

EVALUASI SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DENGAN PENDEKATAN SIKLUS PADA PENJUALAN TUNAI DAN KREDIT PT SO GOOD FOOD DEPO SOLO

Kartikaningsih Risa Wulandari

Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Slamet Riyadi Surakarta
e-mail: kartika.sogood@gmail.com

ABSTRACT

Sales is an important aspect for the company in order to maximizing profit, sales consist of cash sales and credit sales. Foul in management of sales will inflict a financial loss of company. An effective accounting information system is required. Effectiveness of accounting system requires the approval and support of all levels of management. It's needed to delegate authority and responsibilities in order to achieve efficiency and of course with an effective accounting system and will strengthen the internal control structure of assets, liabilities, equity, revenues, and expenses of the company which one of the activity is sales. The purpose of this study is to analyze the effectiveness of accounting system information for cash and credit cycle which has been doing in PT SO GOOD FOOD depo Solo. The conclusion is accounting system information with the nearest cycle for cash and credit sales PT SO GOOD FOOD depo Solo has been really effective. Because it has been doing a good internal controlling.

Keywords: *accounting system information, cash and credit sales*

PENDAHULUAN

Seiring perkembangan teknologi saat ini, penggunaan komputer dalam sistem informasi akuntansi merupakan keharusan unruk memeperlancar aktivitas-aktivitas dalam perusahaan agar pelaksanaannya dapat lebih cepat, akurat dan efisien. Walaupun komputer memerlukan investasi yang lebih besar daripada manusia, namun kecepatan prosesnya memungkinkan untuk dapat menekan biaya yang timbul.

Sistem pengendalian intern sangat diperlukan di dalam sebuah perusahaan, karena sistem pengendalian intern dirancang agar segala kegiatan operasional perusahaan dapat berjalan dengan efektif dan efisien. Pengendalian yang diterapkan dalam sistem pengendalian intern atas penjualan dan penagihan piutang ini adalah suatu alat yang penting dalam menjaga kekayaan perusahaan dari segala bentuk penyimpangan yang mungkin terjadi di dalam penjualan, baik penjualan tunai maupun kredit dan terhadap piutang serta penagihan piutangnya.

Sistem informasi akuntansi merupakan sistem formal yang utama dalam kebanyakan perusahaan, yang menjelaskan secara tertulis tentang tanggung jawab pembuatan informasi yang sering dikomunikasikan kepada pihak-pihak yang berkepentingan berupa laporan-laporan yang merupakan salah satu sistem pengendalian intern sebuah perusahaan. Sistem informasi akuntansi memiliki beberapa sistem bagian (*sub-system*) yang berupa siklus-siklus akuntansi. Siklus akuntansi menunjukkan prosedur akuntansi mulai dari sumber data sampai ke proses pencatatan/pengolahan akutansinya. Dalam hal ini akan membahas siklus pendapatan (daur penjualan) yang merupakan prosedur pendapatan dimulai dari bagian penjualan, otorisasi kredit, pengiriman barang, penagihan sampai dengan penerimaan kas.

Penjualan merupakan salah satu aktivitas yang sangat penting bagi perusahaan, karena merupakan ujung tombak sebuah perusahaan. Dalam pelaksanaan penjualan tunai, perusahaan bisa mendapatkan uang secara langsung sedangkan dalam penjualan kredit akan menimbulkan

piutang bagi perusahaan. Sistem penjualan kredit yang baik memungkinkan pengendalian terhadap pemberian kredit kepada pelanggan dan menghindarkan terjadi kesimpangsiuran tugas, wewenang, dan tanggung jawab. Selain penjualan kredit, penjualan juga dilakukan secara tunai, dimana melalui penjualan ini diperoleh kas secara cepat. Kas merupakan alat pembayaran yang siap dan bebas dipergunakan besar nilai nominalnya untuk membiayai kegiatan umum perusahaan (Vendy Michael Kandouw, 2013: 434).

Akuntansi adalah sistem informasi yang mengukur aktivitas bisnis, memproses data menjadi laporan, dan mengkomunikasikan hasilnya kepada para pengambil keputusan (Horngren and Harison, 2007). Akuntansi adalah profesi yang memakai teori tertentu, asumsi mengenai cara bertindak, ketentuan atau aturan tentang cara mengukur dan prosedur untuk mengumpulkan dan melaporkan informasi yang berguna tentang kegiatan dan tujuan yang menyangkut keuangan suatu organisasi (Ardiyos, 2006).

