

2021

JURNAL AKUNTANSI MUHAMMADIYAH (J A M)

P - ISSN 2087-9776

E - ISSN 2715-3134



FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS
MUHAMMADIYAH ACEH

Vol. 11 No. 3
Edisi: Juli - Desember 2021

- 1. PERKEMBANGAN HASIL RISET PERPAJAKAN DI INDONESIA (STUDI PADA JURNAL TERAKREDITASI TERINDEKS SINTA RISTEK DIKTI TAHUN 2008-2018)**
Adnan dan Heru Fahlevi
- 2. ANALISIS PERENCANAAN PAJAK UNTUK PPh PASAL 21**
Maksalmina
- 3. AKUNTABILITAS DAN TRANSPARANSI PENGGUNAAN DANA DESA SELAMA PANDEMI COVID-19 (Studi Kasus Di Gampong Padang Rubek dan Gampong Pulo Kecamatan Kuala Pesisir Kabupaten Nagan Raya)**
Nur Peunawa dan Said Mahdani
- 4. ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN PADA PT. DAIHATSU BANDA ACEH**
Eva Susanti, Cut Fitrika Syawalina dan Nana Ismaida
- 5. ANALISIS EFEKTIVITAS DAN EFISIENSI ANGGARAN BELANJA PADA DINAS INSPEKTORAT ACEH TAHUN 2018-2020**
Rusnaldi, dan Feby Ayu Angraini
- 6. PERAN MEDIASI BELANJA MODAL DALAM HUBUNGAN PENGARUH DANA ALOKASI UMUM DAN PENDAPATAN ASLI DAERAH**
Surna Lastrri, Surya Fatma dan Hardiansyah
- 7. PENGARUH KETERLIBATAN PEMAKAI, PELATIHAN UKURAN ORGANISASI DAN KEAHLIAN PEMAKAI TERHADAP KINERJA SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DI BANK BTN BANDA ACEH**
Maidar, Syamsidar, dan Ahlul Rizal
- 8. PENGARUH PROFITABILITAS DAN LIKUIDITAS TERHADAP KEBIJAKAN DIVIDEN DENGAN RESIKO BISNIS SEBAGAI MODERASI PADA PERUSAHAAN SEKTOR OTOMOTIF DAN KOMPONEN YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA TAHUN 2017-2019**
Irmawati, Elviza, dan Nova Sri Wilinda
- 9. PENGARUH ARUS KAS OPERASI DAN LABA AKUNTANSI TERHADAP RETURN SAHAM PADA PERUSAHAAN MAKANAN DAN MINUMAN YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA PERIODE 2016-2018**
Emmi Suryani Nst, Intan Rizkia Chudri dan Suci Rizka Ramadhani
- 10. PENGARUH MODAL INTELEKTUAL DAN MODAL KEUANGAN TERHADAP NILAI PERUSAHAAN PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR DI BURSA EFEK INDONESIA**
Maya Agustina

JAM

VOLUME 11

NOMOR 3

**HALAMAN
206 - 309**

**BANDA ACEH
2021**

**P-ISSN 2087-9776
E-ISSN 2715-3134**

DEWAN REDAKSI

PEMBINA

1. Rektor Universitas Muhammadiyah Aceh
2. Para Wakil Rektor Unmuha
3. Dekan Fakultas Ekonomi Unmuha

Penanggungjawab:

Ketua Program Studi Akuntansi Universitas Muhammadiyah Aceh

Ketua Penyunting:

Zulkifli Umar, SE., M.Si., Ak., CA.

Wakil Ketua Penyunting:

Eva Susanti, SE., M.Si., Ak., CA.

Penyunting Pelaksana:

1. Dr. Dwi Cahyono, M.Si.Akt. (Univ. Muhammadiyah Jember)
2. Dr. Ramli Gadeng, M.Pd (Univ. Syiah Kuala Banda Aceh)
3. Dr. H. Aliamin, SE, M.Si, Ak (Univ. Syiah Kuala Banda Aceh)
4. Dr. Sri Suyanta, M.Ag (UIN Ar-Raniry Banda Aceh)
5. Taufik A Rahim, SE, M.Si, Ph D (Univ. Muhammadiyah Aceh)
6. Drs.Tarmizi Gadeng, SE,M.Si. MM (Univ. Muhammadiyah Aceh)

Staf Pelaksana

1. Editor : Irmawati, SE, M.Si, Ak.
2. Adm.& Keuangan : Rusnaldi, SE. M.Si.
3. Distribusi & Pemasaran : Elviza, SE. M.Si.
4. Pengelola IT : Devi Kumala, S.Si, M.T.

Diterbitkan oleh:

Program Studi Akuntansi

Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Aceh

Jl. Muhammadiyah No. 91 DesaBatoh
Kecamatan Lueng Bata – Kota Banda Aceh

SEKAPUR SIRIH

REKTOR UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH ACEH

Assalamu'alaikum wr.wb.

Eksistensi dan identitas sebuah Universitas dapat diukur dan dipahami dari kreasi ilmiah dari setiap elemen di universitas tersebut. Makin banyak dan berbobot karya ilmiah yang dihasilkan, makin tinggi pula eksistensi, pemahaman dan penghargaan orang terhadap perguruan tinggi yang bersangkutan. Kreasi Ilmiah diwujudkan dalam bentuk jurnal. Jurnal adalah sebagai alat komunikasi efektif dengan stakeholder.

Salah satu kreasi ilmiah yang akan menjadi barometer bagi eksistensi, pemahaman dan penghargaan terhadap sebuah universitas adalah publikasi ilmiah baik yang dipublikasikan di berbagai jurnal maupun dalam bentuk *text book* yang dapat menjadi acuan bagi para mahasiswa dan siapapun yang berminat untuk memahami suatu fenomena ilmiah yang ditulis oleh civitas akademika universitas tersebut.

Berdasarkan perspektif inilah dan ditengah kelangkaan civitas akademika Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Aceh melahirkan karya ilmiah berupa dalam bentuk Jurnal yang bernama Jurnal Akuntansi Muhammadiyah (JAM), kami amat apresiatif kepada Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Aceh, Tim Redaksi dan Staf Pengajar Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Aceh yang telah mampu melahirkan salah satu karya yang cukup penting dalam rangka memberi dorongan dan motivasi untuk pengembangan wawasan para staf pengajar dalam penelitian-penelitian ke depan. Jurnal ini, disamping memperkaya khazanah keilmuan juga diharapkan dapat menjadi salah satu referensi dalam studi ilmu akuntansi bagi mahasiswa Fakultas Ekonomi tidak hanya di Universitas Muhammadiyah Aceh akan tetapi juga diseluruh Universitas di Indonesia dan di luar negeri.

Rektor

Dr. Aslam Nur., M.A

SEKAPUR SIRIH

DEKAN FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH ACEH

Assalamu'alaikum wr.wb.

Pertama sekali tidak henti-hentinya secara tulus kita panjatkan puji dan syukur keharibaan Allah SWT yang telah memberi taufik, hidayah dan petunjukNya kepada kita semua sehingga dapat berbuat sesuatu yang selalu mendapat bimbingan sepenuhnya dari Allah SWT. Selanjutnya selawat beiring salam khusus kita persembahkan kepada junjungan kita nabi besar Muhammad SAW yang telah mengajar dan mendidik ummat manusia sehingga mampu membuka mata hati kita semua dalam melaksanakan berbagai usaha dan kegiatan yang bermanfaat bagi agama, nusa dan bangsa.

Pada Tahun 1991 Fakultas Ekonomi didirikan melalui melalui surat Keputusan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI No. 0230/1991 tanggal 29 April 1991 terdiri dari 2 (dua) program studi yaitu Program Studi Manajemen dan Akuntansi dan terakhir perpanjangan Izin Operasional Program Studi Akuntansi berdasarkan Keputusan Direktur Jenderal Pendidikan Tinggi Departemen Pendidikan Nasional No. 1630/D/T/K-I/2009 Tanggal 27 Maret 2009. Selanjutnya pada tahun 2015 Program Studi Akuntansi memperoleh hasil akreditasi "B" dari Badan Akreditasi Nasional berdasarkan Surat Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 004/BAN-PT/Akred/S/I/2015 Tanggal 09 Januari 2015.

