum.

Menurut Mulyadi (2016:211) fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit yaitu:

1) Fungsi Kredit

Dalam transaksi penjualan kredit dengan kartu kredit, fungsi ini bertanggung jawab atas pemberian kartu kredit kepada pelanggan terpilih.

2) Fungsi Penjualan

Fungsi penjualan bertanggung jawab melayani kebutuhan barang pelanggan. Fungsi penjualan mengisi faktur penjualan untuk memungkinkan fungsi gudang dan fungsi pengiriman melaksanakan penyerahan barang kepada pelanggan.

3) Fungsi Gudang

Menyediakan barang yang diperlukan oleh pelanggan sesuai dengan yang tercantum dalam tembusan faktur-faktur penjualan yang diterima dari fungsi penjualan. Barang-barang ini diserahkan ke bagian pengiriman untuk dibungkus dan dikirim ke pembeli.

4) Fungsi Pengiriman

Bertanggung jawab untuk menyerahkan barang yang kuantitas, mutu dan spesifikasinya sesuai dengan yang tercantum dalam tembusan faktur penjualan yang diterima dari fungsi penjualan. Fungsi ini juga bertanggung jawab untuk memperoleh tanda tangan dari pelanggan di atas faktur penjualan sebagai bukti telah diterimanya barang yang dibeli oleh pelanggan.

5) Fungsi Akuntansi

Fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat transaksi bertambahnya piutang kepada pelanggan ke dalam kartu piutang berdasarkan faktur penjualan yang diterima dari fungsi pengiriman. Di samping itu, fungsi akuntansi bertanggung jawab atas pencatatan transaksi penjualan di dalam jurnal penjualan.

6) Fungsi Penagihan

Fungsi ini bertanggung jawab untuk membuat surat tagihan secara periodik kepada pelanggan, serta menyediakan copy faktur bagi kepentingan pencatatan transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi.

Jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit menurut Mulyadi (2016:219) antara lain yaitu:

- 1) Prosedur order penjualan
- 2) Prosedur persetujuan kredit
- 3) Prosedur pengiriman

- 4) Prosedur penagihan
- 5) Prosedur pencatatan piutang
- 6) Prosedur distribusi penjualan
- 7) Prosedur pencatatan harga pokok penjualan

Informasi yang Diperlukan oleh Manajemen

Menurut Mulyadi (2016:205) Dalam sistem akuntansi penjualan, manajemen memerlukan data informasi mengenai transaksi yang terjadi guna mengambil keputusan yang tepat dalam pengelolaan perusahaan informasi yang diperlukan oleh manajemen dalam kegiatan penjualan adalah :

- 1) Jumlah pendapatan penjualan menurut jenis produk atau kelompok produk selama jangka waktu tertentu. Untuk mengetahui jumlah pendapatan yang dihasilkan dari penjualan menurut jenis produk yang dijual.
- 2) Jumlah piutang kepada setiap debitur dari setiap transaksi penjualan kredit. Untuk mengetahui total piutang oleh pembeli dari transaksi penjualan kredit dan mengetahui tanggal jatuh tempo pembayaran piutang dagang yang harus dibayar oleh konsumen.
- 3) Jumlah harga pokok produk yang dijual selama jangka waktu tertentu.
- 4) Nama dan alamat pembeli. Untuk mengetahui nama dan alamat konsumen yang telah memesan barang dagangan pada perusahaan..
- 5) Kuantitas produk yang dijual. Untuk mengetahui berapa kuantitas barang yang telah dijual pada suatu periode tertentu.
- 6) Nama wiraniaga yang melakukan penjualan. Untuk mengetahui nama wiraniaga yang bertanggungjawab dalam transaksi penjualan.
- 7) Otoritas pejabat yang berwenang. Untuk menyetujui terjadinya transaksi penjualan tersebut.

Dokumen yang digunakan

Menurut Mulyadi (2016:214) dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan adalah :

Surat Order Pengiriman dan tembusannya.

Surat Order Pengiriman merupakan dokumen pokok untuk memproses penjualan kredit kepada pelanggan, berbagai tembusan surat order pengiriman terdiri dari :

- a) Tembusan Kredit (*Credit Copy*)
Dokumen ini digunakan untuk memperoleh status kredit pelanggan dan untuk mendapatkan otorisasi penjualan kredit dari fungsi kredit.
- b) Surat pengakuan (*Acknowledgement Copy*)
Dokumen ini dikirimkan oleh fungsi penjualan kepada pelanggan untuk memberikan bahwa ordernya telah diterima dan dalam proses pengiriman.
- c) Surat Muat (*Bill of loading*)
Tembusan surat muat ini merupakan dokumen yang digunakan sebagai bukti penyerahan barang dari perusahaan kepada perusahaan angkutan umum.
- d) Slip Pembungkus (*Packing Slip*)
Dokumen ini ditempelkan pada pembungkus barang untuk memudahkan fungsi penerimaan di perusahaan pelanggan dalam mengidentifikasi barang-barang yang diterimanya.
- e) Tembusan Gudang (*Warehouse Copy*)
Merupakan tembusan surat order pengiriman yang dikirim ke fungsi gudang untuk menyiapkan jenis barang dengan jumlah seperti yang tercantum di dalamnya, agar menyerahkan barang tersebut ke fungsi pengiriman, dan untuk mencatat barang yang dijual dalam kartu gudang.
- f) Arsip Pengendalian Pengiriman (*Sales Order Follow Up Copy*)
Merupakan tembusan surat order pengiriman yang diarsipkan oleh fungsi penjualan menurut tanggal pengiriman yang dijanjikan.
- g) Arsip Index Silang (*Cross Index File Copy*)
Merupakan tembusan surat order pengiriman yang diarsipkan secara alfabetik menurut nama pelanggan untuk memudahkan menjawab pertanyaan – pertanyaan dari

pelanggan mengenai status pesannya.

Dokumen yang digunakan

Menurut Mulyadi (2016:214) dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan adalah :

- 1) Surat Order Pengiriman dan tembusannya.
 - a) Surat Order Pengiriman merupakan dokumen pokok untuk memproses penjualan kredit kepada pelanggan, berbagai tembusan surat order pengiriman terdiri dari :
 - b) Tembusan Kredit (*Credit Copy*)
 - c) Dokumen ini digunakan untuk memperoleh status kredit pelanggan dan untuk mendapatkan otorisasi penjualan kredit dari fungsi kredit.
 - d) Surat pengakuan (*Acknowledgement Copy*)
 - e) Dokumen ini dikirimkan oleh fungsi penjualan kepada pelanggan untuk memberikan bahwa ordernya telah diterima dan dalam proses pengiriman.
 - f) Surat Muat (*Bill of loading*)
 - g) Tembusan surat muat ini merupakan dokumen yang digunakan sebagai bukti penyerahan barang dari perusahaan kepada perusahaan angkutan umum.
 - h) Slip Pembungkus (*Packing Slip*)
 - i) Dokumen ini ditempelkan pada pembungkus barang untuk memudahkan fungsi penerimaan di perusahaan pelanggan dalam mengidentifikasi barang-barang yang diterimanya.
 - j) Tembusan Gudang (*Warehouse Copy*)
 - k) Merupakan tembusan surat order pengiriman yang dikirim ke fungsi gudang untuk menyiapkan jenis barang dengan jumlah seperti yang tercantum di dalamnya, agar menyerahkan barang tersebut ke fungsi pengiriman, dan untuk

mencatat barang yang dijual dalam kartu gudang.