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. Sistem informasi yang efektif dimana penggunaannya memerlukan persetujuan dan dukungan dari semua tingkat manajemen. Untuk itu diperlukan pendelegasian wewenang dan tanggung jawab agar efisiensi dapat tercapai dan tentunya dengan sistem yang efektif dan akan memperkuat struktur pengendalian internal atas harta, hutang, modal, pendapatan dan beban perusahaan dimana salah satunya adalah kegiatan penjualan. Penulis mengambil obyek penelitian pada PT SO GOOD FOOD depo Solo ini karena penjualan di perusahaan tersebut dalam beberapa tahun ini mengalami peningkatan dan secara global menjadi peraih Super Brand Award tahun 2011.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis efektifitas sistem informasi akuntansi untuk siklus penjualan tunai dan kredit yang diterapkan PT SO GOOD FOOD depo Solo

HIPOTESIS

Sistem informasi akuntansi dengan pendekatan siklus untuk penjualan tunai dan kredit pada PT SO GOOD FOOD depo Solo sudah cukup efektif.

METODE PENELITIAN

Data kualitatif yang digunakan adalah siklus penjualan tunai dan kredit yang berlaku di perusahaan, sifat siklus penjualan dan penagihan, pengendalian internal dan pengujian pengendalian, serta unsur-unsur sistem pengendalian intern. Data kuantitatif yang digunakan adalah dokumen yang digunakan dalam transaksi penjualan tunai dan kredit (*sales order*) serta bagian alur sistem penjualan.

Data primer yang diperoleh dari tempat penelitian adalah berupa jawaban responden atas pertanyaan yang diajukan melalui lembar kuesioner yang diberikan kepada pimpinan depo yang terkait dengan semua sistem penjualan yang berjalan pada perusahaan tersebut. Data sekunder yang digunakan diperoleh dari sumber-sumber lain yang berhubungan dengan obyek penelitian misalnya struktur organisasi perusahaan, jumlah karyawan dan lain sebagainya.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan metode pengumpulan data yang berupa kuesioner, dokumentasi dan metode kepustakaan. Kuesioner yaitu metode mengumpulkan data dengan menggunakan daftar pertanyaan yang diberikan kepada pimpinan depo dengan klasifikasi pilihan jawaban Ya dan Tidak. Kemudian dokumentasi yang merupakan teknik pengumpulan data guna memperoleh data-data yang berkaitan dengan penelitian, meliputi jurnal penelitian, buku-buku maupun artikel yang berkaitan dengan permasalahan penelitian. Metode kepustakaan yaitu teknik pengumpulan data dengan mempelajari literatur yang merupakan landasan dalam penelitian. Definisi operasional variabel yang digunakan:

1. Sistem Informasi Akuntansi
Sistem informasi akuntansi adalah kumpulan manusia dan sumber daya modal dalam suatu organisasi yang bertanggung jawab untuk penyediaan informasi keuangan juga informasi yang diperoleh dari pengumpulan dan pengolahan data transaksi.
2. Pendekatan Siklus Penjualan
Yang perlu diketahui dalam pendekatan siklus yaitu:
 - 1) Aktivitas-aktivitas utama
 - 2) Kelompok-kelompok transaksi dalam setiap aktivitas.
 - 3) Fungsi-fungsi dari kelompok transaksi.
 Adapun Kelompok transaksi siklus pendapatan yaitu penjualan dan harga pokok penjualan, penerimaan kas, dan penyesuaian penjualan (Munawir, 2005: 1-2)
3. Penerapan Sistem Informasi Penjualan Tunai
Penerapan sistem informasi penjualan tunai adalah penerapan terhadap sistem penjualan tunai saja. Penjualan tunai terjadi apabila penyerahan barang dan jasa segera diikuti dengan pembayaran dari pembelian.
4. Penerapan Sistem Informasi Penjualan Kredit
Penerapan sistem informasi penjualan kredit adalah penerapan terhadap sistem informasi akuntansi pada penjualan yang dilakukan secara kredit saja. Penjualan kredit adalah suatu transaksi antara perusahaan dengan pembeli, mengirimkan barang sesuai dengan order serta perusahaan mempunyai tagihan sesuai dengan jangka waktu tertentu yang mengakibatkan timbulnya suatu piutang dan kas aktiva.
5. Evaluasi
Evaluasi adalah suatu tindakan untuk menilai atau mengukur dari apa yang telah dilakukan, dibandingkan dengan standar yang diacu.
6. Efektif/tidak efektif
Dapat dikatakan efektif apabila praktek yang sudah diterapkan sesuai dengan indikator dalam teori yang ada dan sesuai dengan standar yang diacu.