Berkaitan dengan hal tersebut di atas,Program Studi Akuntansi membuat suatu program pengembangan penelitian staf pengajar/dosen dalam bentuk jurnal yang dinamakan Jurnal Akuntansi Muhammadiyah (JAM) dengan nomor P.ISSN 2087-9776 dan E.ISSN 2715-3134 yang dikeluarkan oleh PDII-LIPI serta diterbitkan 2 (dua) kali dalam setahun yaitu edisi Januari-Juni dan Juli-Desember.

Dalam rangka penerbitan Jurnal ini, kami selalu membuka diri untuk menerima tulisan-tulisan bermutu, guna dapat kami muat dalam penerbitan-penerbitan berikutnya. Selaku Dekan, kami menyampaikan penghargaan dan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada tim pengelola dan semua penulis yang telah menyumbangkan karya terbaiknya di jurnal ini sehingga Jurnal Akuntansi volume 11 no.3 Edisi Juli-Desember 2021 ini bisa terbit sebagai kelanjutan dari edisi sebelumnya. Diharapkan terbitan selanjutnya rekan-rekan dari perguruan tinggi Ekonomi khususnya Program Studi Akuntansi se-Indonesia agar dapat menyumbangkan hasil karyanya untuk dapat dimuat pada Jurnal Akuntansi Muhammadiyah (JAM) Aceh. Semoga karya para penulis semuanya menjadi ilmu yang menginspirasi kebaikan dan kemanfaatan di dunia ilmu akuntansi.

Sebagai penghargaan perkenankanlah kami menyampaikan apresiasi dan terima kasih yang tak terhingga kepada seluruh pengelola Jurnal Akuntansi Muhammadiyah (JAM) yang telah bekerja keras melakukan semua proses penerbitan Jurnal Akuntansi Muhammadiyah (JAM) Aceh, sehingga jurnal ini tampil dalam bentuk dan isi yang berkualitas. Dan akhir kata semoga Allah SWT selalu memberikan taufik dan hidayahNya kepada kita semua sehingga kita mampu menerbitkan Jurnal Akuntansi Muhammadiyah (JAM) Aceh dengan sebaik-baiknya.

Dekan

Drs. Tarmizi Gadeng, SE.,M.Si, MM

DAFTAR ISI

Dewan Redaksi	i
Sekapur Sirih Rektor Universitas Muhammadiyah Aceh	ii
Sekapur Sirih Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Aceh	iii
Daftar Isi	iv
Pedoman Penulisan	v

Jurnal

1. PERKEMBANGAN HASIL RISET PERPAJAKAN DI INDONESIA (STUDI PADA JURNAL TERAKREDITASI TERINDEKS SINTA RISTEK DIKTI TAHUN 2008-2018) <i>Adnan dan Heru Fahlevi</i>	206-211
2. ANALISIS PERENCANAAN PAJAK UNTUK PPh PASAL 21 <i>Maksalmina</i>	212-223
3. AKUNTABILITAS DAN TRANSPARANSI PENGGUNAAN DANA DESA SELAMA PANDEMI COVID-19 (Studi Kasus Di Gampong Padang Rubek dan Gampong Pulo Kecamatan Kuala Pesisir Kabupaten Nagan Raya) <i>Nur Peunawa dan Said Mahdani</i>	224-231
4. ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN PADA PT. DAIHATSU BANDA ACEH <i>Eva Susanti, Cut Fitrika Syawalina dan Nana Ismaida</i>	232-245
5. ANALISIS EFEKTIVITAS DAN EFISIENSI ANGGARAN BELANJA PADA DINAS INSPEKTORAT ACEH TAHUN 2018-2020 <i>Rusnaldi. dan Feby Ayu Anggraini</i>	246-255
6. PERAN MEDIASI BELANJA MODAL DALAM HUBUNGAN PENGARUH DANA ALOKASI UMUM DAN PENDAPATAN ASLI DAERAH <i>Surna Lastri, Surya Fatma dan Hardiansyah</i>	256-269
7. PENGARUH KETERLIBATAN PEMAKAI, PELATIHAN UKURAN ORGANISASI DAN KEAHLIAN PEMAKAI TERHADAP KINERJA SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DI BANK BTN BANDA ACEH <i>Maidar, Syamsidar dan Ahlul Rizal</i>	270-279
8. PENGARUH PROFITABILITAS DAN LIKUIDITAS TERHADAP KEBIJAKAN DIVIDEN DENGAN RESIKO BISNIS SEBAGAI MODERASI PADA PERUSAHAAN SEKTOR OTOMOTIF DAN KOMPONEN YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA TAHUN 2017-2019 <i>Irmawati, Elviza dan Nova Sri Wilinda</i>	280-291
9. PENGARUH ARUS KAS OPERASI DAN LABA AKUNTANSI TERHADAP RETURN SAHAM PADA PERUSAHAAN MAKANAN DAN MINUMAN YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA PERIODE 2016-2018 <i>Emmi Suryani Nst, Intan Rizkia Chudri dan Suci Rizka Ramadhani</i>	292-301
10. PENGARUH MODAL INTELEKTUAL DAN MODAL KEUANGAN TERHADAP NILAI PERUSAHAAN PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR DI BURSA EFEK INDONESIA <i>Maya Agustina</i>	302-309

METODE PENULISAN

BENTUK NASKAH

Jurnal Akuntansi Muhammadiyah (JAM) Aceh menerima naskah dalam bentuk hasil penelitian (*research paper*) atau artikel ulasan (*review*) dan resensi buku (*book review*), baik dalam bahasa Indonesia maupun bahasa Inggris.

CARA PENGIRIMAN NASKAH

Penulis mengirimkan 2 (dua) eksemplar naskah serta CD bersisi naskah tersebut ke alamat redaksi: Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Aceh, Jl. Muhammadiyah No. 91 Banda Aceh 23245, Telepon 0651-21023, Fax. 0651-21023, e_mail: jurnalfeunmuha@yahoo.com.

FORMAT NASKAH

Naskah yang dikirim terdiri atas 15 s/d 20 halaman kuarto (A4) dengan spasi 1,5, huruf Times New Roman font 12. Naskah dilengkapi dengan biodata penulis. Semua halaman naskah, termasuk tabel, lampiran, dan referensi harus diberi nomor urut halaman. Setiap tabel atau gambar diberi nomor urut, judul, dan sumber kutipan. Naskah dibuat dalam bentuk 2 kolom kecuali abstrak. Naskah diserahkan dalam bentuk hardcopy (*print out*) dan softcopy dalam CD. Sistematika penulisan disesuaikan dengan kategori artikel yang akan dipublikasikan di Jurnal Akuntansi Muhammadiyah (JAM) Aceh. Naskah yang masuk dikategorikan kedalam tiga kategori, artikel hasil penelitian, artikel ulasan dan artikel resensi buku. Sistematika penulisan untuk masing-masing kategori artikel adalah sebagai berikut:

A. Sistematika Naskah Artikel Hasil Penelitian

Judul Naskah

Abstrak, dibuat dalam bahasa Inggris atau bahasa Indonesia lebih kurang 200 kata, dan disertai kata kunci (*key word*), maksimal 5 kata. Abstrak ditulis satu spasi dan dalam satu paragraf.

I. PENDAHULUAN

Berisikan latar belakang penelitian dan perumusan permasalahan.

II. KAJIAN KEPUSTAKAAN

Berisikan referensi yang berhubungan dengan penelitian

III. METODE PENELITIAN

Berisikan metode penelitian yang digunakan dalam penelitian, antara lain meliputi spesifikasi penelitian, lokasi penelitian, teknik pengumpulan data, teknis pengolahan data, dan analisis data.

IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Berisikan hasil penelitian dan pembahasan terhadap hasil penelitian

V. KESIMPULAN DAN SARAN

B. Sistematika Naskah Artikel Ulasan

Judul Naskah

Abstrak, dibuat dalam bahasa Inggris dan bahasa Indonesia, dan disertai dengan kata kunci (*key word*) maksimal 5 kata. Abstrak ditulis satu spasi dan dalam satu paragraf.

