

PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN DALAM MENYEDIAKAN INFORMASI UNTUK PENGAMBILAN KEPUTUSAN

Nonce F. Tuati

Politeknik Negeri Kupang, Indonesia

Email: nonc3tuati@yahoo.com

Abstrak

Tujuan penelitian untuk menganalisis, mengidentifikasi kebutuhan informasi, memperbaiki dan merancang sistem informasi akuntansi penjualan pada perusahaan dan informasi yang dibutuhkan oleh pihak manajemen untuk membantu dalam pengambilan keputusan serta mengatasi masalah yang terdapat dalam sistem yang berjalan. Perusahaan membutuhkan sistem yang akan berperan dalam pemrosesan dan pengolahan data penjualan, yaitu Sistem Akuntansi Penjualan. Sistem Akuntansi Penjualan tersebut bertujuan untuk mendukung aktivitas bisnis perusahaan dalam mengelola, memproses data transaksi secara efektif dan efisien. Sistem akuntansi yang disusun untuk suatu perusahaan dapat diproses dengan cara manual atau diproses dengan menggunakan mesin-mesin mulai dengan mesin pembukuan yang sederhana sampai dengan komputer. Sistem Informasi Penjualan harus dilaksanakan berdasarkan pada prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan itu sendiri. Informasi yang disediakan oleh Sistem Akuntansi Penjualan tersebut merupakan suatu hasil pengolahan data dalam bentuk yang lebih berarti dan berguna bagi para penggunanya, karena menggambarkan kejadian nyata yang digunakan dalam mengambil keputusan. Informasi yang dihasilkan oleh suatu sistem akuntansi dalam sebuah perusahaan digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan, agar pengambilan keputusan yang dilakukan oleh pihak manajemen perusahaan selalu tepat. Pengambilan keputusan selalu mencari informasi yang akurat agar menjadikan keputusan yang diambil tersebut sebagai keputusan yang terbaik. Metode penelitian dilakukan dengan studi kepustakaan, metode analisis dengan survei dan wawancara.

Kata Kunci: *Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, Pengambilan Keputusan Penjualan*

Abstract

The purpose of the research is to analyze, identify information needs, improve and design sales accounting information systems at the company and the information needed by management to assist in decision making and overcome problems contained in the current system. Companies need a system that will play a role in processing and processing sales data, namely the Sales

Accounting System. The Sales Accounting System aims to support the company's business activities in managing, processing transaction data effectively and efficiently. The accounting system prepared for a company can be processed manually or processed using machines ranging from simple bookkeeping machines to computers. Sales Information System must be implemented according to the procedures established by the company itself. The information provided by the Sales Accounting System is the result of data processing in a form that is more meaningful and useful for its users, because it describes real events that are used in making decisions. The information produced by an accounting system in a company is used as a basis for decision making, so that the decisions made by the company's management are always right. Decision makers are always looking for accurate information in order to make the decisions taken as the best decisions. The research method is carried out by literature study, analysis method by survey and interview.

Keywords: *Sales Accounting Information System, Sales Decision Making*

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Suatu perusahaan didirikan untuk menghasilkan keuntungan bagi pemiliknya. Perusahaan dagang merupakan perusahaan yang kegiatan utamanya adalah penjualan. Penjualan merupakan tulang punggung perusahaan dagang dalam mengembangkan usaha dalam rangka memperoleh lebih banyak keuntungan (Paillin et al., 2020). Penjualan dianggap sebagai ujung tombak dalam memasarkan produk kepada konsumen. Penjualan menjadi suatu kegiatan yang sangat vital, apalagi di saat sekarang ini, semua kendali kekuatan pasar dipegang sepenuhnya oleh konsumen.

Perusahaan akan lebih terjamin kelangsungan hidupnya dan dapat terus berkembang untuk meningkatkan omset penjualan, apabila aktivitas penjualan dikelola dengan baik. Salah satunya adalah dengan pencatatan penjualan yang cepat dan tepat dalam upaya pembuatan laporan penjualan untuk kepentingan manajemen.