TEKNIK ANALISIS DATA

Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis secara kualitatif yaitu analisis yang dilakukan untuk mengevaluasi sistem informasi akuntansi dengan pendekatan siklus untuk penjualan tunai dan kredit pada perusahaan PT SO GOOD FOOD depo Solo. Langkah-langkah dalam analisis data yaitu:

- a. Membuat kuesioner tentang daftar pertanyaan yang berkaitan dengan pengendalian intern sistem penjualan yang ditujukan kepada yang mensupervisi semua bagian dalam perusahaan tersebut.
- b. Mendeskripsikan siklus penjualan tunai dan kredit pada perusahaan tersebut berikut dokumen yang digunakan, fungsi-fungsi terkait, jaringan prosedur, sifat siklus penjualan dan penagihan, fungsi siklus penjualan dan penagihan serta pengendalian intern penjualan.
- c. Memahami prosedur-prosedur dalam sistem informasi akuntansi penjualan tunai dan kredit kemudian membuat *flowchart* (bagan alur) prosedur-prosedur penjualan tunai dan kredit serta unsur-unsur sistem pengendalian intern.
- d. Mengevaluasi sistem informasi akuntansi dengan pendekatan siklus untuk penjualan tunai dan kredit pada PT SO GOOD FOOD depo Solo dengan menganalisis *flowchart* pada prosedur-prosedur penjualan dan penagihan serta berdasarkan fungsi terkait, dokumen yang digunakan, jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan, sifat siklus penjualan dan penagihan, fungsi siklus penjualan dan penagihan, pengendalian internal dan pengujian pengendalian serta unsur-unsur sistem pengendalian intern penjualan.
- e. Memberi rekomendasi dan perbaikan prosedur-prosedur sistem informasi akuntansi dengan pendekatan siklus untuk penjualan tunai dan kredit pada PT SO GOOD FOOD depo Solo.

f. Nilai relatif yang digunakan untuk penghitungan kuesioner diperoleh melalui *scoring* yang dideskripsikan dalam kriteria penilaian sebagai berikut:

Skor	0% - 25%	Dikategorikan tidak efektif
	25% - 50%	Dikategorikan kurang efektif
	50% - 75%	Dikategorikan efektif
	75% - 100%	Dikategorikan sangat efektif

Selanjutnya dalam mengatasi unsur-unsur penegndalian internal juga menggunakan rumus Dean J. Champion sebagai berikut:

$$\text{Rumus} = \frac{\text{Skor Yang Menunjukkan SPI Kuat}}{\text{Jumlah Total SPI Yang Dibandingkan}} \times 100\%$$

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil jawaban kuesioner:

No	Keterangan	Jawaban Ya	Jawaban Tidak	Skor
1.	Organisasi (Fungsi yang terkait dengan kegiatan penjualan)	4	0	4
2.	Sistem Otorisasi Dan Prosedur Pencatatan	7	0	7
3.	Praktek Yang Sehat	4	0	4
JUMLAH				15

$$\text{PERSENTASE} = \frac{15}{15} \times 100\%$$

$$= 100\%$$

Berdasarkan hasil penelitian dari pengisian kuesioner tentang sistem informasi akuntansi dengan pendekatan siklus untuk penjualan tunai dan kredit PT SO GOOD FOOD depo Solo sudah sangat efektif dilihat dari persentase penilaian jawaban yang sudah 100%.

Dalam organisasi yang berkaitan dengan sistem informasi akuntansi atas penjualan tunai dan kredit, pembagian tanggung jawab fungsional organisasi pada PT SO GOOD FOOD depo Solo didasarkan pada pemisahan antara penjualan tunai dan kredit. Dalam melaksanakan semua tahap transaksi tidak boleh dilakukan satu fungsi saja. Dan dalam prakteknya perusahaan sudah menerapkan sistem pengendalian internal yang berkaitan dengan fungsi penjualan tunai dan kredit dengan sangat baik dengan skor penilaian 4. Dimana transaksi penjualan harus dilaksanakan oleh fungsi penjualan, fungsi kredit dilakukan oleh admin kredit dan fungsi pengiriman dilakukan oleh admin pengiriman. Fungsi penagihan dilakukan bagian penagihan sehingga tidak ada yang dilaksanakan secara lengkap oleh salah satu fungsi tersebut.

Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan di dalam perusahaan tersebut berkaitan dari penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh fungsi penjualan dengan menggunakan formulir surat order pengiriman kemudian transaksi penjualan yang dimulai dengan menerima penerimaan order yang diotorisasi oleh fungsi penjualan dan juga pengiriman. Pengiriman barang kepada pelanggan diotorisasi oleh fungsi pengiriman dengan mandatangani *sales order*. Pengiriman menyerahkan barang kepada pembeli. Apabila penjualan tersebut adalah tunai maka pembeli mengotorisasi lembar *sales order* pada lembar yang berwarna putih sebagai bukti pembayaran

untuk pembeli dan 3lembar sisanya dibawa oleh pengiriman untuk diserahkan ke bagian kasir (warna merah), admin penginputan (warna hijau) dan admin gudang (warna kuning). Dan apabila transaksi tersebut adalah kredit, pembeli menandatangani *sales order* kemudian meminta tembusan warna hijau dan sisanya dibawa oleh pengiriman untuk kemudian diserahkan kepada pihak yang berwenang. Dan admin penginputan mencetak invoice untuk transaksi tersebut untuk kemudian diarsipkan oleh admin piutang sampai waktu penagihan tiba. Untuk menghasilkan informasi yang teliti dan dapat dipercaya mengenai pendapatan organisasi yang sesuai dengan unsure pengendalian internal maka pencatatan ke dalam catatan akuntansi didasarkan atas dokumen sumber yang dilampiri dengan dokumen pendukung yang lengkap dan sudah diotorisasi oleh pihak yang berwenang. Dan dalam prakteknya perusahaan sudah menerapkan sistem otorisasi dan prosedur pencatatan sangat baik dengan skor penilaian 7. Dimana dalam melakukan otorisasi setiap dokumen hanya boleh dilakukan oleh kepala depo agar setiap prosedur yang dilakukan dapat dipertanggung jawabkan oleh masing-masing divisi/bagian karena setiap transaksi yang terjadi diketahui oleh pimpinan. Hal ini sesuai dengan teori yang mewajibkan adanya otorisasi pada setiap dokumen untuk tiap bagian yang terkait sehingga menjamin keandalan dan keakuratan setiap proses yang dilakukan.

Praktek yang sehat ditunjukkan pada surat order yang tercetak sudah bernomor urut dan dipertanggung jawabkan oleh masing-masing fungsi penjualan untuk memantau seberapa besar jumlah transaksi penjualan yang sudah dilakukan dan jumlah debitor yang ada. Secara periodik fungsi akuntansi mengirim pernyataan piutang kepada setiap debitor agar debitor dapat mengetahui jumlah piutang yang terdapat di PT SO GOOD FOOD depo Solo dan diadakan rekonsiliasi kartu piutang dengan rekening kontrol piutang dalam buku besar agar tidak ada selisih saldo dan menghindari adanya penggelapan uang setoran. Dan dalam prakteknya perusahaan sudah menerapkan sistem pengendalian internal yang berkaitan dengan praktek yang sehat dengan sangat baik dengan skor penilaian 4.

Penjualan tunai dan kredit PT SO GOOD FOOD depo Solo melibatkan beberapa bagian dimana yang satu dengan yang lainnya saling berkaitan yaitu: bagian penjualan, bagian administrasi, bagian gudang dan bagian pengiriman. Bagian penjualan menerima *order* dari pembeli kemudian bagian administrasi bertgas menginput pesanan kemudian mencetaknya menjadi *sales order*. Apabila penjualan tersebut adalah tunai maka pembeli mengotorisasi lembar *sales order* pada lembar yang berwarna putih sebagai bukti pembayaran untuk pembeli dan 3lembar sisanya dibawa oleh pengiriman untuk diserahkan ke bagian kasir (warna merah), admin penginputan (warna kuning) dan admin gudang (warna hijau). Sehingga tidak ada transaksi *cash delivery* yang terlewatkan karena setiap pengiriman yang telah selesai dengan tugasnya harus memberikan bukti tersebut ke bagian masing-masing sehingga sangat minim terjadi penyimpangan dan penggelapan tagihan oleh pihak pengiriman. Dan apabila transaksi tersebut adalah kredit, pembeli menandatangani *sales order* kemudian meminta tembusan warna hijau dan sisanya dibawa oleh pengiriman untuk kemudian diserahkan kepada pihak yang berwenang. Dan admin penginputan mencetak *invoice* untuk transaksi tersebut untuk kemudian diarsipkan oleh admin piutang sampai waktu penagihan tiba.

