

RANCANG BANGUN SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN DAN PENERIMAAN KAS PADA CV SONO PUTRO DELANGGU

Ihsan Adi Nugraha ¹⁾

Suharno ²⁾

Djoko Kristianto ³⁾

^{1, 2, 3)} Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Slamet Riyadi Surakarta

e-mail: ¹⁾ ihsanadin@yahoo.co.id

²⁾ suharno_mm_akt@yahoo.com

³⁾ djokokristianto@yahoo.co.id

ABSTRACT

Sales are a major source of income, while the cash receipts are the main source of cash from operating activities. The purpose of this study to determine whether the accounting system sales and cash receipts are applied by CV Sono Putro Delanggu been effective so as to support the internal control of sales and cash receipts and designing wake accounting system sales and cash receipts to boost the effectiveness of internal controls on CV Sono Putro Delanggu. The type of data used quantitative and data qualitative. Data source of primary data. Data collection techniques with interviews, documentation, observation, and questionnaires. The results of sales system is the absence of a record on a card receivables, credit is not authorized by the credit function, mail order delivery order and use the responsibilities of the sales function yet, no separate sales function with a credit function, there is no separation between the functions of sales and treasury functions, director of the company is still involved in receiving orders from customers. The results of cash receipts system is no separation of functions treasury and accounting functions, the absence of separation of functions of cash receipts and accounting functions, not insured collectors and cashiers, cash is in the hands of collectors journey as they are not insured by the company, cash receipts from buyers in the authorization by the sales function.

Keywords: *sale systems, cash receipt system, internal control system.*

PENDAHULUAN

Penjualan dan penerimaan kas merupakan transaksi yang cukup penting dalam suatu perusahaan. Penjualan merupakan sumber utama pendapatan, sedangkan penerimaan kas merupakan sumber kas utama dari aktivitas operasionalnya. Semua produk yang dihasilkan pada gilirannya akan dijual, dan semua produk yang terjual diharapkan akan mengalirkan kas ke dalam perusahaan. Jika penjualan tidak menghasilkan kas dalam arti tidak menaikkan ekonomi pada perusahaan maka nilai penjualan tersebut menjadi kerugian. Terdapat berbagai kemungkinan yang dapat menyebabkan penjualan tidak menghasilkan kas dan menjadi kerugian bagi perusahaan, seperti keputusan penjualan yang tidak tepat dan penyelewengan oleh petugas. Keputusan penjualan yang tidak tepat terutama terjadi pada penjualan kredit, dimana perusahaan telah memberikan penjualan kredit pada pelanggan yang kredibilitasnya diragukan, sehingga pelunasan piutang menjadi macet atau bahkan sama sekali tidak mampu membayar. Pada kondisi ini penjualan perusahaan tidak akan menghasilkan manfaat ekonomi dalam bentuk kas bagi perusahaan.

Untuk mengatasi keadaan tersebut di atas, maka perusahaan harus mampu menciptakan sistem akuntansi penjualan dan penerimaan kas yang mengandung pengendalian intern yang

baik. Menurut Gelinas and Dull (2008:15) sistem informasi akuntansi adalah sebuah spesifikasi subsistem dari sistem informasi yang bertujuan untuk mengumpulkan, memproses, dan melaporkan informasi yang berkaitan terhadap aspek keuangan dari kegiatan bisnis, yang terintegrasi dengan sistem informasi dan tidak dapat dibedakan sebagai pemisah subsistem.

Pengendalian intern yang baik mengharuskan agar penjualan kredit mendapat persetujuan dari fungsi yang mengetahui keadaan usaha pelanggan. Menurut Soemarso (2009: 160), penjualan kredit merupakan transaksi antar dua perusahaan dengan pembeli untuk menyerahkan barang atau jasa yang berakibat timbulnya piutang. Menurut Mulyadi (2010: 210), penjualan kredit merupakan 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.