Perusahaan membutuhkan sistem yang akan berperan dalam pemrosesan dan pengolahan data penjualan, yaitu Sistem Akuntansi Penjualan. Sistem Akuntansi Penjualan tersebut bertujuan untuk mendukung aktivitas bisnis perusahaan dalam mengelola, memproses data transaksi secara efektif dan efisien. Sistem akuntansi yang disusun untuk suatu perusahaan dapat diproses dengan cara manual atau diproses dengan menggunakan mesin-mesin mulai dengan mesin pembukuan yang sederhana sampai dengan komputer.

Sistem Akuntansi Penjualan sangat berperan dalam meningkatkan omset penjualan dan mencari pangsa pasar yang lebih luas, karena akan membantu manajemen perusahaan dalam menyediakan informasi yang berkaitan dengan semua kegiatan perusahaan (Harahap, 2019). Informasi yang disediakan oleh Sistem Akuntansi penjualan berkaitan dengan informasi kas, informasi pembelian, informasi penjualan, dan informasi yang lainnya.

Manajer penjualan yang berperan sebagai perencanaan, koordinasi, dan pengendalian kegiatan, sangat memerlukan informasi kegiatan penjualan dan keadaan keuangan perusahaan, seperti informasi piutang dan informasi utang. Pemakai informasi dapat dibagi dalam dua kelompok besar yaitu ekstern dan intern. Pemakai ekstern mencakup pemegang saham, investor, kreditur, pemerintah, pelanggan, dan pemasok, pesaing, serikat pekerja dan masyarakat secara keseluruhan. Pemakai ekstern menerima dan tergantung pada beragam keluaran dari sistem informasi akuntansi suatu organisasi. Agar dapat menyediakan informasi-informasi tersebut, Sistem Informasi Penjualan harus dilaksanakan berdasarkan pada prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan itu sendiri (Rawung, 2016). Informasi yang disediakan oleh Sistem Akuntansi Penjualan tersebut merupakan suatu hasil pengolahan data dalam bentuk yang lebih berarti dan berguna bagi para penggunanya, karena menggambarkan kejadian nyata yang digunakan dalam mengambil keputusan. Informasi yang dihasilkan oleh suatu sistem akuntansi dalam sebuah perusahaan digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan, agar pengambilan keputusan yang dilakukan oleh pihak manajemen perusahaan selalu tepat.

Pengambilan keputusan selalu mencari informasi yang akurat agar menjadikan keputusan yang diambil tersebut sebagai keputusan yang terbaik. Perusahaan selaku penyedia informasi dituntut untuk dapat memberikan informasi tentang berbagai hal yang menjelaskan keadaan perusahaan tersebut. Pihak-pihak luar seperti kreditur, calon-calon investor dan kantor pajak sangat membutuhkan informasi yang tersedia untuk kepentingan mereka sendiri. Di samping itu, pihak intern perusahaan

yaitu manajemen, juga sangat memerlukan informasi untuk mengawasi, mengetahui, dan mengambil keputusan. Penggunaan informasi Sistem Akuntansi Manajemen (SAM) dapat membantu manajer dan organisasi untuk mengadopsi dan mengimplementasikan rencana-rencana mereka dalam merespon lingkungan pesaing (Laksana & Muslichah, 2002). Dalam penelitian ini SAM dilihat sebagai suatu sistem yang dapat memberikan informasi *benchmarking* dan *monitoring* dari informasi internal dan historis yang secara tradisional dihasilkan SAM. *Benchmarking* merupakan upaya perusahaan untuk membandingkan kondisi internal mereka dengan perusahaan pesaing. Misalnya melihat bagaimana kos, struktur kos, produktivitas, kualitas, harga, pelayanan customer dan profitabilitas. Sedangkan *monitoring* berupa *feedback* dari pengimplementasian strategi-strategi perusahaan untuk mencapai faktor-faktor yang telah ditetapkan sebelumnya sebagai *benchmarking* perusahaan (Bromwich, 1990).