I. PENDAHULUAN

Berisikan latar belakang penelitian dan perumusan permasalahan

II. PEMBAHASAN

Berisikan pembahasan terhadap permasalahan yang dikaji dalam naskah

III. KESIMPULAN DAN SARAN

C. Sistematika Naskah Artikel Resensi Buku

Naskah ditulis di atas kertas kuarto (A4), terdiri dari 5 s/d 7 halaman, dengan spasi ganda.

Naskah dilengkapi dengan sac sampul buku dirensensi.

Sumber Kutipan

1. Sumber kutipan ditulis menyesuaikan sistem catatan perut (*bodynote atau sidenote*).
2. Sumber kutipan yang berasal dari website ditulis dengan susunan sebagai berikut: Nama penulis, judul tulisan (“...”), nama website, alamat artikel, tanggal dan waktu download.

Daftar Pustaka

Penulisan daftar Pustaka disusun alfabetis dengan susunan publisitas.

ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI
PENJUALAN PADA PT. DAIHATSU
BANDA ACEH

Eva Susanti¹, Cut Fitrika Syawalina², Nana Ismaida³

^{1,2} *Fakultas Ekonomi, Program Studi Akuntansi, Universitas Muhammadiyah Aceh*

³ *Alumni Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Aceh*

ABSTRACT

This research was conducted at PT. Daihatsu Banda Aceh City. This study aims to see and analyze the sales accounting information system at PT. Daihatsu Banda Aceh City. In obtaining data, the data techniques used are field research and library research. The method used in this research is descriptive method, by collecting, classifying and interpreting data about the problems observed by the research object. so that it can provide a clear picture of the problem under study. The results showed that PT. Daihatsu Banda Aceh City carries out sales which consist of two systems, namely: a cash sales system and a credit sales system. The two systems are almost the same in implementation. Overall, the sales accounting information system, both cash and credit, which is run in the company, has been well executed by using a computerized system that fulfills the functions and objectives of the sales accounting information system. PT. Daihatsu Banda Aceh City does not store between the warehouse function and the delivery function. This results in the task of the warehouse function becoming a heavy task because of the task and will also have an impact on fraudulent actions in duties and responsibilities.

Keywords: *Accounting Information System, Sales*

I. PENDAHULUAN

Sejalan dengan tingginya tingkat persaingan di dalam perekonomian globalisasi, perkembangan perekonomian serta kemajuan teknologi maka peranan informasi menjadi sangat penting demi kemajuan oprasional di dalam suatu perusahaan. Dalam setiap kegiatan oprasional suatu perusahaan, baik itu perusahaan kecil, perusahaan menengah, maupun perusahaan besar perlu adanya sistem yang baik dalam menjalankan kegiatannya. Sistem adalah sekelompok unsur yang erat hubungan satu dengan lainnya yang bersama-sama mencapai tujuan tertentu. Kegiatan perusahaan dapat dilakukan dengan baik apabila sistem dalam perusahaan dilakukan dengan efektif dan efisien.

Sistem yang dilakukan secara efektif dan efisien dapat membantu tencapai tujuan suatu perusahaan. Sistem informasi memiliki serangkaian

prosedur formal dimana data dikumpulkan, diproses menjadi informasi dan didistribusikan ke para pengguna yaitu pihak internal maupun eksternal yang ada di dalam suatu perusahaan. Setiap perusahaan harus menyesuaikan sistem informasi sesuai dengan kebutuhan para penggunanya. Oleh karena itu, setiap perusahaan mempunyai sistem informasi yang berbeda.

Perencanaan suatu sistem yang disusun secara tepat dapat memberikan arahan pelaksanaan operasional yang baik, dalam rangka memastikan jalannya operasional yang sesuai dengan tujuan perusahaan. Oleh karena itu peran Sistem Informasi Akuntansi sangat dibutuhkan untuk memastikan keberlangsungan suatu perusahaan dalam usahanya, dengan adanya Sistem Informasi Akuntansi diharapkan dapat membantu perusahaan untuk mencegah kerugian serta kecurangan yang

ada di dalam sistem penjualan di dalam oprasional perusahaan. Sistem Informasi Akuntansi pada perusahaan berfungsi untuk menyampaikan informasi yang dibutuhkan oleh manajemen perusahaan menyediakan informasi yang diperlukan oleh pihak luar, menyempurnakan kontrol melalui organisasi, dan mengurangi biaya penyelenggaraan perusahaan (Laili, 2010).

Pada sebuah perusahaan dagang, sistem informasi akuntansi penjualan tentu sangat penting, karena penjualan merupakan kegiatan utama dalam perusahaan. Dengan adanya suatu sistem informasi penjualan yang memadai akan dapat menyajikan informasi akuntansi penjualan yang efektif yang diperlukan oleh pimpinan dan para manager untuk mengambil keputusan. Disamping itu juga, sistem informasi akuntansi penjualan memiliki peranan dalam membantu pimpinan perusahaan dan para manager untuk memperoleh informasi yang bermanfaat khususnya dalam hal menentukan kebijakan penjualan yang akan ditempuh selanjutnya.

Dalam memberikan informasi bagi perusahaan, sistem informasi penjualan harus didukung dengan sistem pengendalian internal yang baik. Dengan adanya pengendalian internal yang baik, 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 di dukung oleh pegendalian internal yang baikdiharapkan akan menghasilkan informasi yang nantinya sangat membantu manager dalam mengambil kebijakan perusahaan dalam upaya meningkatkan omset penjualan.

Keputusan yang akan diambil oleh perusahaan tentu akan memberikan dampak. Dampak tersebut dapat menjadi dampak baik maupun dampak buruk. Hal tersebut tergantung bagaimana perusahaan mengelola informasi yang didapatkan dari teknologi.informasi-informasi yang didapat ini nantinya akan digunakan para manager untuk mengambil keputusan yang berhubungan dengan kelangsungan perusahaan.

Dalam sebuah Perusahaan pasti 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 diterapkan oleh perusahaan, dan kurang efektifnya pelaksanaan sistem pengendalian internal 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 mampu menghasilkan informasi yang akurat, yang nantinya akan berguna bagi manajemen perusahaan dalam pengambilan keputusan.

Berdasarkan pemaparan diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **“Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT. Daihatsu Banda Aceh”**.

I. KAJIAN KEPUSTAKAAN

Pengertian Sistem Informasi Akuntansi

Sistem informasi akuntansi merupakan salah satu sistem informasi yang dibutuhkan oleh perusahaan untuk memudahkan aktivitas pengambilan keputusan berdasarkan data-data dan transaksi keuang yang terjadi dalam perusahaan.

Menurut Romney dan Steinbart (2015:10), sistem informasi akuntansi merupakan sebuah sistem yang mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan juga memproses data menjadi informasi yang berguna dalam membantu proses pengambilan keputusan.

Menurut Robert dan Roscoe dalam Puspitawati dan Anggadini (2011:14), sistem informasi adalah suatu sistem di dalam suatu organisasi yang mempertemukan kebutuhan pengolahan transaksi harian, mendukung kegiatan operasi sehari-hari, bersifat manajerial dan kegiatan suatu organisasi dan menyediakan pihak-pihak tertentu dengan laporan-laporan yang diperlukan.

Tujuan Sistem Informasi Akuntansi

Dalam memenuhi kebutuhan informasi baik untuk kebutuhan pihak eksternal maupun pihak internal, sistem informasi harus didesain sedemikian rupa sehingga memenuhi fungsinya. Demikian pula suatu sistem informasi akuntansi dalam memenuhi fungsinya harus mempunyai tujuan-tujuan yang dapat memberikan pedoman kepada manajemen dalam melakukan tugasnya sehingga dapat menghasilkan informasi-informasi yang berguna terutama dalam menunjang perencanaan dan pengendalian.

Menurut Mulyadi (2014:19), tujuan umum pengembangan sistem akuntansi adalah sebagai berikut:

1. Untuk menyediakan informasi bagi pengelolaan kegiatan usaha baru.
2. Untuk memperbaiki informasi yang dihasilkan oleh sistem yang sudah ada, baik mengenai mutu, ketepatan penyajian, maupun struktur informasinya.
3. Untuk memperbaiki pengendalian akuntansi dan pengecekan intern, yaitu untuk memperbaiki tingkat keandalan (*reliability*) informasi akuntansi dan untuk menyediakan catatan lengkap mengenai pertanggungjawaban dan perlindungan kekayaan perusahaan.