Pada prosedur penagihan bagian administrasi menyiapkan faktur yang sudah jatuh tempo penagihan kemudian mencetak daftar tagihan untuk *sales* dan kolektor. Sales dan kolektor menandatangani daftar tagihan tersebut. Faktur yang tidak tertagih kemudian ditulis di dalam daftar tagihan dengan keterangan kembali. Sedangkan faktur yang sudah tertagih dijumlahkan dan disetor ke kasir. Dari kolektor dan sales kemudian menyetorkan jumlah uang tagihan kepada kasir dengan jumlah tagihan yang diketahui oleh pimpinan depo. Kemudian kasir akan menyetorkan ke bank. Sehingga terdapat otorisasi yang jelas dan dapat dipertanggung jawabkan dan memperkecil kemungkinan untuk adanya penggelapan ataupun kecurangan faktur tagihan ataupun uang tagihan karena setiap adanya faktur kembali di cek kembali oleh admin piutang dan bukti penyetoran tunai tagihan diotorisasi oleh pimpinan dan kasir.

Sistem informasi akuntansi dengan pendekatan siklus untuk penjualan tunai dan kredit pada PT SO GOOD FOOD depo Solo sudah sangat efektif. Ditunjukkan dengan sudah dijalankannya semua indikator yang ada yang sesuai dengan standar teori yang ada. Hal ini sejalan dengan teori yang menyebutkan bahwa fungsi sistem informasi akuntansi yaitu menghasilkan informasi yang cepat, akurat dan efisien untuk kebutuhan pembuatan laporan yang akan digunakan oleh manajemen dalam pengambilan keputusan.

KESIMPULAN

Hasil evaluasi sistem informasi akuntansi dengan pendekatan siklus untuk penjualan tunai dan kredit pada PT SO GOOD FOOD depo Solo diperoleh kesimpulan: sistem informasi akuntansi dengan pendekatan siklus untuk penjualan tunai dan kredit sudah sangat efektif dengan ditunjukkannya penilaian jawaban responden terhadap sistem yang sudah dijalankan perusahaan dengan skor 15 yang menunjukkan bahwa prosedur sistem akuntansi penjualan tunai dan kredit telah berjalan dengan baik. semua indikator dalam standar teori yang ada sudah dilaksanakan dengan baik. Dokumen yang digunakan unruk penagihan adalah *invoice* dan *sales order*.

DAFTAR PUSTAKA

- Adikusumah, S., 2005, *Sistem Akuntansi: Prosedur dan Metode (Suatu Pembahasan)*, Sinar Baru, Bandung.
- Ardiyos, 2006, *Kamus Standar Akuntansi*, Citra Harta Prima, Jakarta.
- Baridwan, Zaki, 2005, *Sistem Akuntansi*, BPF, Yogyakarta.
- Chussing, Barry E. (Ruchyat Kosasih, Penerjemah), 1995, *Sistem Informasi Akuntansi dan Organisasi Perusahaan*, Erlangga, Jakarta.
- Horngren, Charles, Harrison, *Akuntansi*, Jilid 1 Edisi 7, Erlangga, Jakarta.
- Kandouw, Vendy Michael, 2013, *Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penerimaan Kas Pada PT Catur Sentosa Adiprana Cabang Manado*, Jurnal EMBA Vol. 1 No.3, September 2013, P433-442.
- Kurniawati, Endang, 2010, *Evaluasi Sistem Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit Studi Kasus Pada PT "Y" SEMARANG*, Fokus Ekonomi Vol.5 No.1, Juni 2010, P25-35.
- Munawir S, 2005, *Auditing Modern*, Edisi Pertama, BPF, Yogyakarta
- Mulyadi, 2008, *Sistem Akuntansi*, Salemba Empat, Yogyakarta.
- Narko, 2007, *Sistem Akuntansi*, Yayasan Pustaka Nusantara, Yogyakarta.
- Rudianto, 2009, *Pengantar Akuntansi*, Erlangga, Jakarta.
- Surupati, Dolli Paulina, 2013, *Evaluasi Penerapan Sistem Pengendalian Intern Atas Penjualan Dan Penagihan Piutang Pada PT Laris Manis Utama Cabang Manado*, Jurnal EMBA Vol. 1 No. 4, Desember 2013, P422-432.