- l) Arsip Pengendalian Pengiriman (*Sales Order Follow Up Copy*)
- m) Merupakan tembusan surat order pengiriman yang diarsipkan oleh fungsi penjualan menurut tanggal pengiriman yang dijanjikan.
- n) Arsip Index Silang (*Cross Index File Copy*)
- o) Merupakan tembusan surat order pengiriman yang diarsipkan secara alfabetik menurut nama pelanggan untuk memudahkan menjawab pertanyaan – pertanyaan dari pelanggan mengenai status pesannya.

Catatan Akuntansi yang Digunakan

Dalam penjualan diperlukan adanya pencatatan agar menjamin keandalan dan tingkat ketelitian data akuntansi.

Menurut Mulyadi (2016:218) catatan akuntansi yang digunakan untuk mencatat transaksi penjualan adalah :

- 1) Jurnal Penjualan
Catatan akuntansi ini digunakan untuk mencatat transaksi penjualan, baik secara tunai maupun kredit. Jika perusahaan menjual beberapa macam produk dan manajemen memerlukan informasi penjualan menurut jenis produk, dalam jurnal penjualan dapat disediakan kolom-kolom untuk mencatat penjualan menurut jenis produk.
- 2) Kartu Piutang
Catatan akuntansi ini merupakan buku pembantu yang berisi rincian mutasi piutang perusahaan kepada tiap-tiap debiturnya.
- 3) Kartu Persediaan
Catatan akuntansi ini merupakan buku pembantu yang berisi rincian mutasi setiap jenis pada persediaan.
- 4) Kartu Gudang
Catatan akuntansi ini diselenggarakan oleh bagian gudang untuk mencatat mutasi dan

persediaan fisik barang yang disimpan.

5) Jurnal Umum

Catatan akuntansi ini digunakan untuk mencatat harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu..

Jaringan Prosedur yang Membentuk Sistem

Menurut (Mulyadi,2016:219-220) Jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan adalah sebagai berikut :

1) Prosedur order penjualan

Dalam prosedur ini, fungsi penjualan menerima order dari pembeli dan menambahkan informasi penting pada surat order dari pembeli. Fungsi penjualan kemudian membuat surat order pengiriman dan mengirimkannya kepada berbagai fungsi yang lain untuk memungkinkan fungsi tersebut memberikan kontribusi dalam melayani order dari pembeli.

2) Prosedur Persetujuan Kredit

Fungsi penjualan meminta persetujuan penjualan kredit kepada pembeli tertentu dari fungsi kredit.

3) Prosedur pengiriman

Fungsi pengiriman mengirimkan barang kepada pembeli sesuai dengan informasi yang tercantum dalam surat order pengiriman yang diterima dari fungsi pengiriman.

4) Prosedur penagihan

fungsi penagihan membuat faktur penjualan dan mengirimkan kepada pembeli. Dalam metode tertentu faktur penjualan dibuat oleh fungsi penjualan sebagai tembusan pada waktu bagian ini membuat surat order pengiriman.

5) Prosedur pencatatan piutang

Fungsi akuntansi mencatat tembusan faktur penjualan ke dalam kartu piutang atau dalam metode pencatatan tertentu mengarsipkan dokumen tembusan menurut abjad yang berfungsi sebagai catatan piutang.

6) Prosedur distribusi penjualan

Fungsi akuntansi mendistribusikan data penjualan menurut informasi yang diperlukan oleh manajemen.

7) Prosedur pencatatan harga pokok penjualan

Fungsi akuntansi mencatat secara periodik total harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.

Pengertian Sistem Pengendalian Intern

Menurut Mulyadi (2016:163) sistem pengendalian intern meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

Menurut Romney dan Steinbart (2015:226), pengendalian internal adalah proses yang dijalankan untuk jaminan memadai dengan mencapai tujuan-tujuan pengendalian internal..

Sedangkan menurut Sukrisno (2012:79) Pengendalian internal adalah suatu proses yang dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen dan personel lain entitas yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian tiga golongan tujuan, seperti keandalan laporan keuangan, efektifitas dan efisiensi operasi, dan kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku

Bagan Alir Dokumen (Document Flowchart) Akuntansi Pengeluaran

Menurut Krismiaji dalam bukunya yang berjudul Sistem Informasi Akuntansi,menjelaskan bahwa : Bagan alir merupakan teknik analitis yang digunakan untuk menjelaskan aspek-aspek sistem informasi secara jelas, tepat dan logis. Bagan alir menggunakan serangkaian simbol standar untuk menguraikan prosedur pengolahan transaksi yang digunakan oleh sebuah perusahaan, sekaligus menguraikan aliran data dalam sebuah sistem (Krismiaji, 2010:71)

Flowchart dipergunakan untuk menggambarkan proses kegiatan dalam suatu organisasi. Flowchart berupa bagan untuk keseluruhan sistem termasuk kegiatan-kegiatan manual dan aliran atau arus dokumen yang dipergunakan dalam sistem penggambaran flowchart harus menggunakan cara-cara dan ketentuan-ketentuan yang berlaku secara lazim dalam sistem informasi akuntansi, sehingga tidak menimbulkan kebebasan yang tidak mempunyai standar dalam menggambarkan sistem. Dalam sistem informasi akuntansi diperoleh kesepakatan dari pihak-pihak yang berkompeten untuk digunakannya standar simbol yang dipakai untuk menggambarkan bagan atau flowchart.