Menurut Bromwich (1990), penggunaan *benchmarking* dan *monitoring* yang dihasilkan SAM dapat digunakan manajer untuk membantu mereka dalam menghadapi tekanan pesaing. SAM sebagai suatu sistem yang menghasilkan informasi dapat memberikan *benchmarking* dan *monitoring* serta membantu perusahaan untuk mengidentifikasi, mengevaluasi dan mengimplementasikan strategi-strategi yang tepat serta memperbaiki kinerja perusahaan. Dengan kata lain informasi SAM merupakan mediator hubungan antara persaingan dengan kinerja perusahaan (Mia dan Clarke, 1999).

Dalam memberikan informasi bagi perusahaan, Sistem Akuntansi Penjualan harus didukung dengan sistem pengendalian intern yang baik. Dengan pengendalian intern yang baik ini

diharapkan data penjualan yang telah diolah akan menjadi informasi penjualan yang benar dan dapat dipercaya sehingga informasi penjualan tersebut dapat dijadikan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan. Dengan begitu, Sistem Akuntansi Penjualan yang didukung oleh pengendalian intern yang baik, diharapkan akan menghasilkan informasi yang nantinya sangat membantu manajer dalam mengambil kebijakan perusahaan dalam upaya meningkatkan omset penjualan (Manafe et al., 2018).

Mengingat pentingnya Sistem Akuntansi Penjualan bagi perusahaan maka perlu dilihat kembali sistem yang telah ditetapkan. Sistem Akuntansi Penjualan harus dilaksanakan sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Sistem Akuntansi Penjualan harus bisa mengikuti prosedur yang ada agar bisa memenuhi kebutuhan perusahaan, yaitu kebutuhan informasi penjualan.

Penyusunan sistem akuntansi untuk suatu perusahaan perlu mempertimbangkan beberapa faktor yang penting yakni, a. Sistem akuntansi yang disusun harus memenuhi prinsip cepat, yaitu bahwa sistem akuntansi harus mampu menyediakan informasi yang diperlukan tepat pada waktunya, dapat memenuhi kebutuhan dan kualitas yang sesuai. b. Sistem akuntansi yang disusun harus memenuhi prinsip aman, yang berarti sistem akuntansi harus dapat membantu menjaga keamanan harta milik perusahaan. Dengan kata lain, sistem akuntansi harus disusun dengan mempertimbangkan prinsip-prinsip pengawasan intern. c. Sistem akuntansi yang disusun harus memenuhi prinsip murah, yang berarti bahwa biaya untuk menyelenggarakan sistem itu harus dapat ditekan sehingga relatif tidak mahal.

Dengan kata lain, dipertimbangkan *cost*, dan *benefit* dalam menghasilkan suatu informasi. Berdasarkan gambar diatas CV. Makro Meubel selalu mengalami penurunan omsetnya, hal ini dikarenakan sistem penjualan yang diterapkan kurang efektif dan efisien sehingga realisasi tidak sesuai yang diharapkan. Perusahaan memiliki masalah yang sering timbul, yaitu kurangnya informasi yang tersedia, kurangnya pemanfaatan informasi yang dihasilkan, pelaksanaan sistem akuntansi yang belum sesuai dengan prosedur yang telah dibuat oleh perusahaan, dan kurang efektifnya pelaksanaan sistem pengendalian intern dalam Sistem Akuntansi penjualan yang diterapkan.

Dengan adanya berbagai masalah yang dihadapi oleh perusahaan dalam pelaksanaan Sistem Akuntansi Penjualan, maka pelaksanaan Sistem Akuntansi Penjualan diperlukan beberapa perbaikan-perbaikan sehingga akan mampu menghasilkan informasi yang akurat, yang nantinya akan berguna bagi manajemen perusahaan dalam pengambilan keputusan. Berdasarkan beberapa kajian masalah di atas, peneliti menetapkan untuk mengadakan penelitian dengan judul "Analisis Sistem Akuntansi Penjualan pada CV. Makro Meubel Kupang.

Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk (1) menganalisis pelaksanaan Sistem Akuntansi Penjualan pada CV. Makro Meubel Kupang; dan (2) menganalisis bahwa Sistem Akuntansi Penjualan yang dilaksanakan CV. Makro Meubel Kupang telah mampu menyajikan informasi yang dibutuhkan manajemen perusahaan.

TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian Sistem, Elemen Sistem dan Informasi

Menurut Churchman (2011) sistem adalah seperangkat bagian-bagian yang dikoordinasikan untuk melaksanakan seperangkat tujuan. Sehingga dapat disimpulkan bahwa sistem merupakan rangkaian bagian - bagian yang saling berhubungan dan saling berpengaruh satu sama lain yang dikoordinasikan untuk melaksanakan seperangkat tujuan tertentu. Sementara Elemen Sistem terdiri dari :Tujuan, masukan, proses, keluaran, batas, mekanisme pengendalian dan umpan balik serta lingkungan. Sedangkan Informasi merupakan data yang telah diproses sehingga mempunyai arti tertentu bagi penerimanya. Sumber dari informasi adalah data, sedangkan data itu sendiri adalah kenyataan yang menggambarkan suatu kejadian, sedangkan kejadian itu merupakan suatu peristiwa yang terjadi pada waktu tertentu .dalam hal ini informasi dan data saling berkaitan.

Dengan adanya sistem yang baik diharapkan dapat menghasilkan suatu informasi yang berkualitas tinggi. Informasi yang baik tersebut mempunyai kriteria: relevan, akurat, tepat waktu, ringkas, jelas, dapat diukur, konsisten, sehingga Sistem informasi dapat didefinisikan sebagai suatu sistem dalam suatu organisasi yang mempertemukan kebutuhan pengolahan transaksi harian yang mendukung fungsi operasi organisasi yang bersifat manajerial dengan kegiatan strategi dari suatu organisasi untuk dapat menyediakan kepada pihak luar tertentu dengan informasi yang diperlukan untuk pengambilan keputusan.

Sistem informasi dalam suatu organisasi dapat dikatakan sebagai suatu

sistem yang menyediakan informasi bagi semua tingkatan dalam organisasi tersebut kapan saja diperlukan. Sistem ini menyimpan, mengambil, mengubah, mengolah dan mengkomunikasikan informasi yang diterima dengan menggunakan sistem informasi atau peralatan sistem lainnya.

Pengertian Akuntansi

Akuntansi pada hakikatnya merupakan suatu proses yang dapat menghasilkan informasi yang digunakan manajer untuk menjalankan operasi perusahaan. Melalui akuntansi pulalah informasi perusahaan dapat dikomunikasikan kepada pihak-pihak yang berkepentingan. Proses akuntansi dimaksudkan untuk menghasilkan informasi bagi pihak-pihak yang berkepentingan. Perusahaan harus mengidentifikasi pihak-pihak yang berkepentingan, kemudian perusahaan harus mengetahui kebutuhan informasi mereka dan rancangan sistem akuntansinya guna pemenuhan kebutuhan informasi tersebut.

Sistem Informasi Akuntansi

Sistem Informasi Akuntansi (SIA) adalah sebuah sistem informasi yang menangani segala sesuatu yang berkenaan dengan akuntansi. Akuntansi sendiri sebenarnya adalah sebuah sistem informasi. Faktor-faktor yang dipertimbangkan dalam penyusunan sistem informasi akuntansi: Sistem informasi akuntansi yang disusun harus memenuhi prinsip (1) cepat yaitu sistem informasi akuntansi harus menyediakan informasi yang diperlukan dengan cepat dan tepat waktu serta dapat memenuhi kebutuhan dan kualitas yang sesuai, (2) aman yaitu sistem informasi harus dapat membantu menjaga keamanan

harta milik perusahaan. (3) murah yang berarti bahwa biaya untuk menyelenggarakan sistem informasi akuntansi tersebut harus dapat ditekan sehingga relatif tidak mahal.