4. Untuk mengurangi biaya klerikal dalam penyelenggaraan catatan akuntansi.

Manfaat Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Gondodiyoto (2007:124), Sistem Informasi Akuntansi memiliki manfaat untuk melakukan pencatatan (*recording*) transaksi dengan biaya klerikal seminimal mungkin dan menyediakan informasi bagi pihak intern untuk mengelola kegiatan usaha serta para pihak terkait (*stock holder or stake holder*).

Adapun beberapa manfaat sistem informasi akuntansi sebagai berikut:

1. Untuk memperbaiki informasi yang dihasilkan oleh sistem yang sudah ada, baik mengenai mutu, ketepatan penyajian maupun struktur informasinya.
2. Untuk penerapan (implementasi) sistem pengendalian intern, memperbaiki kinerja dan tingkat keandalan (*reliability*). Informasi akuntansi dan untuk menyediakan catatan lengkap mengenai pertanggungjawaban (akuntabilitas).
3. Menjaga atau meningkatkan perlindungan kekayaan.

Karakteristik Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Krismiaji (2010:15) informasi harus memiliki kualitas dan karakteristik sebagai berikut:

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 pemakai.
4. Tepat waktu; disajikan pada saat yang tepat untuk mempengaruhi proses pembuatan keputusan.
5. Mudah dimahami; disajikan format yang mudah untuk dipahami.
6. Dapat diuji kebenarannya; memungkinkan dua orang kompeten untuk menghasilkan informasi yang sama secara *independent*.

Fungsi Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Wilkinson (2009:1) peran sistem informasi akuntansi ada 3 fungsi mendasar yaitu:

1. Mengumpulkan dan menyimpan data tentang aktivitas-aktivitas yang dilaksanakan oleh organisasi, sumber daya yang dipengaruhi oleh aktivitas-aktivitas tersebut, dan para pelaku yang terlibat dalam berbagai aktivitas berikut agar pihak manajemen, para pegawai dan pihak-pihak luar yang berkepentingan dapat meninjau ulang (*review*) hal-hal yang telah terjadi.
2. Menyediakan pengendalian yang memadai untuk menjaga asset-aset organisasi, termasuk data organisasi, untuk memastikan bahwa data tersebut ada saat dibuat.
3. Mengubah data menjadi informasi yang berguna bagi pihak manajemen untuk membuat keputusan dalam aktivitas perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan.

Ruang Lingkup Sistem Informasi Akuntansi

Walaupun sistem informasi akuntansi merupakan bagian dari sistem informasi akuntansi manajemen akan tetapi memiliki ruang lingkup yang sangat luas dalam perusahaan pelaksanaan informasi akuntansi akan melihat banyak bagian dalam perusahaan. Pelaksanaan informasi akuntansi akan melihat banyak bagian dalam perusahaan untuk menghadapi transaksi keuangan yang berbeda. Perbedaan antara sistem informasi manajemen dengan sistem informasi akuntansi menurut Widjajanto (2007:19) adalah sebagai berikut:

Sistem informasi akuntansi memiliki karakteristik sistem informasi manajemen, sistem informasi akuntansi mempergunakan sumber daya yang sama dan memiliki daur pengelolaan data yang menghasilkan informasi untuk perencanaan dan pengendalian manajemen. Perbedaannya hanyalah ruang lingkup. Sistem informasi manajemen meliputi semua data yang masuk dalam organisasi. Semua aktivitas prosesing dalam organisasi dan semua informasi yang dipergunakan

oleh orang-orang dalam organisasi. Sistem informasi yang hanya berkaitan dengan tipe dan informasi keuangan saja. Jadi informasi akuntansi merupakan subsistem dari sistem manajemen dalam suatu organisasi.

Pengertian Penjualan

Aktivitas penjualan merupakan pendapatan utama perusahaan karena jika aktivitas penjualan produk maupun jasa tidak dikelola dengan baik maka secara langsung dapat merugikan perusahaan. Hal ini dapat disebabkan karena sasaran penjualan yang diharapkan tidak tercapai dan pendapatan pun akan berkurang. penjualan adalah pendapatan lazim dalam perusahaan dan merupakan jumlah kotor yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dan jasa. Sedangkan menurut Mulyadi (2010:160) penjualan adalah sebuah kegiatan yang terdiri dari transfer penjualan barang atau jasa secara kredit maupun tunai.

Tujuan Penjualan

Swasta dan Irawan (2010:80) mengemukakan bahwa suatu perusahaan mempunyai tiga tujuan dalam penjualan, yaitu:

1. Mencapai volume penjualan tertentu.
2. Mendapatkan laba tertentu.
3. Menunjang pertumbuhan perusahaan.

Usaha-usaha untuk mencapai tiga tujuan tersebut tidak sepenuhnya hanya dilakukan oleh pelaksana penjualan atau para tenaga kerja, akan tetapi dalam hal ini perlu adanya kerja sama dari beberapa pihak antaranya adalah fungsionaris dalam perusahaan seperti bagian dari keuangan yang menyediakan dana, bagian produksi yang membuat produk, bagian personalia yang menyediakan tenaga kerja.

Prosedur Penjualan

1. **Prosedur Order Penjualan**
Dalam prosedur ini bagian administrasi menerima order dan pembeli. Setelah itu pembayaran dan dibuat faktur penjualan untuk memungkinkan pembeli melakukan pembayaran. Lalu bukti ini ditujukan kepada bagian gudang untuk menyiapkan barang, selanjutnya bagian bongkar muat akan mengirimkan barang kepada pembeli.
2. **Prosedur penerimaan kas**
Dalam prosedur ini bagian keuangan perusahaan menerima pembiayaan harga dari pembeli dan memberikan tanda pembayaran berupa cap lunas pada faktur penjualan.
3. **Prosedur penyerahan barang**
Dalam prosedur ini bagian bongkar muat bertanggungjawab terhadap penyerahan barang kepada pembeli.
4. **Prosedur pencatatan penjualan**
Prosedur ini dilakukan oleh bagian pembukuan atau akuntansi yang bertugas untuk mencatat transaksi penjualan.

Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan

Menurut Swasta (2015:129) factor-faktor yang mempengaruhi kegiatan penjualan yaitu:

1. **Kondisi dan Kemampuan Penjual**
Transaksi jual beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa itu pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjualan sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Disini penjual harus dapat meyakinkan kepada pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan., untuk maksud tersebut harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan , yaitu: jenis dan karakteristik yang ditawarkan, harga produk, syarat penjualan seperti pembayaran, penghantaran, pelayanan purna jual, garansi, dan sebagainya.
2. **Kondisi**
Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran adalah penjualan, dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya. Adapun factor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan adalah:
 - a. Jenis pasarnya, apakah pasar konsumen, pasar industry, pasar penjual, pasar pemerintah atau pasar internasional.
 - b. Kelompok pembeli atau segmen pasar.
 - c. Daya beli.

- d. Frekuensi pembeliannya.
 - e. Kegiatan dan kebutuhannya.
3. **Modal**
Untuk memperkenalkan barangnya kepada pembeli atau konsumen diperlukan adanya usaha promosi, alat transportasi, tempat peragaan baik dalam perusahaan maupun diluar perusahaan dan sebagainya. Semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjualan memiliki sejumlah modal yang diperlukan untuk itu.
 4. **Kondisi organisasi perusahaan**
Pada perusahaan besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri (bagian penjualan) yang dipegang oleh orang-orang tertentu atau ahli di bidang penjualan. Lain halnya dengan perusahaan kecil, dimana masalah penjualan ditangani oleh orang yang juga melakukan fungsi-fungsi lain. Hal ini disebabkan karena jumlah tenaga kerjanya sedikit, sistem organisasinya lebih sederhana, masalah-masalah yang dihadapi, serta sarana yang dimilikinya tidak sekomplek perusahaan-perusahaan besar. Biasanya, masalah penjualan ini ditangani sendiri oleh pimpinan dan tidak diberikan kepada orang lain.
 5. **Faktor lain**
Faktor-faktor lain seperti periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah, sering mempengaruhi penjualan. Adanya pengusaha yang berpegang pada satu prinsip bahwa paling penting membuat barang yang baik. Bilamana prinsip tersebut dilaksanakan maka diharapkan pembeli akan membeli lagi barang yang sama. Oleh karena itu perusahaan melakukan upaya agar pembeli tertarik pada produknya.