Penelitian Terdahulu

Sterky Hobbiana (2012) dengan judul "Perancangan Sistem Akuntansi Penjualan Terkomputerisasi pada UD Karinda Timur Raya Yogyakarta" dengan perumusan masalah sebagai berikut :

Berdasarkan penelitian yang dilakukan diketahui bahwa sistem akuntansi penjualan yang telah diterapkan pada UD Karinda Timur Raya masih bersifat manual. Fungsi yang terkait adalah fungsi penjualan dan penagihan, fungsi gudang dan pengiriman, dan fungsi akuntansi. Dokumen yang digunakan adalah faktur penjualan. Catatan yang terkait adalah arsip faktur penjualan sebagai pengganti jurnal penjualan, kartu gudang dan laporan rekapitulasi penjualan harian. Prosedur penjualan terdiri dari prosedur penjualan tunai dan prosedur penjualan kredit. Bagan alir sistem akuntansi penjualan terdiri dari bagan alir sistem akuntansi penjualan tunai dan bagan alir sistem akuntansi penjualan kredit. Program aplikasi sistem akuntansi penjualan terkomputerisasi yang dirancang terdiri dari menu akun (*login* dan *logout*), menu transaksi (penjualan dan piutang), menu olah data (barang, pengguna dan

pelanggan), menu laporan (persediaan barang, pelanggan, penjualan, penerimaan kas dan piutang) dan menu bantuan. Implementasi sistem akuntansi penjualan terkomputerisasi pada UD Karinda Timur Raya mengkonversikan sistem baru menggunakan metode konversi langsung dan memaparkan pengujian dari program aplikasi sistem akuntansi penjualan yang dirancang dilakukan oleh karyawan dengan pendampingan selama satu bulan dapat berjalan dengan baik. Karyawan dapat dengan mudah dan cepat beradaptasi dengan sistem baru setelah mendapatkan pelatihan dan tutorial penggunaan sistem. Kendala yang dihadapi adalah sulitnya instalasi program aplikasi sistem akuntansi penjualan ini, namun telah dapat diatasi dengan menambahkan *add-ons* program yang dibutuhkan.

Kelebihan aplikasi ini adalah aplikasi sangat memudahkan bagi pengguna untuk pengoperasiannya. Aplikasi sistem akuntansi penjualan ini dibuat dengan tampilan menarik dan sederhana sehingga pengguna akan cepat menguasai dalam pengoperasian aplikasi ini.

Anita Herdianti Rachman (2011) dengan judul "Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Pada PT. Karya Lancar Mandiri Dinamika" Perusahaan didirikan untuk mencari laba yang sebesar-besarnya dan untuk dipertahankan kelangsungan hidup usahanya. Tentu saja kelangsungan usaha ini dapat terwujud jika barang atau jasa yang ditawarkan dapat diterima di pasaran, dan dapat menarik pangsa pasar. Oleh karena itu, penting untuk perusahaan mempelajari sistem penjualan, karena penjualan merupakan sumber penghasilan bagi perusahaan. Salah satu cara yang digunakan untuk meningkatkan penjualan adalah dengan menggunakan sistem penjualan kredit. Untuk mencapai tujuan tersebut, pimpinan perusahaan membutuhkan suatu sistem untuk dapat membantu mengadakan pengendalian intern yang

dapat memberi informasi sejauh mana kemajuan perusahaan yang telah dicapai, serta dapat mempertanggungjawabkan kekayaan perusahaan yang diserahkan padanya. Atas dasar kondisi di atas dipandang perlu untuk mengetahui penerapan sistem penjualan kredit pada PT. Karya Lancar Mandiri Dinamika Kendari.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan sistem akuntansi penjualan kredit pada PT. Karya Lancar Mandiri Dinamika Kendari. Apakah Sistem Akuntansi Penjualan Kredit pada PT. Karya Lancar Mandiri Dinamika

Zulkarnain Manurung (2010) dengan judul "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT. Mutifa-Industri Farmasi Medan"

Penelitian ini dilaksanakan dengan Metode deskriptif analisis melalui pendekatan studi kasus yaitu metode yang memberikan gambaran secara sistematis dan akurat mengenai fakta, sifat dan hubungan antar fenomena yang diteliti dalam perusahaan. Teknik pengumpulan data dilakukan untuk mencapai tujuan adalah melakukan penelitian lapangan dan penelitian kepustakaan. Penelitian lapangan diperoleh dengan kuesioner, wawancara, observasi. Sedangkan penelitian kepustakaan diperoleh dari literatur dan buku-buku yang berhubungan dengan penelitian yang dilakukan. Hasil penelitian diperoleh, 1) Sistem informasi akuntansi dalam siklus pendapatan yang diterapkan pada perusahaan dilaksanakan secara komputerisasi; 2) Sistem informasi akuntansi dalam siklus pendapatan yang diterapkan perusahaan sebagian besar sudah tepat dan efektif karena sudah sesuai dengan teori sehingga dapat mendukung pengendalian intern penjualan dan penerimaan kas; dan 3) Pengendalian intern penjualan dan penerimaan kas pada perusahaan sudah cukup efektif karena telah terdapat empat unsur pengendalian intern dalam perusahaan. Kendari telah memenuhi Sistem Pengendalian Intern yang memadai. Metode penelitian yang digunakan adalah metode analisis

deskriptif. Hasil penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa sistem akuntansi penjualan kredit pada PT. Karya Lancar Mandiri Dinamika Kendari sudah cukup baik namun perlu dilakukan pencatatan ke dalam jurnal penjualan dan buku besar pada bagian akuntansi.

Febriyani Nur Alifah, . Suhadak, Moch. Dzulkhirom (2017) dengan judul "Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Dalam Upaya Meningkatkan Efektifitas Pengendalian Intern (Studi Kasus Pada PT Gandum, Malang)"

Penelitian ini dilatarbelakangi dari tujuan berdirinya suatu perusahaan untuk mendapatkan laba melalui transaksi yang dilakukan oleh perusahaan dan mempertahankan eksistensi perusahaan. Sistem informasi yang tepat akan memberikan informasi yang membantu perusahaan dalam rangka mengambil keputusan strategis perusahaan agar berjalan lebih efektif. Salah satu sistem informasi yang dibutuhkan oleh perusahaan adalah sistem informasi akuntansi. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengevaluasi sistem informasi akuntansi penjualan dan penerimaan kas untuk meningkatkan efektivitas pengendalian intern perusahaan. Hasil analisis yang telah dilakukan menunjukkan bahwa pengendalian intern dalam pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan dan penerimaan kas pada PT Gandum, Malang, telah dilaksanakan dengan cukup baik, namun beberapa unsur pengendalian intern belum terpenuhi. Unsur pengendalian tersebut antara lain pemisahan tugas dan dokumen dan catatan yang memadai. Pada unsur pengendalian intern dokumen dan catatan yang memadai terdapat bukti kas masuk yang belum bernomor urut tercetak. Beberapa unsur pengendalian intern yang belum terpenuhi tersebut menyebabkan sistem informasi akuntansi penjualan dan penerimaan kas belum berjalan efektif.