Manfaat sistem informasi akuntansi untuk organisasi diantaranya adalah : (1) Menyediakan informasi yang akurat dan tepat waktu sehingga dapat melakukan aktivitas utama pada value chain secara efektif dan efisien.(2) Meningkatkan kualitas dan mengurangi biaya produk dan jasa yang dihasilkan. (3) Meningkatkan efisiensi, (4) Meningkatkan kemampuan dalam pengambilan keputusan, (5) Meningkatkan sharing knowledge, (6) menambah efisiensi kerja pada bagian keuangan. Tujuan sistem informasi akuntansi diantaranya adalah: (1) Untuk mendukung operasi-operasi sehari-hari (*to Support the -day-to-day operations*), (2) Mendukung pengambilan keputusan manajemen (*to support decision making by internal decision makers*), (3) Untuk memenuhi kewajiban yang berhubungan dengan pertanggungjawaban (*to fulfill obligations relating to stewardship*).

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

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. Tujuan sistem penjualan adalah: Mencatat order penjualan dengan cepat dan akurat, memverifikasi konsumen yang layak menerima kredit, mengirim produk dan memberikan jasa tepat waktu, sesuai yang dijanjikan kepada konsumen, membuat tagihan atas produk dan jasa secara tepat waktu dan akurat,

mencatat dan mengelompokkan penerimaan kas secara cepat dan akurat, memposting penjualan dan penerimaan kas ke rekening piutang, untuk menjaga keamanan produk dan untuk menjaga kas perusahaan.

Penjualan

Aktivitas perusahaan yang tidak kalah pentingnya adalah penjualan, yang merupakan salah satu fungsi utama yang cukup penting dalam suatu perusahaan. Tujuan utama perusahaan adalah untuk memperoleh laba dari hasil penjualan yang merupakan unsur terpenting dalam mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Pada umumnya tujuan umum perusahaan adalah memperoleh laba yang maksimal dari kegiatan penjualannya untuk meningkatkan kinerja perusahaan dan juga mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan dalam jangka waktu yang lama. Tujuan tersebut dapat tercapai Akurat apabila perusahaan melaksanakan penjualan sesuai yang telah direncanakan.

Pengertian penjualan yang dikemukakan oleh Syarul dan Mizar (2000:746) adalah:

1. Pertukaran barang dan jasa dengan uang.
2. Pendapatan yang diterima dari pertukaran barang dan jasa dan dicatat untuk suatu periode akuntansi tertentu, baik berdasarkan kas atau berdasarkan akrual.

Menurut Foreman (2003), pengertian penjualan adalah: "Pendapatan yang diterima ditukarkan dengan barang atau jasa yang dicatat untuk suatu periode akuntansi tertentu, baik atas dasar kas (sebagaimana diterima) atau atas dasar akrual (sebagaimana diperoleh)."

Sedangkan menurut Strauss & Sinha (2014), pengertian penjualan adalah:

1. Suatu persetujuan yang menetapkan bahwa penjualan memindahkan milik kepada pembeli

untuk sejumlah uang yang disebut harga, kadang-kadang juga jual.

2. Penerimaan bruto

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah suatu proses penagihan kepemilikan atas barang dan jasa dari suatu perusahaan kepada para konsumennya yang dimulai dengan permintaan kepada konsumen, lalu mengubah barang dan jasa tersebut menjadi piutang usaha dan akhirnya menjadi uang tunai. Dapat disimpulkan juga bahwa penjualan adalah suatu pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual kepada pihak pembeli yang disertai dengan penyerahan imbalan dari pihak penerima barang atau jasa sebagai timbal balik atas penyerahan tersebut.

Penjualan merupakan sumber pendapatan dan pembiayaan perusahaan, selain itu penjualan juga dapat mengubah posisi harta dan keuangan. Oleh karena itu setiap perusahaan terutama perusahaan besar selalu membuat perubahan dalam strategi penjualan mereka dengan tujuan memperoleh laba yang lebih besar. Menurut Undang-undang no 10 tahun 1998, yang dimaksud kredit adalah : "Penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak-pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga".