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Sistem informasi akuntansi penjualan termasuk sistem informasi akuntansi penting yang harus didesain dalam perusahaan, disebabkan penjualan, baik penjualan secara kredit maupun tunai merupakan sumber utama pendapatan perusahaan. Akibat dari aktivitas penjualan khususnya penjualan kredit yang tidak dikelola dengan baik secara langsung akan merugikan perusahaan, sebab selain sasaran penjualan tidak tercapai juga pendapatan akan berkurang (Midjan dan susanto, 2013:31).

Sistem informasi akuntansi penjualan harus dapat menciptakan sistem informasi yang mutakhir

mengenai harga, calon pembeli, cara distribusi, syarat penyerahan, dan syarat pembayaran. Sistem informasi akuntansi penjualan yang baik akan didukung oleh prosedur penerimaan order, prosedur penerimaan barang dan prosedur pencatatan akibat adanya penjualan yang akan menunjang kelancaran aktivitas penjualan tersebut.

Sebuah sistem informasi akuntansi pada hakekatnya merupakan suatu sistem yang memiliki komponen-komponen atau subsistem-subsistem untuk menghasilkan informasi. Bagian ini memberikan pengertian-pengertian mendasar yang menuju pada penamahaman sistem informasi secara utuh. Pada dasarnya sistem informasi adalah suatu sistem yang dibuat oleh manusia yang terdiri dari komponen-komponen dalam organisasi untuk mencapai suatu tujuan yaitu menyajikan informasi. Sistem informasi dalam suatu organisasi yang mempertemukan kebutuhan pengolahan transaksi, mendukung operasi, bersifat manajerial, dan kegiatan strategi dari suatu organisasi dan menyediakan pihak luar tertentu dengan laporan-laporan yang diperlukan.

Dari definisi diatas yang dimaksud sistem informasi akuntansi penjualan adalah seperangkat sumber daya dan modal dalam suatu organisasi yang dibangun untuk menyajikan informasi keuangan yang diperoleh dari pengumpulan dan pemrosesan data-data yang saling berhubungan, dan dioperasikan secara bersama-sama untuk melaksanakan aktivitas utama suatu organisasi perusahaan yang ditetapkan.

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai

Penjualan tunai merupakan penjualan dengan mengambil barang dari supplier dan langsung dikirim *customer* secara pembayaran langsung dengan menggunakan uang tunai. Sistem penjualan

tunai pada umumnya didasarkan pada asumsi bahwa pembeli akan mengambil barang setelah harga barang dibayar ke kasir. Pengertian penjualan tunai menurut Mulyadi (2010:455) adalah penjualan yang dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli.

Kegiatan penjualan secara tunai ini ditangani oleh perusahaan melalui sistem penjualan tunai. Penjualan tunai biasanya dicatat pada register kas dan pada akhir kerja akan dijumlah. Penjualan tunai semacam ini dapat dicatat sebagai berikut:

Kas..... xxx

Penjualan.....xxx

Menurut Midjan dan Susanto (2011:154) adapun dokumen-dokumen yang digunakan dalam penjualan tunai adalah sebagai berikut:

1. Faktur Penjualan Tunai (FPT)

Faktur ini diisi oleh bagian order penjualan dalam rangkap 3, yaitu lembar 1 akan diberikan kepada pembeli sebagai pengantar untuk kepentingan pembayaran barang kepada kassa, lembar 2 akan diserahkan kepada bagian pembungkus beserta barangnya sebagai perintah penyerahan barang ke pembeli yang telah membayar di kassa sekaligus sebagai slip pembungkus yang akan ditempel di pembungkus barang sebagai identitas barang, dan lembar 3 yang akan diserahkan ke bagian order penjualan yang akan dijadikan sebagai arsip sementara berdasarkan nomor urutnya sebagai pengendali apabila terjadi kegagalan transaksi penjualan.

2. Pita Registrasi Kas

Dokumen yang dihasilkan oleh mesin registrasi kas yang dioperasikan oleh bagian kassa setelah terjadi transaksi penerimaan uang dari pembeli sebagai pembayaran atas barang dan juga sebagai dokumen pendukung untuk meyakinkan bahwa faktur tersebut benar-benar telah dibayar dan dicatat dalam register kas.

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

Pengertian penjualan kredit seperti disebut oleh Mulyadi (2010:210) adalah sebagai berikut

“penjualan yang dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirim barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut”.

Selanjutnya Mulyadi (2010:214) menyatakan bahwa, dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan kredit adalah:

1. Surat Order Pengiriman dan Tembusannya
Dokumen ini merupakan lembar pertama surat order pengiriman yang memberikan otorisasi kepada fungsi pengiriman untuk mengirimkan jenis barang dengan jumlah dan spesifikasi seperti yang tertera dalam dokumen tersebut. Tembusan dokumen ini berupa:
 - a. Tembusan Kredit (*Credit Copy*)
Dokumen ini digunakan untuk memperoleh status kresit pelanggan untuk mendapatkan otorisasi penjualan kredit dari fungsi kredit.
 - b. Surat Pengakuan (*Acknowledgement Copy*)
Dokumen ini dikirim oleh fungsi penjualan kepada pelanggan untuk memberitahu ordernya telah diterima dan dalam proses pengiriman.
 - c. Tembusan Gudang (*Warehouse Copy*)
Dokumen ini merupakan tembusan surat order pengiriman yang dikirim ke fungsi gudang untuk menyiapkan jenis barang dengan spesifikasi sesuai dengan yang tercantum didalamnya, agar menyerahkan barang tersebut ke fungsi pengiriman, dan untuk mencatat barang yang dijual dalam kartu gudang.
2. Arsip Pengendalian Pengiriman (*Sales Order Follow-up Copy*)
Dokumen ini merupakan tembusan surat order pengiriman yang diarsipkan oleh fungsi penjualan menurut tanggal pengiriman yang dijanjikan.
3. 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.
4. Faktur Penjualan dan Tembusannya
Faktur penjualan merupakan dokumen yang digunakan sebagai dasar untuk mencatat timbulnya piutang. Faktur penjualan merupakan lembar pertama yang dikirim oleh fungsi

penagihan kepada pelanggan. Tembusan dokumen ini berupa:

- a. Tembusan piutang (*Account Receivable Copy*)
Dokumen ini merupakan tembusan faktur penjualan yang dikirim oleh fungsi penagihan ke fungsi akuntansi sebagai dasar untuk mencatat piutang dalam kartu piutang.
 - b. Tembusan Jurnal Penjualan (*Sales Jurnal Copy*)
Dokumen ini merupakan tembusan yang dikirimkan oleh fungsi penagihan ke fungsi akuntansi sebagai dasar mencatat transaksi penjualan dalam jurnal penjualan.
 - c. Tembusan Analisis (*Analysis Copy*)
Dokumen ini merupakan tembusan yang dikirim oleh fungsi penagihan ke fungsi akuntansi sebagai dasar untuk menghitung harga pokok penjualan, dan untuk perhitungan komisi wiraniaga.
 - d. Tembusan Wiraniaga (*Sales Person Copy*)
Dokumen ini dikirim oleh fungsi penagihan kepada wiraniaga untuk bahwa order dari pelanggan yang lewat ditangannya telah dipenuhi sehingga memungkinkannya untuk menghitung komisi penjualan yang menjadi haknya.
5. Rekapitulasi Harga Pokok Penjualan
Rekapitulasi harga pokok penjualan merupakan dokumen pendukung yang digunakan untuk menghitung total harga pokok produksi yang dijual selama periode akuntansi tertentu. Data yang dicantumkan dalam dokumen ini berasal dari kartu persediaan. Secara periodik harga pokok produk yang dijual selama jangka waktu tertentu dihitung dalam rekapitulasi harga pokok penjualan dan kemudian dibuatkan dokumen sumber berupa bukti memorial untuk mencatat harga pokok produk yang dijual dalam periode.
 6. Bukti Memorial
Bukti memorial merupakan dokumen sumber untuk dasar pencatatan kedalam jurnal umum. Dalam sistem penjualan kredit, bukti memorial merupakan dokumen sumber untuk mencatat harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.