Menurut Mulyadi (2010: 455), sistem penjualan tunai merupakan sistem yang dilakukan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Prosedur penjualan tunai yang baik mengharuskan bahwa semua dokumen yang digunakan sebagai dasar pencatatan transaksi pada catatan keuangan harus diotorisasi dengan baik. Prosedur penerimaan kas yang mengandung pengendalian intern yang baik di haruskan agar pembayaran piutang oleh debitur dilakukan dalam bentuk cek, sedangkan pencatatan mutasi berkurangnya piutang pelanggan harus didasarkan pada surat pemberitahuan pembayaran piutang yang diotorisasi oleh pelanggan. Menurut Mulyadi (2010: 439), sistem akuntansi penerimaan kas adalah suatu catatan yang dibuat untuk melaksanakan kegiatan penerimaan uang dari penjualan tunai atau dari piutang yang siap dan bebas digunakan untuk kegiatan umum perusahaan.

Penerimaan kas perusahaan berasal dari dua sumber utama, yaitu penerimaan kas dari penjualan tunai dan penerimaan kas dari piutang. Sedangkan pengendalian intern, Sistem Pengendalian Internal meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

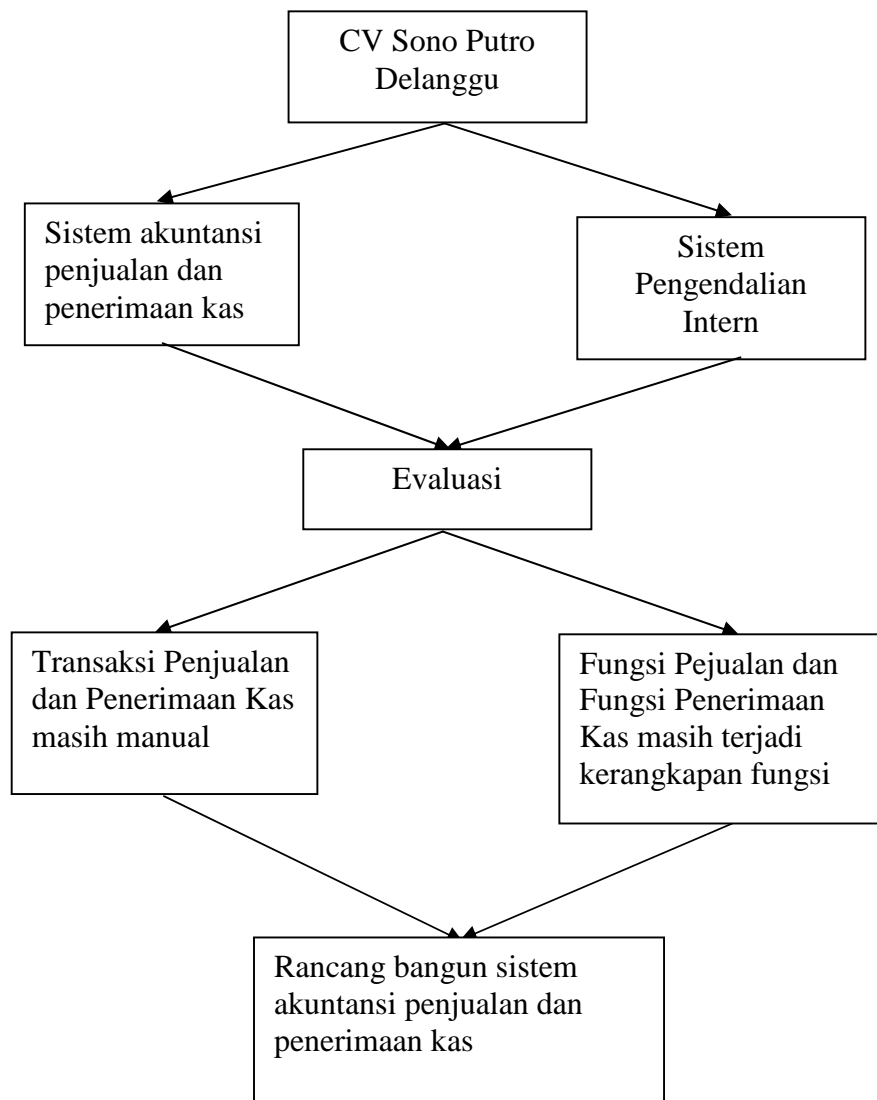
Saat ini perusahaan masih tidak mempunyai satu fungsi yang khusus mengecek kondisi ekonomi dan mengatasi catatan kredit pelanggan, sehingga perusahaan tidak selalu dapat mengetahui secara pasti kredibilitas pelanggannya. Disamping itu, terdapat banyak perusahaan yang tidak memisahkan secara jelas antara fungsi-fungsi yang terkait dengan penjualan dan penerimaan kas, sehingga fungsi-fungsi tersebut tidak berperan untuk saling mengecek. Dengan kata lain, sistem akuntansi penjualan dan penerimaan kas yang diterapkan perusahaan tidak mampu berfungsi secara efektif mengendalikan penjualan dan penerimaan kasnya. Akibatnya, terdapat banyak hasil penjualan yang tidak menghasilkan kas tetapi justru menghasilkan kerugian bagi perusahaan.