Fungsi Terkait Dalam Penjualan Kredit

Menurut Makaria (2015), fungsi terkait dalam penjualan kredit yaitu:

1. Fungsi penjualan

Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima surat order dari pembeli, mengedit order dari pelanggan untuk menambahkan informasi yang belum ada pada surat order tersebut (seperti spesifikasi barang dan rute pengiriman) meminta otorisasi kredit, menentukan tanggal pengiriman dan dari gudang mana barang akan dikirim dan mengisi surat order pengiriman.

2. Fungsi kredit

Fungsi ini berada dibawah fungsi keuangan yang dalam transaksi penjualan kredit, bertanggung jawab untuk meneliti status kredit pelanggan dan memberikan otorisasi pemberian kredit kepada pelanggan.

3. Fungsi gudang

transaksi penjualkredit fungsi ini bertanggung jawab untuk menyimpan barang dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan, serta menyerahkan barang ke fungsi pengiriman.

4. Fungsi pengiriman

Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi ini bertanggungjawab untuk menyerahkan barang atas dasar surat order pengiriman yang diterimanya dari fungsi penjualan. Fungsi ini bertanggung jawab untuk menjamin bahwa tidak ada barang yang keluar dari perusahaan tanpa ada otorisasi dari yang berwenang.

5. Fungsi penagihan

Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi ini bertanggungjawab untuk membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan, serta menyediakan *copy* faktur bagi kepentingan pencatatan transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi.

6. Fungsi akuntansi

Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi ini bertanggungjawab untuk mencatat piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit dan membuat serta mengirimkan pernyataan piutang

kepada para debitur, serta membuat laporan penjualan. Disamping itu, fungsi ini juga bertanggungjawab untuk mencatat harga pokok persediaan yang dijual kedalam kartu persediaan.

METODE PENELITIAN

Objek penelitian ini adalah perusahaan Meubel. Jenis Data yang diperlukan dalam melakukan penelitian ini adalah Data Primer, yaitu data yang diperoleh melalui penelitian lapangan secara langsung dari obyek yang diteliti. Data primer yang dilakukan meliputi sejarah perusahaan, organisasi perusahaan, aktivitas perusahaan.

Data Sekunder, yaitu data yang diperoleh dari studi literatur, dengan mempelajari buku-buku serta majalah dan sumber lain yang berkaitan dengan masalah yang sedang diteliti. Data ini mendukung keakuratan dan kebenaran data primer. Teknik Pengumpulan Data yang digunakan oleh penulis untuk memperoleh data adalah sebagai berikut :

1. Penelitian Lapangan (*Field Research*)

Penulis melakukan peninjauan langsung ke objek yang diteliti untuk memperoleh data primer dari sumber penelitian. Penelitian lapangan ini dapat dilakukan dengan cara :

a. Observasi

Pengumpulan data melalui pengamatan secara langsung terhadap aktivitas perusahaan yang sedang diteliti untuk memperoleh gambaran nyata mengenai operasi perusahaan dan hal-hal lain yang berhubungan dengan siklus penjualan kredit.

b. Wawancara

Yaitu mengadakan komunikasi langsung dengan pihak yang berwenang dalam perusahaan tersebut untuk

mendapatkan data dan informasi yang dibutuhkan.

2. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*)

Penelitian kepustakaan ini dapat dilakukan untuk mengumpulkan data dengan cara mencari dan mempelajari literatur, buku-buku serta dokumen ataupun sumber bacaan lainnya yang ada hubungannya dengan masalah yang diteliti. Hal ini dimaksudkan untuk memperoleh landasan teori yang dapat digunakan sebagai bahan perbandingan dengan kenyataan yang ada di lokasi penelitian. Data yang dikumpulkan merupakan data sekunder, yaitu data yang diperoleh secara tidak langsung dari sumber penelitian.