Yosef Sigit Prasetya (2017) dengan judul "Evaluasi Sistem Akuntansi Penjualan Tunai"

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengevaluasi pelaksanaan sistem akuntansi penjualan tunai. Penelitian dilakukan di Toko Lotus. Teknik analisis yang digunakan yaitu dengan metode deskriptif kualitatif. Langkah - langkah dalam melakukan analisis yaitu: (1) Mendeskripsikan sistem akuntansi penjualan tunai secara detail meliputi fungsi yang terkait, prosedur yang telah berjalan di perusahaan, dokumen dan catatan akuntansi yang digunakan perusahaan, informasi yang dibutuhkan manajemen, pengendalian internal yang telah diterapkan, serta alur penjualan tunai dengan menggunakan *flowchart*, (2) Membandingkan hasil temuan lapangan dengan teori terkait dengan sistem informasi akuntansi penjualan tunai, (3) Mengevaluasi hasil perbandingan antara sistem penjualan tunai yang telah diterapkan perusahaan dengan teori dan mencoba memberikan solusi. Hasil analisis menunjukkan bahwa sistem akuntansi penjualan tunai belum sesuai dengan teori. Perangkapan jabatan sering terjadi di dalam perusahaan, belum ada fungsi akuntansi dan pengiriman, serta belum mencantumkan nomor dan tanggal transaksi pada faktur penjualan.

Vinsensius Cici Mone (2016) dengan judul "Evaluasi sistem informasi akuntansi penjualan tunai studi kasus diminimarket kopma UNY"

Penelitian ini untuk mengevaluasi sistem informasi akuntansi penjualan tunai dan melakukan penilaian pengendalian internal sistem informasi akuntansi penjualan tunai di Minimarket Kopma UNY. Jenis penelitian ini adalah studi kasus. Data diperoleh dengan dokumentasi, wawancara, kuesioner, dan observasi. Teknik analisis data yang digunakan dengan cara yaitu 1) mendiskripsikan dan memahami sistem informasi akuntansi penjualan tunai, 2) membandingkan hasil temuan lapangan dengan kajian teori yang memenuhi unsur sistem informasi akuntansi penjualan tunai, 3) melakukan penilaian

pengendalian internal sistem informasi akuntansi penjualan tunai. Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan tunai yang dilakukan oleh Minimarket Kopma UNY sudah sesuai dengan teori sistem informasi akuntansi penjualan tunai. Berdasarkan penilaian pengendalian internal sistem yang ada di Minimarket Kopma UNY dapat disimpulkan bahwa pengendalian internal sistem yang ada di Minimarket Kopma UNY sudah sangat memadai.

Padrin Danas Savitri (2013) dengan judul "Evaluasi Sistem Akuntansi Penjualan Tunai pada CV. Kencana Arga Prambanan Klaten"

Penelitian ini bertujuan untuk: (1) Mengetahui Sistem Akuntansi Penjualan Tunai yang diterapkan pada CV. Kencana Arga Prambanan Klaten, (2) Mengetahui evaluasi Sistem Akuntansi Penjualan Tunai yang diterapkan pada CV. Kencana Arga Prambanan Klaten. Subjek penelitian adalah CV. Kencana Arga Prambanan Klaten dan objek penelitian ini adalah sistem akuntansi penjualan tunai. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah teknik wawancara, teknik observasi, dan teknik dokumentasi. Adapun metode yang digunakan untuk menganalisis data adalah dengan metode analisis deskriptif kualitatif yaitu dengan membandingkan antara teori yang ada dengan kenyataan sebenarnya pada CV. Kencana Arga Prambanan Klaten dan disajikan dalam bentuk uraian. Hasil penelitian menunjukkan : (1) Sistem Penjualan Tunai pada CV. Kencana Arga Prambanan Klaten sudah cukup baik, ditunjukkan dengan adanya: a) Bagian yang terkait : Bagian marketing, Kas, pengemasan, Pengiriman, dan Bagian Keuangan, b) dokumen yang digunakan: FPT, Kuintansi, Nota Pengiriman, BSB, RHPP, c) catatan akuntansi: Jurnal Umum, JPK, Kartu gudang, Kartu Persediaan, d) pelaksanaan prosedur penjualan tunai: Order Penjualan, Penerimaan Kas, Penyerahan Barang, Pencatatan Penjualan Tunai, Penyetoran Kas ke

Bank, Pencatatan Penerimaan Kas, Pencatatan HPP. Sistem Pengendalian Intern penjualan tunai pada CV. Kencana Arga Prambanan Klaten sudah berjalan dengan baik ditandai dengan struktur organisasi yang memisahkan tanggungjawab secara tegas, sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang dilakukan secara baik, Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi, karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya sudah diterapkan oleh CV. Kencana Arga Prambanan.(2) Hasil evaluasi sistem akuntansi penjualan tunai pada CV. Kencana Arga Prambanan sudah cukup baik namun masih ada kekurangan yaitu pemilik perusahaan masih bertindak sebagai bagian marketing yang membantu menerima order dari pembeli, sehingga otorisasi untuk bagian marketing tidak hanya dilakukan oleh satu orang saja. Untuk dokumen dan catatan yang digunakan telah sesuai dengan kebutuhan perusahaan, meskipun penggunaan dokumen perusahaan belum bernomor urut tercetak.

Novita Kalumata, Grace B. Nangoi, Robert Lambey (2017) dengan judul “Evaluasi Pengendalian Internal Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Pada PT. Hasjrat Abadi Cabang Malalayang Manado”

Pengendalian Internal Sistem Informasi Akuntansi berfungsi untuk menjaga perusahaan kekayaan untuk memeriksa keakuratan dan keandalan data akuntansi laporan keuangan, mendorong efisiensi, dan mendorong kepatuhan dengan kebijakan manajemen. Penjualan yang tidak benar dan manajemen penerimaan kas akan merugikan perusahaan. Karena itu, perusahaan perlu pengendalian internal penjualan sistem informasi akuntansi dan penerimaan kas agar mengurangi kemungkinan penipuan, pemborosan, ketidakefektifan dan ketidakefisienan yang dapat membahayakan perusahaan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengevaluasi pengendalian internal

akuntansi sistem informasi penjualan dan penerimaan kas di PT. Hasjrat Abadi Malalayang Manado Cabang. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif. Hasil Tunjukkan bahwa kontrol internal sistem informasi akuntansi penjualan dan penerimaan kas di PT. Hasjrat Abadi Malalayang Cabang Manado sesuai, itu terlihat dari implementasi unsur-unsur internal kontrol memadai dan memadai didukung oleh kebijakan dan prosedur penjualan dan uang tunai tanda terima baik sesuai dengan teori COSO.

Kata kunci: Pengendalian Internal Sistem Informasi Akuntansi, Penjualan dan Penerimaan Kas.