CV Sono Putro Delanggu merupakan perusahaan yang bergerak di bidang produksi kayu. Dari pengamatan pendahuluan ditemukan masalah bahwa sistem akuntansi penjualan dan penerimaan kas perusahaan belum efektif, karena dalam pelaksanaannya terjadi kerangkapan fungsi penjualan dan penerimaan kas, artinya perusahaan belum memisahkan secara jelas fungsi penjualan dan penerimaan kas, sehingga sistem pengendalian intern perusahaan menjadi tidak efektif dari segi fungsinya. Serta pada transaksi penjualan dan penerimaan kas masih menggunakan sistem manual, hanya pada bagian akuntansi yang sudah menggunakan komputer.

Tujuan penelitian ini adalah: 1) Mengetahui apakah sistem akuntansi penjualan dan penerimaan kas yang diterapkan oleh CV Sono Putro Delanggu sudah efektif sehingga dapat mendukung pengendalian intern penjualan dan penerimaan kas. 2) Merancang bangun sistem akuntansi penjualan dan penerimaan kas dalam meningkatkan efektifitas pengendalian intern pada CV Sono Putro Delanggu.

Kerangka Pemikiran

Untuk menunjukkan satu arah dari penyusunan agar memperoleh gambaran yang lebih jelas, maka dalam penelitian ini membuat kerangka pemikiran. Kerangka pemikiran dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:



Gambar 1: Kerangka Pemikiran

Keterangan: Gambar menjelaskan kerangka pemikiran yang disusun oleh peneliti. Proses yang dilakukan peneliti adalah melakukan evaluasi sistem akuntansi penjualan dan penerimaan kas serta sistem pengendalian intern yang terdapat pada CV Sono Putro Delanggu. Ditemukan permasalahan penyusunan sistem akuntansi belum standar yaitu transaksi penjualan dan penerimaan kas, serta fungsi penjualan dan fungsi penerimaan kas masih terjadi kerangkapan fungsi. Kemudian pada proses akhir peneliti melakukan rancang bangun sistem akuntansi penjualan dan penerimaan kas serta sistem pengendalian intern pada CV Sono Putro Delanggu.

METODE PENELITIAN

Jenis data yang digunakan adalah data kuantitatif dan data kualitatif. Sumber data yang digunakan adalah data primer. Teknik pengumpulan data dengan wawancara, dokumentasi, observasi dan kuesioner.

Definisi Operasional Variabel dan Pengukurannya

1. Rancang Bangun sistem akuntansi penjualan dan penerimaan kas
Rancang bangun sistem akuntansi penjualan dan penerimaan kas adalah konsep penyusunan hasil pengamatan untuk menciptakan sistem akuntansi penjualan dan penerimaan kas atau memperbaiki sistem akuntansi tersebut.
2. Sistem Akuntansi Penjualan
Sistem akuntansi penjualan adalah suatu jaringan prosedur yang dibuat menurut pola yang terpadu untuk melaksanakan kegiatan penjualan berdasarkan ketentuan-ketentuan dari perusahaan yang bersangkutan.
Indikator sistem akuntansi penjualan adalah Bagian Order penjualan, Bagian Gudang, Bagian Pengiriman, Bagian Akuntansi, Data, SDM dan Alat.
3. Sistem Akuntansi Penerimaan Kas
Sistem akuntansi penerimaan kas adalah suatu jaringan prosedur yang dibuat menurut pola yang terpadu untuk melaksanakan kegiatan penerimaan kas dari penjualan rutin dan tidak rutin berdasarkan ketentuan-ketentuan dari perusahaan yang bersangkutan.
Indikator sistem akuntansi penerimaan kas adalah Bagian Akuntansi, Data, Bagian Kas, dan Bagian penerimaan penjualan.
4. Efektifitas Pengendalian Intern
Efektifitas Pengendalian Intern adalah suatu keadaan yang menunjukkan tingkat keberhasilan untuk mencapai target telah ditetapkan. Semakin besar persentase target yang dicapai, makin tinggi efektifitasnya. Indikator efektifitas pengendalian intern adalah lingkungan pengendalian, penaksiran resiko, aktifitas pengendalian, informasi komunikasi, dan pemantauan.