PEMBAHASAN DAN HASIL

PEMBAHASAN

Analisis terhadap Prosedur Penjualan Dalam melaksanakan prosedur penjualan sejak diterimanya order sampai dengan diterimanya barang oleh customer pada CV. Makro Meubel Kupang. sudah melibatkan fungsi-fungsi atau bagian-bagian yang terkait pada sistem informasi akuntansi penjualan mulai order diterima dari bagian marketing kemudian diteruskan ke bagian keuangan, bagian gudang, hingga bagian pengiriman maka dapat dikatakan prosedur penjualan telah memadai dan tercipta struktur pengendalian intern yang baik karena tidak terdapat perangkapan fungsi. Analisis atas dokumen yang digunakan Agar prosedur penjualan dapat dilaksanakan secara baik maka diperlukan data-data atau informasi yang berupa bukti-bukti dokumen.

Setelah dianalisis tentang beberapa dokumen yang digunakan oleh CV. Makro Meubel Kupang dapat dikatakan telah memadai karena dokumen yang telah

digunakan lengkap antara lain surat penawaran harga, faktur penjualan, dan surat jalan ketiganya mendukung jalannya prosedur penjualan sebagai catatan tertulis yang mempunyai peranan penting.

Analisis atas Laporan Penjualan Laporan penjualan yang telah disajikan oleh CV. Makro Meubel Kupang. selama ini adalah hanya laporan penjualan per sales secara periodik kemudian dirangkum dalam laporan penjualan keseluruhan. Perlu diperhatikan bahwa laporan penjualan adalah laporan atas aktivitas penjualan yang berisikan semua informasi lengkap atas transaksi penjualan.

Berikut dari hasil analisis laporan penjualan CV. Makro Meubel Kupang belum cukup memadai karena laporan penjualan hanya menunjukkan informasi total penjualan yang dicapai oleh bagian sales marketing, laporan penjualan tersebut belum menampilkan laporan penjualan per item barang, laporan penjualan per pelanggan, dan laporan penjualan rincian.

Oleh sebab itu pihak manajemen terkadang masih kesulitan dalam memonitor trend produk produk yang terjual dalam setiap periode, yang sebenarnya dapat diantisipasi dari informasi yang dihasilkan dalam laporan penjualan per item barang, selanjutnya manajemen juga masih kesulitan mengklasifikasikan kategori ranking customer dimana customer yang dikategorikan sebagai customer A adalah yang bertransaksi nominalnya paling tinggi dan frekuensi ordernya sering, maka untuk customer demikian perlu diperhatikan oleh manajemen guna mempertahankan volume dan nilai penjualan, hal ini merupakan manfaat dari informasi yang dihasilkan dalam laporan penjualan per pelanggan. Begitu pula dengan laporan penjualan rincian yang masih manual dengan harus preview terlebih dahulu nomor faktur

penjualan dalam program sehingga baru muncul informasi penjualan rincian hal ini dinilai juga kurang efisien.

HASIL

Pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh terhadap pengendalian intern, hal ini dapat dilihat dari komponen-komponen seperti: (1) Prosedur penjualan menunjukkan telah memadai dan tercipta struktur pengendalian intern yang baik karena tidak terdapat perangkapan fungsi, (2) Peranan dokumen yang digunakan sebagai media informasi bagi pihak yang berkepentingan tidak terlepas dari prosedur penjualan. Dokumen yang digunakan oleh CV.

Makro Meubel Kupang dapat dikatakan telah memadai karena dokumen yang telah digunakan lengkap antara lain surat penawaran harga, faktur penjualan, dan surat jalan ketiganya mendukung jalannya prosedur penjualan sebagai catatan tertulis yang mempunyai peranan penting dengan ini tercipta pengendalian intern yang baik karena ketiga dokumen tersebut telah menggunakan nomor urut tercetak, dan dapat dipertanggung jawabkan. (3) Laporan penjualan yang digunakan hanya laporan penjualan per salesman dan rangkuman penjualan per salesman secara periodik.

Perusahaan tidak membuat laporan penjualan per item barang, laporan penjualan per pelanggan, dan laporan penjualan rincian. hal ini menyulitkan pihak. manajemen dalam memonitor trend produk-produk yang terjual dalam setiap periode, manajemen juga masih kesulitan mengklasifikasikan kategori ranking customer, begitu pula dengan laporan penjualan rincian yang masih manual dengan harus preview terlebih dahulu nomor faktur penjualan dalam program

sehingga baru muncul informasi penjualan dinilai juga kurang efisien karena SDM bekerja 2x . (4) Struktur organisasi menunjukkan pemisahan tanggung jawab fungsional secara tegas hal ini mendukung terciptanya suatu pengendalian intern yang memadai. Karena adanya struktur organisasi untuk memisahkan dan menjelaskan secara tegas mengenai tugas dan tanggung jawab tiap-tiap bagian.