2.2.9 Siti Asiemi (2017) dengan judul “Evaluasi Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit (Studi pada PT. Sinar Makmur Sejahtera Mandiri cabang Banyuwangi)

Tujuan umum pendirian perusahaan adalah untuk mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya dan untuk mempertahankan kelangsungan hidup usahanya. Besar kecilnya laba tergantung pada aktivitas penjualan. Oleh karena itu, penting bagi perusahaan untuk mempelajari sistem penjualan, Atas dasar kondisi di atas dipandang perlu untuk mengetahui penerapan sistem penjualan kredit pada PT. Sinar Makmur Sejahtera Mandiri cabang Banyuwangi. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan sistem akuntansi penjualan kredit pada PT.Sinar Makmur Sejahtera Mandiri cabang Banyuwangi. Apakah Sistem Akuntansi Penjualan kredit pada PT. Sinar Makmur Sejahtera Mandiri cabang Banyuwangi sudah sesuai dengan teori sistem informasi akuntansi. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif kualitatif.

Arwendi Afriadi (2015) dengan judul “Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan Pada PT. Bintang Mnlta Sarana Palembang”

Dari hasil penelitian yang penulis lakukan dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan

berperan dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan pada PT Bintang Multi Sarana Ini dapat dibuktikan dengan tercapainya tujuan dari sistem pengendalian intern yaitu tidak terjadi manipulasi kekayaan dan catatan organisasi, tidak adanya data transaksi penjualan yang tidak dicatat, tidak terjadinya pemborosan operasional penjualan perusahaan dan patuhnya karyawan terhadap kebijakan manajemen dalam penjualan kredit/tunai dokumen yang digunakan PT Bintang Multi Sarana terkait dengan Sistem Informasi Akuntansi penjualan terdiri dari surat pesanan barang, berita acara penerimaan dan pengiriman barang, dan faktur penjualan Kemudian catatan sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Bintang Multi Sarana terdiri dari jurnal penjualan, jurnal penerimaan kas, jurnal umum, kartu persediaan dan kartu gudang. Sedangkan fungsi yang terkait dalam sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Bintang Multi Sarana adalah fungsi penjualan, fungsi akuntansi, fungsi gudang, fungsi pengiriman, tlingsi piutang dan fungsi penagihan. Dan yang terakhir Standard Operating Prosedure pada PT Bintang Multi Sarana terdiri dari Prosedur penjualan, prosedur pengiriman barang ke konsumen, Prosedur piutang dan Prosedur penerimaan uang.

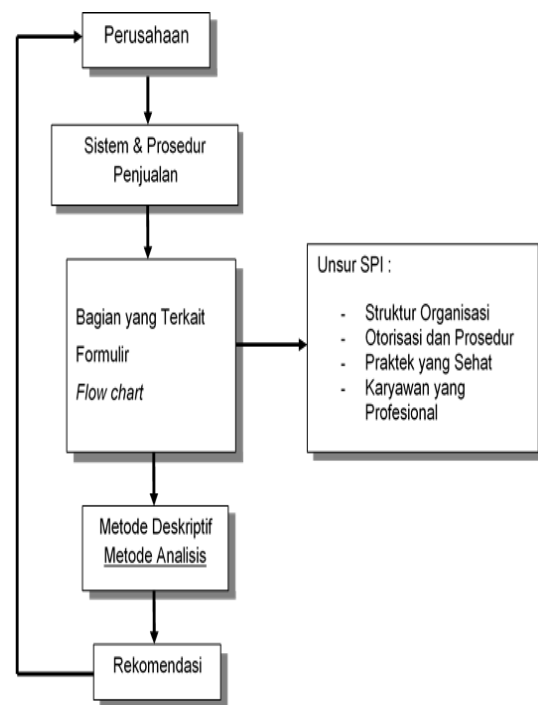
Kerangka Berfikir

Hadirnya UMKM di daerah Pasuruan merupakan solusi penting untuk mengurangi jumlah pengangguran dan juga menghidupkan roda perekonomian di daerah tersebut, dengan adanya Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) maka akan dihasilkan produk yang dijual ke pasaran, pertumbuhan pedagang barang hasil produksi harusnya menjadi acuan bagi para pengrajin untuk meningkatkan nilai tambah produk yang dihasilkannya sehingga akan tercapai suatu keunggulan

kompetitif, sehingga sulit bagi pesaing untuk merebut pangsa pasarnya. Untuk menciptakan keunggulan bersaing perusahaan maka diperlukan proses yang tidak singkat, langkah pertama yang harus dilakukan adalah dengan memahami proses orientasi pasar. Perusahaan yang memiliki orientasi pasar akan berusaha memberikan *superior value* yang tertinggi pada konsumennya.

Adapun kerangka berpikir tersebut dapat ditampilkan dalam bentuk skema sebagai berikut :

Kerangka Berfikir



3. METODE PENELITIAN

Populasi dan Sampel

Menurut Sugiyono (2013:115) Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek, yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi adalah kelompok orang, kejadian atau segala sesuatu yang mempunya karakteristik tertentu. Menurut

Arikunto (2012:130) Populasi adalah keseluruhan subjek penelitian.

Sedangkan menurut Sudjarwo dan Basrowi (2010:225) Populasi adalah keseluruhan subjek atau objek yang menjadi sasaran penelitian. Maka dari penjelasan tersebut penulis menetapkan populasi dalam penelitian ini adalah sistem akuntansi penjualan PT. Tozy Sentosa Tbk.

Berdasarkan pengertian tersebut maka sample yang digunakan dalam penelitian ini adalah Sistem Akuntansi Pengeluaran PT. Tozy Sentosa Tbk.

Sumber dan Pengumpulan Data

Sumber data penelitian merupakan faktor penting yang menjadi pertimbangan dalam penentuan metode pengumpulan data, yang terdiri atas sumber data primer dan sumber data sekunder yang berdasarkan data tahun 2019

Teknik Pengumpulan Data

Menurut Sugiyono (2013 :224), teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data.

Menurut Nazir (2012:63) mengemukakan pengertian metode kualitatif adalah sebagai berikut suatu metode penelitian yang bertujuan mengenai fakta, sifat dan hubungan antara fenomena yang diteliti dengan berusaha mengumpulkan, mengklasifikasikan, menyajikan serta menganalisa data dan kemudian menarik kesimpulan dari keadaan yang ada pada perusahaan yang diteliti.

HASIL PENELITIAN

Bagian Yang Terkait Dalam Sistem Pengeluaran Barang

Adapun bagian atau fungsi yang terkait dalam prosedur penjualan kredit pada PT. Tozy Sentosa Tbk adalah sebagai berikut :

1) Bagian Central Order

Dalam transaksi penjualan kredit fungsi Central Order bertugas menerima order penjualan dari pelanggan, memberi otorisasi penjualan kredit, membuat daftar pesanan barang dan bertanggung jawab untuk membuat surat pengantar sebagai pengantar pengiriman barang kepada pelanggan.