III. METODE PENELITIAN

Desain Penelitian

Metode penelitian menurut Sugiono (2012) adalah cara ilmiah dengan tujuan dan kegunaan tertentu, cara ilmiah diartikan yaitu, rasional

(terjangkau akal), empiris (bisa diamati indra manusia) dan sistematis (menggunakan tahapan tertentu yang bersifat logis). Desain penelitian merupakan kerangka kerja yang akan digunakan sehingga memudahkan peneliti dalam melakukan penelitiannya semua yang akan dilakukan berdasarkan urutan penelitiannya. Terdapat 5 (lima) Aspek dasar desain penelitian dalam penelitian yaitu:

1. Lokasi dan Objek Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada PT. Daihatsu Kota Banda Aceh yang beralamat Jalan T. Muhammad Hasan, Batoh. Kec Lueng Bata Kota Banda Aceh. Adapun objek penelitian ini adalah Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT. Daihatsu Kota Banda Aceh.

2. Jenis Penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah Deskriptif kualitatif, yaitu penelitian yang dilakukan dengan cara mengumpulkan data melalui wawancara dan observasi sesuai dengan keadaan yang sebenarnya. Metode deskriptif bertujuan memberikan kepada penelitian sebuah riwayat atau mengembangkan aset-aset yang relevan dan fenomena perhatian dari perspektif seseorang, orientasi industri atau lainnya. Sekaran (2014:158-159)

3. Horizon Waktu

Horizon waktu yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi *cross sectional*, yaitu data yang dikumpulkan pada suatu batas waktu dalam rangka menjawab pertanyaan penelitian.

4. Unit Analisis

Unit analisis dalam penelitian ini adalah sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Daihatsu Kota Banda Aceh.

5. Unit Observasi

Unit Observasi dalam penelitian adalah level swasta, yaitu PT Daihatsu Kota Banda Aceh

Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian adalah sumber data primer dan sekunder. Sumber data primer berupa wawancara dan pertanyaan berstruktur. Sedangkan data sekunder diperoleh dari referensi seperti buku-buku dan data lainnya yang berkaitan dengan permasalahan yang diteliti.

Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah dengan memberikan daftar pertanyaan yang terstruktur kepada pegawai yang berhubungan dengan penelitian ini, serta pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab.

Teknik Analisis Data

Adapun yang dimaksud dengan teknik analisis data yaitu suatu metode yang digunakan untuk mengolah data menjadi sebuah informasi yang dapat dipahami sehingga dapat diambil kesimpulan dari data yang diperoleh. Dengan demikian dapat dikatakan analisis deskriptif ini bertujuan untuk mengurai atau memaparkan hasil penelitian yang kemudian diadakan interpretasi berdasarkan landasan teori yang telah disusun dengan sedemikian rupa. Adapun data yang diperoleh kemudian dianalisa dan dibandingkan dengan teori-teori yang kemudian akan dievaluasi. Hasil evaluasi tersebut kemudian ditarik kesimpulan untuk memecahkan dan menjawab permasalahan yang muncul dalam keputusan pemberian kredit hingga realisasi kredit pada PT. Daihatsu Kota Banda Aceh.

IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT. Daihatsu Kota Banda Aceh

1. Jaringan Prosedur Yang Membentuk Sistem Penjualan Tunai

Agar kegiatan perusahaan yang bertujuan agar penjualan yang terjadi dapat diawasi maka PT. Daihatsu Kota Banda Aceh memiliki prosedur penjualan tunai maupun kredit yang baik. Dalam menjalankan transaksi penjualan, perusahaan memiliki bagian yang memiliki tanggung jawab terhadap penjualan serta alur prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Pada penjualan tunai prosedur penjualan pada PT. Daihatsu Kota Banda Aceh adalah sebagai berikut :

1. Prosedur order penjualan

Prosedur order penjualan diawali dengan konsumen datang ke showroom untuk membeli kendaraan, jika sudah mendapat kecocokan dengan tipe dan harga kendaraan tersebut, maka bagian penjualan akan meminta pelanggan mengisi dan memberikan identitas kemudian menandatangani SPK (Surat pesanan Kendaraan).

2. Prosedur penerimaan kas

Setelah kasir menerima SPK, pelanggan melakukan pembayaran secara tunai atau bisa juga dengan bukti transfer bank. Kemudian kasir membuat kwitansi serta dicap lunas dan diberikan kepada konsumen.

3. Prosedur pembungkusan dan pengiriman

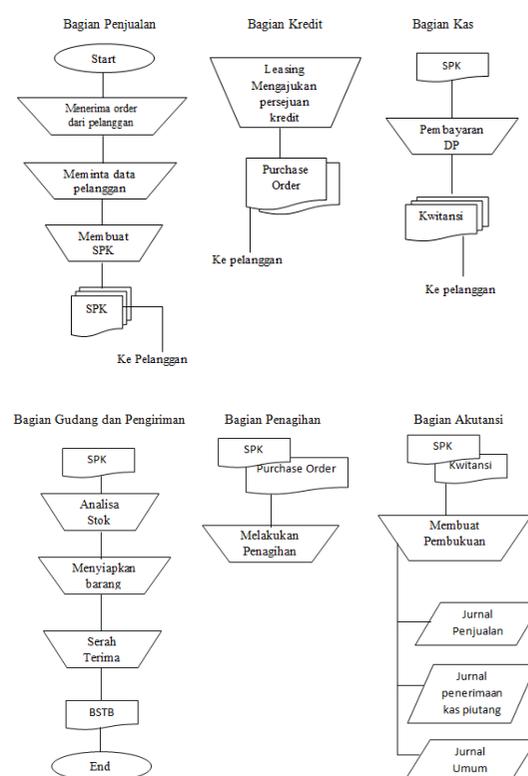
Setelah SPK diterima oleh admin stok maka akan diinput ke sistem dan menganalisa stok kendaraan kemudian membuat dokumen Delivery Order dan BSTB (Bukti serah Terima

Barang). Kemudian bagian gudang akan menyiapkan kendaraan yang akan dikirimkan ke alamat konsumen.

4. Prosedur pencatatan penjualan tunai

Prosedur ini dilakukan oleh bagian Akuntansi yang bertugas untuk mencatat transaksi penjualan tunai dan penerimaan kas. Kemudian accounting akan membuat jurnal penjualan, jurnal penerimaan kas dan jurnal umum.

Flowchart Penjualan Tunai



Jaringan Prosedur Yang Membentuk Sistem Penjualan Kredit

Penjualan yang dilakukan oleh PT. Daihatsu Kota Banda Aceh dalam meningkatkan minat konsumen untuk melakukan pembelian yaitu dengan pembelian secara kredit. Pada PT. Daihatsu Kota Banda Aceh pada dasarnya penjualan tunai dan kredit sama, hanya saja pada penjualan kredit bagian kredit dipegang oleh pihak eksternal perusahaan yaitu *leasing*. PT. Daihatsu Kota Banda

Aceh hanya menerima uang muka dari pembeli kemudian sisanya diserahkan kepada pihak leasing untuk melakukan pembayaran dan penagihan.

Pada penjualan kredit prosedur penjualan pada PT. Daihatsu Kota Banda Aceh adalah sebagai berikut :

1. Prosedur order penjualan

Prosedur order penjualan diawali dengan konsumen datang ke showroom untuk membeli kendaraan, jika sudah mendapat kecocokan dengan tipe dan harga kendaraan tersebut, Jika konsumen melakukan pembelian secara kredit maka bagian leasing akan mengajukan kredit, jika persetujuan kredit telah disetujui maka bagian penjualan akan meminta pelanggan mengisi dan memberikan identitas kemudian menandatangani SPK (Surat pesanan Kendaraan).