Setiap jabatan pada setiap bagian tersebut bertanggung jawab mengenai apa yang menjadi tanggung jawabnya dengan baik dan menjalankan setiap aktivitas penjualan sesuai dengan prosedur yang termuat dalam SOP yang berisi Job description secara tertulis. (5) Pengecekan independen, dimana pengecekan ini ditujukan pada kegiatan yang dikerjakan bagian lain sebelum dan sesudah menilai jumlah yang seharusnya dicatat untuk menghindari kesalahan, yang didukung dengan dokumen yang digunakan dan telah di otorisasi oleh pihak-pihak yang berkaitan. (6) Berdasarkan pengamatan pemantauan terhadap aktivitas saat ini sudah dilakukan secara terus menerus oleh manajemen, hal ini terlihat dari manajemen dalam memberikan tanggapan terhadap keluhan-keluhan customer maupun jika ada kendala dalam melakukan kegiatan sehari-hari dengan diadakan briefing pagi dan briefing sore guna evaluasi kegiatan. Pemantauan atas aktivitas operasional perusahaan dilakukan oleh Direktur, sedangkan pemantauan pada bagian penjualan, keuangan dan pengadaan dilakukan oleh manajer masing-masing.

DAFTAR PUSTAKA

- Bromwich, M. (1990). The case for strategic management accounting: the role of accounting information for strategy in competitive markets. *Accounting, organizations and society*, 15(1-2), 27-46.
- Churchman, W. (2011). Sistem Informasi Akuntansi. *Terjemahan Krismiaji*. Jakarta: Salemba Empat.
- Foreman, S. (2003). Marketing. *Henley manager update*, 15(1), 10-19.
- Harahap, R. Y. (2019). *Analisis kinerja usaha mikro kecil dan menengah sebelum dan sesudah mendapatkan pembiayaan dari Bank Syariah di Kota Padangsidempuan* (Doctoral dissertation, IAIN Padangsidempuan).
- Laksana, A., & Muslichah, M. (2002). Pengaruh Teknologi Informasi, Saling Ketergantungan, Karakteristik Sistem Akuntansi Manajemen.
- Makaria, B. (2015). Evaluasi Atas Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Dan Penerimaan Kas Sebagai Upaya Meningkatkan Pengendalian Intern (Studi Pada PT. Kasin Malang). *Jurnal Administrasi Bisnis*, 18(1).
- Manafe, J. D., Nino, I. J., & Setyorini, T. (2018). MODEL PELAPORAN KEUANGAN DENGAN MENGGUNAKAN SISTEM AKUNTANSI SEDERHANA BAGI RITEL MANAJEMEN UMKM DI KOTA KUPANG. *Bisman-Jurnal Bisnis & Manajemen*, 3(01), 36-47.
- Mia, L., & Clarke, B. (1999). Market competition, management accounting systems and business unit performance. *Management Accounting Research*, 10(2), 137-158.
- Mulyadi. (2001). Sistem Akuntansi, edisi ketiga. Salemba Empat, Jakarta.
- Paillin, D. B., Lawalata, V. O., & Indah, A. (2020). Analisis Hasil Kombinasi

Produk dan Tingkat Penjualan dalam Upaya Memaksimalkan Keuntungan pada Pabrik Roti UD. Arsita Ambon. *Arika*, 14(1), 53-64.

Rawung, F. R. (2016). Analisis efektivitas sistem akuntansi penjualan dan penerimaan kas pada PT. Surya wenang indah manado. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 16(1).

Strauss, J., Frost, R., & Sinha, N. (2014). *E-marketing* (p. 496). Upper Saddle River, NJ: Pearson.