2) Bagian Penjualan

Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi bagian penjualan bertugas mencatat daftar pesanan barang dan membuat faktur.

3) Bagian Pengiriman/Gudang

Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi pengiriman / gudang bertugas memeriksa barang yang akan dikirim, memberi otorisasi pengiriman dan mengirimkan barang.

4) Bagian Akuntansi

Dalam transaksi penjualan kredit fungsi akuntansi mencatat daftar pesanan barang, membuat surat penagihan dan kwitansi serta mengirimkan pernyataan piutang kepada para pelanggan dan bertanggung jawab mencatat jurnal penjualan dan mencatat piutang ke buku piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit/tunai.

Unsur-unsur Pengendalian Intern Dalam Sistem Penjualan Kredit / Tunai.

PT. Tozy Sentosa Tbk melakukan pengendalian intern terhadap sistem penjualan kredit sebagai berikut :

1) Organisasi

- a. Bagian Penjualan terpisah dari bagian penagihan, bagian Penjualan di pegang oleh bagian Penjualan dan bagian Penagihan di pegang oleh bagian Akuntansi.
- b. Bagian akuntansi terpisah dari bagian peminjaman buku

2) Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan

- a. Order dari pelanggan di otorisasi oleh bagian Central
- b. Order dengan menggunakan Daftar Pesanan Barang
- c. Pengiriman produk di otorisasi oleh fungsi pengiriman dengan menandatangani Surat Pengantar dan faktur.
- d. Pencatatan kedalam Buku Piutang dan kedalam jurnal penjualan di otorisasi

oleh fungsi akuntansi dengan cara menandatangani Surat Penagihan dan faktur.

- 3) Praktik yang Sehat
 - a. Penggunaan dokumen dengan bernomor urut tercetak.
 - b. Secara periodik Bagian akuntansi mengirimkan pernyataan kepada pelanggan.
- 4) Karyawan dengan kualitas yang sesuai dengan tanggung jawabnya

Untuk mendapatkan karyawan yang kompeten dan dapat dipercaya, pada saat penerimaan karyawan dilakukan seleksi calon karyawan sesuai kebutuhan perusahaan.

Uraian Bagian Alir Dokumen Dari Sistem Pengeluaran Penjualan Kredit/ Tunai PT. Tozy Sentosa Tbk.

Bagan alir dokumen dari sistem penjualan kredit akan di uraikan perbagian yang terkait dalam sistem penjualan kredit.

- 1) Bagian Central Order
 - a. Menerima order penjualan.
 - b. Menyetujui order dari pelanggan.
 - c. Membuat Daftar Pesanan Barang 3 rangkap.
 - d. Daftar Pesanan Barang (DPB) lembar 1 di simpan di bagian central order.
 - e. Daftar Pesanan Barang (DPB) lembar 2, ke bagian penagihan.
 - f. Daftar Pesanan Barang (DPB) lembar 3, ke bagian pelanggan.
 - g. Berdasarkan Daftar Pesanan Barang (DPB) lembar 1 kemudian membuat Surat Pengantar.
- 2) Bagian Gudang
 - a. Menerima Daftar Pesanan Barang (DPB) lembar ke 2 Menerima SP dari bagian central order kemudian menyiapkan barang yang dipesan pelanggan.
 - b. Menyerahkan barang dan SP ke bagian pengiriman dan dicatat di kartu gudang.
- 3) Bagian Pengiriman
 - a. Menerima Daftar Pesanan Barang (DPB) dari gudang beserta barang.
 - b. Surat Jalan lembar 1,2,3,4, (2 pelanggan, 1 arsip, 1 bagian keuangan).
 - c. DPB lembar 3 diserahkan ke pelanggan.
 - d. Menyerahkan barang kepada pelanggan.
- 4) Bagian Penagihan

- a. Berdasarkan Daftar Pesanan Barang (DPB) dari central order dan Surat Jalan dari bagian pengiriman, kemudian dibuatkan faktur rangkap 3.
 - b. Faktur lembar 1, 2 dikirim ke pelanggan.
 - c. Faktur lembar 3, ke bagian akuntansi.
- 5) Bagian Akuntansi
 - a. Menerima faktur dan Daftar Pesanan Barang (DPB) dari bagian penagihan.
 - b. Berdasarkan faktur, kemudian membuat surat penagihan.

PEMBAHASAN

Dalam melaksanakan penjualan, PT. Tozy Sentosa Tbk menggunakan transaksi penjualan tunai dan kredit, namun transaksi yang lebih dominan terjadi dalam perusahaan adalah penjualan secara kredit. Penjualan kredit tetap diberikan kepada pelanggan. Sedangkan pada pencatatannya perusahaan menggunakan proses pencatatan manual dan komputerisasi namun dalam prakteknya, hanya pencatatan komputerisasi yang berjalan.

Analisis Sistem Akuntan Pengeluaran Barang Penjualan Kredit / Tunai PT. Tozy Sentosa Tbk Surabaya

Berdasarkan hasil penelitian pada sistem akuntansi penjualan kredit / tunai di PT. Tozy Sentosa Tbk Surabaya dalam menjalankan kegiatan usahanya, maka dalam pembahasan ini akan diuraikan sebagai berikut pada PT. Tozy Sentosa Tbk Surabaya

- 1) Sistem akuntansi penjualan kredit pada PT. Tozy Sentosa Tbk Surabaya adalah:
 - a. Dalam melaksanakan transaksi penjualan kredit PT. Tozy Sentosa Tbk melibatkan bagian-bagian yang terkait sehingga perusahaan dapat dikatakan sudah cukup baik dalam pelaksanaan kegiatannya. Hal ini dapat dilihat dari semua bagian yang terkait seperti bagian central order, bagian gudang, bagian pengiriman, bagian penagihan dan bagian akuntansi. Sehingga kegiatan bisa berjalan dengan lancar karena semua tanggung jawab yang ada

sudah ditangani oleh masing-masing bagian.

- b. Dalam transaksi penjualan kredit, ada bagian central order. Hal ini dapat menguntungkan perusahaan karena bagian ini bertugas untuk menerima order penjualan dan melaporkan ke bagian penjualan dari pelanggan.
- c. Dalam melaksanakan kegiatan transaksi penjualan kredit PT. Tozy Sentosa Tbk menggunakan dokumen kwitansi. Hal ini menunjukkan bahwa setiap transaksi penjualan ada dokumen sebagai bukti pembayaran dari pelanggan.

2) Perbedaan anatara teori sistem informasi penjualan terdapat pada sistem akuntansi penjualan kredit yang terjadi pada PT. Tozy Sentosa Tbk Surabaya adalah:

Dalam bagian Akuntansi faktur penjualan langsung diarsipkan tanpa di catat dahulu ke dalam jurnal penerimaan kas dan rekening buku besar.