2. Prosedur Persetujuan Kredit

Leasing *Credit Analisis* akan melakukan survey ke pelanggan untuk menyetujui atau menolak pengajuan kredit yang dilakukan oleh pelanggan, jika pengajuan kredit diterima, leasing akan menerbitkan PO (*Purchase Order*) atau mengeluarkan surat persetujuan kredit. Jika pelanggan kredit tidak diterima maka pelanggan tidak dapat melakukan pembelian kendaraan secara kredit.

3. Prosedur Penerimaan Kas

Setelah kasir menerima SPK, Jika pelanggan melakukan pembelian secara kredit maka pelanggan akan melakukan pembayaran DP (Down Payment) sesuai dengan persetujuan. Kemudian kasir akan membuat kwitansi dengan menuliskan keterangan secara kredit dan diberikan kepada konsumen.

4. Prosedur pembungkusan dan pengiriman

Setelah SPK diterima oleh admin stok maka akan diinput ke sistem dan menganalisa stok kendaraan kemudian membuat dokumen Delivery Order dan BSTB (Bukti serah Terima Barang). Kemudian bagian gudang akan menyiapkan kendaraan yang akan dikirimkan ke alamat konsumen.

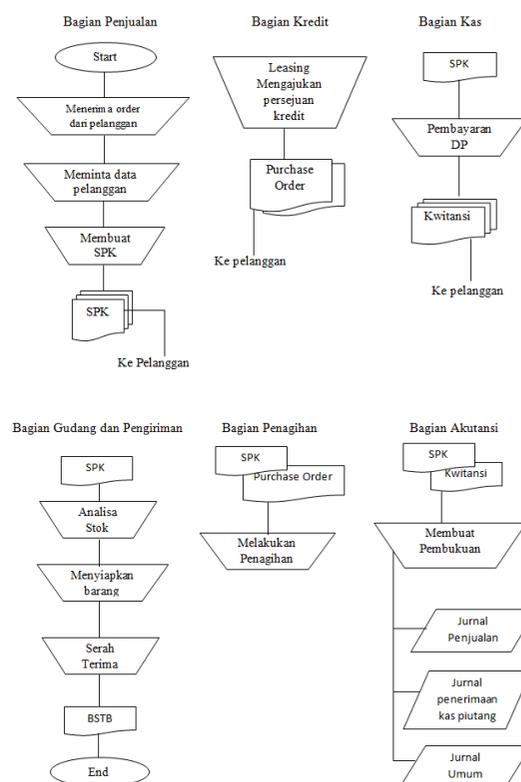
5. Prosedur Penagihan

Prosedur penagihan ke pelanggan sepenuhnya ditanggung oleh leasing, pihak perusahaan hanya menerima bayaran oleh leasing.

6. Prosedur pencatatan penjualan kredit

Prosedur ini dilakukan oleh bagian Akuntansi yang bertugas untuk mencatat transaksi penjualan kredit dan penerimaan kas.

Flowchart Penjualan Kredit



Fungsi Terkait Dalam Penjualan

1. Fungsi Bagian Penjualan

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima surat order dari pembeli, mengedit order dari

pelanggan untuk menambahkan informasi yang belum ada pada surat order tersebut.

2. Fungsi bagian Penerimaan Kas

Fungsi kas bertanggung jawab untuk menerima seluruh penerimaan kas dari berbagai fungsi baik secara tunai maupun kredit. Fungsi kas juga bertanggung jawab untuk membuat bukti penerimaan kas sebagai dasar pembuatan laporan keuangan pada PT. Daihatsu Kota Banda Aceh .

3. Fungsi Bagian Kredit

Fungsi ini dijalankan oleh pihak eksternal perusahaan yaitu leasing, berfungsi untuk memenuhi pesanan yang syarat kredit dan memberikan ototrisasi yang tercantum dalam surat pembelian.

4. Fungsi Bagian Persiapan Barang dan Pengiriman

Fungsi ini untuk mempersiapkan barang yang sudah dipesan oleh konsumen dan mengirimkan barang pada konsumen. Pengiriman ini hanya dilakukan apabila ada surat perintah pengiriman yang sah.

5. Fungsi Bagian Akuntansi

Dalam transaksi penjualan baik secara tunai maupun kredit, fungsi akuntansi bertanggung jawab sebagai pencatat transaksi penjualan dan penerimaan kas perusahaan.

Dokumen Yang Digunakan Dalam Penjualan

Dalam prosedur penjualan PT. Daihatsu Kota Banda Aceh dokumen yang digunakan antara lain :

1. SPK (surat pesanan kendaraan)

Surat ini diisi oleh sales untuk mencatat pesanan konsumen. SPK ini terdapat rangkap 4. Rangkap 1 diberikan kepada konsumen. Rangkap 2 diberikan ke bagian administrasi, rangkap 3

diserahkan ke bagian gudang dan rangkap 4 diberikan ke bagian akuntansi.

2. Kwitansi

Dokumen ini dibuat oleh kasir setelah konsumen sudah membayar lunas uang pesanan baik penjualan tunai maupun pembayaran DP untuk pembayaran Kredit.

3. *Purchase Order* (PO)

Dibuat oleh pihak *leasing* bahwa telah menyetujui permohonan pembayaran dari pelanggan. Dokumen ini berisi data konsumen, nama di BPKB, jenis kendaraan yang dipesan, harga, jumlah DP, dan jumlah angsuran perbulan.

4. Keterangan Penjualan Kredit

Dokumen ini dibuat oleh administrasi digunakan sebagai bukti adanya penjualan kredit kendaraan ke konsumen. Dokumen ini berisi data pelanggan dan data penjualan.

5. Bukti Setor Bank

Bukti setor bank dipakai oleh fungsi akuntansi sebagai dokumen sumber untuk pencatatan transaksi penerimaan kas dari penjualan ke dalam jurnal penerimaan kas.

6. BSTB (berita serah terima barang)

Dibuat oleh administrasi digunakan sebagai bukti penyerahan kendaraan ke konsumen. Dokumen ini berisi nama dan alamat pelanggan, nomor mesin dan tipe kendaraan dan nama buku servis kendaraan.

Catatan Yang Digunakan Dalam Prosedur Penjualan

Catatan yang digunakan dalam prosedur penjualan PT. Daihatsu Kota Banda Aceh yaitu :

1. Jurnal Penjualan

Jurnal penjualan digunakan untuk mencatat segala transaksi baik secara tunai maupun kredit. Sumber pencatatan adalah berdasarkan surat pesanan kendaraan (SPK) oleh konsumen yang dilakukan oleh *accounting*.

2. Jurnal penerimaan kas

Jumlah penerimaan kas merupakan salah satu unsur yang paling penting dalam perusahaan. Jurnal penerimaan kas secara tunai digunakan untuk mencatat segala transaksi yang mencakup penjualan tunai. Sedangkan jurnal penerimaan kas dari piutang untuk mencatat jumlah penerimaan piutang dari *leasing*.

3. Jurnal umum

Catatan akuntansi yang digunakan untuk mencatat transaksi keuangan perusahaan secara kronologi dengan menyebutkan akun yang ada didebet maupun kredit.

Pembahasan

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT. Daihatsu Kota Banda Aceh

Pengetahuan sistem informasi akuntansi penjualan adalah pelaksanaan penjualan yang dilakukan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli. Pengetahuan tentang sistem informasi akuntansi penjualan adalah komponen-komponen yang saling berkaitan dan memiliki catatan, prosedur, pengendalian intern serta laporan yang dibuat sedemikian rupa, karena adanya proses pertukaran barang dengan mewajibkan pembeli membayar harga barang terlebih dahulu, lalu barang diserahkan kepada pembeli.

Dalam sistem akuntansi penjualan pada PT. Daihatsu Kota Banda Aceh sudah tersruktur dengan

baik. Jaringan prosedur yang digunakan yaitu: prosedur order penjualan, prosedur penerimaan kas, prosedur pengiriman atau penyerahan barang, prosedur pencatatan penjualan. Pada bagian penjualan kredit juga sudah ada prosedur pemberian kredit dan prosedur penagihan. Prosedur-prosedur tersebut menangani secara seragam transaksi yang terjadi berulang-ulang pada PT. Daihatsu Kota Banda Aceh .