Sistem Akuntansi Pengeluaran Barang Yang Diterapkan di PT. Tozy Sentosa Tbk Surabaya

PT. Tozy Sentosa Tbk Surabaya terutama pada sistem akuntansi penjualan kredit. Maka alternatif yang dapat diambil dalam sistem akuntansi penjualan kredit pada PT. Tozy Sentosa Tbk Surabaya adalah:

- 1) Fungsi yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan kredit adalah:
 - a. Fungsi Central Order.
Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi ini bertugas menerima order dari pelanggan dan menyetujui order penjualan. Fungsi ini juga bertanggung jawab membuat daftar pesanan barang.
 - b. Fungsi Penjualan.
Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi ini bertugas memeriksa daftar pesanan barang dan membuat faktur dan surat jalan.
 - c. Fungsi Gudang.
Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi ini bertugas menyiapkan barang dan mengurangi kartu stok barang.

d. Fungsi Pengiriman.

Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi ini bertugas membuat surat pengantar dan mengirimkan barang.

e. Fungsi Penagihan.

Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi ini bertugas membuat kwitansi dan faktur pajak.

f. Fungsi Akuntansi.

Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi ini bertugas mencatat harga pokok penjualan, jurnal penjualan, dan mencatat piutang ke dalam buku piutang.

Akan tetapi di PT. Tozy Sentosa Tbk Surabaya terjadi rangkap jabatan antara Fungsi Penagihan dan Fungsi Akuntansi di lakukan oleh petugas yang sama, hal ini bisa menimbulkan hal-hal yang bersifat merugikan perusahaan bila dilakukan dengan petugas yang sama.

2) Dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit adalah:

- a. Daftar Pesanan Barang (DPB)
Dokumen yang berisikan nama barang pesanan dari pelanggan dan sebagai bukti order penjualan.
 - b. Surat Jalan
Dokumen yang memberikan otorisasi bagian pengiriman untuk mengirimkan barang.
 - c. Faktur
Dokumen yang berisikan harga barang dan sebagai bukti bahwa barang sudah diterima pelanggan.
 - d. Surat Penagihan
Dokumen yang berisikan rincian piutang dan digunakan untuk menagih tagihan.
 - e. Kwitansi
Dokumen sebagai bukti pembayaran pelanggan atas transaksi penjualan
- 3) Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit adalah:
- a. Jurnal Penjualan
Catatan akuntansi yang digunakan untuk mencatat transaksi penjualan baik secara tunai maupun kredit.
 - b. Buku Piutang
Catatan akuntansi yang digunakan untuk mencatat berkurangnya

- piutang atas transaksi penjualan kredit.
- c. Kartu Gudang

Catatan yang berisikan data kuantitas barang yang ada di gudang.
 - 4) Rancangan prosedur yang membentuk sistem akuntansi penjualan kredit adalah:
 - a. Bagian Central Order
 - (a) Menerima order penjualan dari pembeli
 - (b) Menyetujui penjualan kredit
 - (c) Membuat Daftar Pesanan Barang (DPB) rangkap 3, lembar 1 diarsip secara permanen sesuai dengan nomor urut.
 - (d) Daftar Pesanan Barang (DPB) lembar 2 dikirim ke bagian penagihan
 - (e) Daftar Pesanan Barang (DPB) lembar 3 dikirim ke pelanggan.
 - b. Bagian Gudang
 - (a) Berdasarkan Daftar Pesanan Barang (DPB) lembar 2 kemudian menyiapkan barang dan mencatat ke dalam kartu gudang.
 - (b) Daftar Pesanan Barang (DPB) lembar 2 dikirim ke bagian pengiriman.
 - c. Bagian Pengiriman
 - (a) Berdasarkan Daftar Pesanan Barang (DPB) lembar 2 kemudian membuat surat jalan rangkap 4.
 - (b) Surat Jalan lembar 1, 2, dan DPB lembar 2 dikirim ke bagian penagihan.
 - (c) Surat Jalan lembar 3 diarsip permanen berdasarkan nomor urut.
 - d. Bagian Penagihan
 - (a) Menerima daftar pesanan barang dari bagian central order dan Surat Jalan dari bagian pengiriman.
 - (b) Berdasarkan Daftar Pesanan Barang (DPB) dan Surat Jalan kemudian membuat faktur rangkap 4.
 - (c) Secara periodik membuat surat penagihan rangkap 2 dan membuat kwitansi.
 - (d) Surat penagihan lembar 1, 2, kwitansi dan Daftar Pesanan Barang (DPB) dikirim ke pelanggan.
 - (e) Faktur dan surat jalan lembar 3 dikirim ke bagian akuntansi.
 - (f) Surat penagihan lembar 1 dikirim ke pelanggan.

(g) Surat penagihan lembar 2 arsip berdasarkan nomor urut.

e. Bagian Akuntansi

(a) Menerima faktur, Surat Jalan lembar 3 dari bagian penagihan.

(b) Berdasarkan faktur lembar 3 dari bagian penagihan kemudian dicatat ke dalam jurnal penjualan dan rekening buku besar, kartu piutang serta kartu persediaan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Dari hasil analisis yang telah dilakukan pada PT. Tozy Sentosa Tbk Surabaya diketahui bahwa sistem informasi akuntansi penjualan yang digunakan terbilang sudah cukup baik namun masih terdapat beberapa kelemahan dalam sistem tersebut. Berikut analisis beberapa kelebihan dan kelemahan dalam sistem informasi akuntansi penjualan PT. Tozy Sentosa Tbk Surabaya adalah :

- 1) Pelaksanaan sistem akuntansi pengeluaran barang yang diterapkan di PT. Tozy Sentosa Tbk Surabaya sudah terlaksana dengan baik, hal ini ditandai dengan desain dokumen penjualan yang telah mengikuti desain dokumen pengeluaran barang penjualan yang benar, penggunaan catatan akuntansi serta dibuatnya laporan manajemen dalam kegiatan usahanya. Adanya bagian yang terkait seperti bagian *central order*, bagian gudang, bagian pengiriman, bagian penagihan dan bagian akuntansi. Sehingga kegiatan bisa berjalan dengan lancar karena semua bertanggungjawab yang sudah ditangani oleh masing-masing bagian.

Dalam transaksi penjualan kredit, ada bagian *central order*. Hal ini dapat menguntungkan perusahaan karena bagian ini bertugas untuk menerima *order* penjualan dan melaporkan ke bagian penjualan dari pelanggan.

Dalam melaksanakan kegiatan transaksi penjualan kredit PT. Tozy Sentosa Tbk Surabaya menggunakan

dokumen kwitansi. Hal ini menunjukkan bahwa setiap transaksi penjualan ada dokumen sebagai bukti pembayaran dari pelanggan.

- 2) Sistem akuntansi penjualan kredit pada PT. Tozy Sentosa Tbk Surabaya adanya Fungsi yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan kredit diantaranya adalah:
 - a. Fungsi *Central Order*.
 - b. Fungsi Penjualan.
 - c. Fungsi Gudang.
 - d. Fungsi Penerimaan.
 - e. Fungsi Penagihan.
 - f. Fungsi Akuntansi.

Saran

Dari kesimpulan hasil analisis yang dilakukan pada PT. Tozy Sentosa Tbk Surabaya mengenai sistem akuntansi penjualan maka saran terhadap kelemahan-kelemahan diatas yaitu sebagai berikut:

- 1) Dalam pembayaran yang dilakukan pelanggan, sebaiknya perusahaan menetapkan kebijakan yang baik bagi perusahaan maupun pelanggan sehingga dapat diterima oleh kedua pihak, seperti membuat kebijakan tanggal kesepakatan kredit dan batas nominal kredit serta menetapkan pembayaran berkala pada saat jatuh tempo yang dapat mengurangi lamanya perputaran piutang perusahaan.
- 2) Disarankan adanya penawaran produk melalui surat penawaran kepada konsumen yang telah terjalin kerjasamanya selama ini. Ataupun adanya bentuk penawaran lain selain surat penawaran seperti brosur dan pelaksanaan promosi bisa dilaksanakan lebih sering misalnya empat bulan sekali ataupun setengah tahun sekali guna meningkatkan penjualan perusahaan.
- 3) Pencatatan manual atau pengarsipan dari pencatatan komputerisasi sebagai pembanding dengan pencatatan komputerisasi yang telah ada dan

untuk berjaga-jaga apabila terjadi kerusakan pada komputer. Dengan pengotorisasian yang baik bukan hanya sebagai pembanding pencatatan manual dapat menjadi sarana untuk menghindari adanya kesalahan dan menjadikan laporan keuangan lebih akurat.

- 4) Tambahan Tenaga / petugas yang khusus sebagai tenaga penagihan sendiri tidak merangkap menjadi tenaga / petugas akuntansi hal ini bila ada rangkap jabatan akan membuat fungsi penagihan dan fungsi akuntansi tidak maksimal dan menjaga kecurangan yang akan menimbulkan kerugian pada perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Anastasia Diana, Lilis Setiawati. 2011. *Sistem Informasi Akuntansi Perancangan Prosedur dan penerapan*. Edisi satu. Yogyakarta : Andi Yogyakarta.
- Bayangkara, IBK. 2008, *Audit Manajemen : Prosedur dan Implementas*., Jakarta : Salemba Empat.
- Baridwan, Zaki. 2012. *Intermediate Accounting*. Edisi Kedelapan. Yogyakarta : Penerbit BPFE-Yogyakarta.
- Chourmain, Imam. *Acuan Normatif Penelitian Untuk Penulisan Skripsi, Tesis, dan Disertasi*. Jakarta: Al-Haramain Publishing House
- Febriyani Nur Alifah, Suhadak, Moch. Dzulkirom. 2013. Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Dalam Upaya Meningkatkan Efektifitas Pengendalian Intern (Studi Kasus Pada PT Gandum, Malang), Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)[Vol. 2 No. 1 Mei 2013]administrasibisnis.studentjournal.ub.ac.id.http://administrasibisnis.stud

entjournal.ub.ac.id/index.php/jab/artic
le/view/71

- Hall, A James. 2012. *Accounting Information System*. Edisi Empat. Jakarta : Penerbit Salemba Empat
- Hans dkk. 2016. *Akuntansi Keuangan Berdasarkan SAK berbasis IFRS*. Jakarta. : Salemba Empat
- Hadi, Sutrisno. 2015. *Statistika*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Indriantoro, dan Sopomo. 2012. *Metode Penelitian Bisnis untuk Akuntansi dan Manajemen* . Edisi perataman. Yogyakarta: BPFE
- Krismiaji. 2010. *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta : UPP AMP YKPN
- Kusuma, Dewa Chandra. 2008. *Aplikasi Manajemen Portofolio Menggunakan MAD dan Algoritma Titik Interior*
- Kieso, Donald E., Jerry J. Weygandt., & Terry D. Warfield. 2016, *Intermediate Accounting IFRS Edition*. Volume Pertama. United States of America: John Wiley & Sons
- Moleong, L. 2010. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya
- Mamduh, M Hanafi dan Abdul Halim. 2012 *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi Keempat. Yogyakarta : Penerbit UPP STIM YKPN
- Mulyadi. 2014. *Akuntansi Biaya*, Edisi kelima, UPP STIM YKPN, Yogyakarta.
- _____. 2016. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Mardi. 2011, *Sistem Informasi Akuntansi*. Bogor: Ghalia
- Margono, S. 2010. *Metode Penelitian Pendidikan*. Jakarta: Rineka Cipta
- Novita Kalumata, Grace B. Nangoi, Robert Lambey, 2017, *Evaluasi Pengendalian Internal Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Pada PT. Hasjrat Abadi Cabang Malalayang Manado. Jurnal Riset Akuntansi Going Concern 12(2), 2017, 1205-1215*
- Nazir, Moh. 2012, *Metode Penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Romney, B Marshall dan Steibart John Paul. 2015. *Accounting Information System* : Pearson International
- Romney, Marshall B. dan Steinbart, Paul Jhon, 2016, *Sistem Informasi Akuntansi*, Diterjemahkan oleh Kikin dan Novita, Salemba Empat, Jakarta.
- Render, Barry dan Heizer Jay. 2008. *Manajemen Operasi* . Edisi Ketiga. Jakarta : PT. Grasindo
- Samiaji, Sarosa. 2012. *Sistem Informasi Akuntansi*, Gramedia Widiasarana Indonesia. Jakarta
- Sukrisno, Agoes. 2012 *Auditing Pemeriksaan oleh Kantor Akuntan Publik*. Jilid satu, Jakarta : Lembaga Penerbit : Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Sugiyono, 2010. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, Alfabeta. Bandung
- _____, 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, Alfabeta. Bandung
- Sunyoto Danang. 2012, *Dasar-dasar manajemen pemasaran*, Cetakan Pertama. Yogyakarta : Buku Seru
- Soemarso S.R. 2014, *Akuntansi Suatu Pengantar*. Edisi Kelima. Buku 2. Jakarta: Salemba Empat.
- Sudjarwo dan Basrowi. 2010. *Manajemen Penelitian Sosial*. Bandung: CV. Mandar Maju
- Thomas Sumarsan, 2013, *Sistem Pengendalian Manajemen*. Edisi Satu Jakarta: PT Indeks
- Winarno. 2012. *Kebijakan Publik Teori, Proses dan Studi Kasus Edisi & Revisi Terbaru*. CAPS, Yogyakarta