Namun Berdasarkan hasil penelitian sistem informasi akuntansi penjualan tunai yang dimiliki PT. Daihatsu Kota Banda Aceh belum cukup baik dalam praktiknya, dapat dilihat dari perangkapan fungsi antara fungsi gudang dan fungsi pengiriman. Hal ini mengakibatkan tugas fungsi gudang menjadi berat karena merangkap tugas mengeluarkan barang dari gudang serta mengirimkan barang tersebut kepada pelanggan, dan juga akan berdampak akan adanya tindakan kecurangan dalam penyalahgunaan tugas dan tanggung jawab.

Untuk mendapatkan informasi yang relevan dan terpercaya maka PT. Daihatsu Kota Banda Aceh menerapkan berbagai metode formulir prosedur-prosedur atau ketentuan lainnya sebagaimana yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Kegiatan ini terus berlangsung sepanjang kehidupan usaha sehingga akan meningkatkan fungsi internal saja. Dimana pengeluaran kendaraan akan dilakukan oleh sales administrasi setelah adanya Informasi yang disampaikan oleh bagian keuangan mengenai pembayaran lunas kendaraan oleh konsumen. Begitu juga bagian akuntansi akan mencatat penerimaan kas Berdasarkan informasi yang tertulis dalam pemulihan pemesanan kendaraan.

Sistem informasi akuntansi penjualan motor pada PT. Daihatsu Kota Banda Aceh dimulai dengan ditetapkan formulir pemesanan kendaraan sebagai dokumen resmi untuk pembelian mobil. Formulir pemesanan kendaraan tersebut sebenarnya merupakan bukti pembayaran hanya saja informasi yang dicatat pada dokumen ini jelas lebih lengkap daripada kwitansi. Berdasarkan dokumen tersebut maka bagian pemasaran akan memperoleh informasi tentang identitas konsumen yang akan dibeli beserta jumlah pembayaran yang dilakukan.

PT. Daihatsu Kota Banda Aceh di harapkan dapat menerapkan sistem informasi akuntansi yang terkomputerisasi disetiap kegiatan penjualannya. Agar manajemen yang ada di PT. Daihatsu Kota Banda Aceh bias tertata rapi. Sekarang ini PT. Daihatsu Kota Banda Aceh menggunakan sistem informasi yang sudah terkomputerisasi dengan baik. Untuk transaksi penjualan PT. Daihatsu Kota Banda Aceh menggunakan system Suzuki Dealer Management System (SDMS). Dapat disimpulkan sistem informasi penjualan pada PT. Daihatsu Kota Banda Aceh sudah baik, karena semua sistem terkomputerisasi sehingga kegiatan penjualannya dapat berjalan lancar.

Dengan demikian penerapan sistem informasi akuntansi pada PT. Daihatsu Kota Banda Aceh dapat mendukung terlaksananya sistem pengendalian intern dengan baik khususnya informasi dan komunikasi serta pemantauan unsur tersebut menjadi bagian yang memerlukan Tersedianya sistem informasi secara relevan sementara lingkungan pengendalian aktivitas pengendalian menjadi aktivitas yang berjalan bersama-sama dalam mendukung tujuan perusahaan.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan hasil penelitian yang dilakukan terhadap pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan tunai pada PT. Daihatsu Kota Banda Aceh , maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. PT. Daihatsu Kota Banda Aceh melaksanakan penjualan Penjualan yang terdiri dari dua sistem yaitu: sistem penjualan secara tunai dan sistem penjualan secara kredit. Kedua sistem ini hampir sama dalam pelaksanaannya.
2. PT. Daihatsu Kota Banda Aceh Secara keseluruhan sistem informasi akuntansi penjualan baik tunai maupun kredit yang dijalankan dalam perusahaan tersebut sudah berjalan dengan baik dengan menggunakan sistem komputerisasi, dengan digunakannya formulir, catatan, prosedur, laporan, sumber daya manusia, dan peralatan yang telah memenuhi fungsi dan tujuan sistem informasi akuntansi penjualan.
3. PT. Daihatsu Kota Banda Aceh tidak memisahkan antara fungsi gudang dan fungsi pengiriman. Hal ini mengakibatkan tugas fungsi gudang menjadi berat karena merangkap tugas mengeluarkan barang dari gudang serta mengirimkan barang tersebut kepada pelanggan, dan juga akan berdampak akan adanya tindakan kecurangan dalam penyalahgunaan tugas dan tanggung jawab.

Saran

Dari kesimpulan yang telah dilakukan oleh penulis di atas, maka penulis memberikan saran kepada PT. Daihatsu Kota Banda Aceh yang mungkin bermanfaat, sebagai bahan perbandingan

dengan sistem informasi akuntansi yang ada di perusahaan. Adapun sarannya sebagai berikut :

1. Perlu dikembangkan Prosedur penjualan dengan lebih baik lagi agar nantinya dapat membuat laporan-laporan laba rugi setiap hari dari proses penjualan harian sehingga performance perusahaan dapat terjaga.
2. Pihak perusahaan harus meningkatkan kualitas sistem pengendalian intern dengan memisahkannya struktur organisasi dengan penambahan karyawan baru sesuai bidangnya agar tidak terjadi perangkap tugas.
3. Perusahaan diharapkan lebih mengoptimalkan dalam pengawasan terhadap pelaksanaan sistem akuntansi penjualan tunai yang ada di dalam perusahaan agar dapat berjalan dengan lancar.
4. Peneliti selanjutnya diharapkan untuk mengkaji lebih banyak sumber maupun referensi yang terkait dengan sistem pengendalian intern dan lebih mempersiapkan diri dalam proses pengambilan dan pengumpulan segala sesuatu sehingga penelitian dapat dilaksanakan dengan lebih baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Al Haryono, Jusup. (2005) *Dasar-Dasar Akuntansi*, Edisi 6. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN.1.
- Gondodiyoto & Santoyo. (2007). *Audit Sistem Informasi dan Pendekatan CobIT* (Edisi Revisi). Jakarta: Mitra Wacana Media.
- artikahadi (2012) “*Akuntansi Keuangan berdasarkan SAK berbasis IFRS*”. Jakarta : Salemba Empat.
- Krismiaji (2010) “*Sistem Informasi Akuntansi*” Edisi 3. Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu YKPN.
- Krismiaji (2015) “*Sistem Informasi Akuntansi*”. Edisi 2. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Midjan dan Susanto, (2011). *Sistem Informasi Akuntansi Persediaan Bahan Baku Baku Produksi*. Edisi Lima. Jakarta: Erlangga
- Mujilan (2015) “*Sistem Informasi Akuntansi*” Edisi 1. Madiun: WIMA Pers.
- Mulyadi (2008) “*Sistem Akuntansi*”. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi (2014) *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: AMP YKPN.
- Mulyadi (2016). “*Sistem Informasi Akuntansi*”. Jakarta: Salemba Empat.
- Mursyidi (2008) “*Akuntansi Biaya*”. Bandung: Refika Aditama.
- Puspitawati, Lilis dan Sri Dewi Anggadini (2011). *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Romney (2007) “*Sistem Informasi Akuntansi*”. Edisi 12. Buku Satu, diterjemahkan: Deny Arnos Kwary dan Dewi Fitriasari. Jakarta: Salemba Empat.
- Romney (2015) “*Sistem Informasi Akuntansi*”. Edisi 10, Salemba Empat, Jakarta.
- Sugiyono (2012) “*Metode Penelitian Bisnis*”. Bandung : Alfabeta.
- Soemarso (2009) “*Akuntansi Suatu Pengantar*”. Jakarta: Salemba Empat.
- Sujarweni (2015) “*Sistem Akuntansi*”. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Sujarweni (2015) “*Akuntansi Biaya*”. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Sumarsan (2011) “*akuntansi dasar dan aplikasi dalam bisini*”. Jakarta: PT Indeks.
- TMbooks (2017) “*Sistem Informasi Akuntansi*”. Edisi 4. Yogyakarta: Andi.
- Walter (2012) “*Akuntansi keuangan: International Financial Reporting Standards-IFRS*”. Jakarta : Erlangga.
- Widjajanto, Nugroho. (2007) *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta:Erlangga.