HASIL PENELITIAN

Berdasarkan pengamatan yang telah peneliti lakukan pada CV Sono Putro Delanggu dan landasan teori. Masih terdapat ketidak sesuaian antara sistem yang diterapkan oleh CV Sono Putro Delanggu dengan landasan teori, yang mengakibatkan sistem penjualan dan penerimaan kas tidak efektif. Berikut ini peneliti akan menjabarkan sistem yang tidak sesuai dengan standar yang terdapat pada CV Sono Putro yaitu:

1. Sistem Akuntansi Penjualan
 - a. Pemberian kredit tidak diotorisasi oleh fungsi kredit. Pada prosesnya setiap pemberian kredit diotorisasi oleh Direktur CV Sono Putro.
 - b. Tidak adanya catatan pada kartu piutang yang di masukkan kedalam jurnal penjualan oleh bagian akuntansi berdasarkan faktur penjualan bukti kas masuk. Pencatatan hanya dilakukan oleh bagian akuntansi langsung ke jurnal penjualan, karena CV Sono Putro tidak menggunakan kartu piutang.
 - c. Surat order pengiriman bernomor urut dan pemakaiannya ditanggungjawabkan oleh fungsi penjualan belum ada. Dalam prosesnya hanya ada faktur penjualan yang dipertanggungjawabkan oleh fungsi penjualan.
 - d. Faktur penjualan kredit tidak dipertanggungjawabkan oleh fungsi penagihan, namun dalam prosesnya faktur penjualan dipertanggungjawabkan oleh fungsi penjualan.
 - e. Fungsi penjualan tidak terpisah dengan fungsi kredit, karena dalam prosesnya pelanggan yang akan membeli produk bisa mengajukan kredit langsung ke Direktur CV Sono Putro.

- f. Tidak ada pemisahan antara fungsi penjualan dan fungsi kas, karena setiap penerimaan pembayaran oleh pembeli langsung ke bagian penjualan setelah menerima order.
 - g. Kegiatan penjualan tunai tidak terdapat fungsi kas yang bertugas menerima uang dari hasil penjualan, kemudian kegiatan penjualan kredit tidak memiliki fungsi kredit yang bertugas mengotorisasi kredit yang di ajukan pembeli.
2. Sistem Akuntansi Penerimaan Kas
- a. Tidak ada pemisahan yang jelas antara fungsi kas dan fungsi akuntansi, karena pada prosesnya setiap kas yang masuk dari pembayaran pelanggan tidak melalui fungsi kas, CV Sono Putro Delanggu tidak memiliki fungsi kas. Sehingga setiap kas yang masuk langsung dari fungsi penjualan di terima dan dicatat oleh fungsi akuntansi.
 - b. Tidak adanya pemisahan yang jelas antara fungsi penerimaan kas dan fungsi akuntansi, karena pada prosesnya setiap kas yang masuk dari penjualan diterima di catat oleh fungsi akuntansi.
 - c. Tidak diasuransikan para penagih dan kasir oleh perusahaan, karena pada prosesnya para penagih dan kasir hanya diberikan tugas oleh manager perusahaan tanpa di asuransi terlebih dahulu.
 - d. Penerimaan kas dari pembeli tidak diotorisasi oleh fungsi kas, namun dalam prosesnya penerimaan kas dari pembeli di otorisasi oleh fungsi penjualan.
 - e. Kas yang berada di perjalanan seperti masih ditangan penagih tidak diasuransikan oleh perusahaan.

KESIMPULAN

Kesimpulan yang peneliti bisa sampaikan setelah melakukan penelitian sistem akuntansi dan sistem penerimaan kas CV Sono Putro Delanggu sebagai berikut:

Tidak adanya catatan pada kartu piutang yang di masukkan ke dalam jurnal penjualan oleh bagian akuntansi berdasarkan faktur penjualan bukti kas masuk. Pencatatan hanya dilakukan oleh bagian akuntansi langsung ke jurnal penjualan, karena CV Sono Putro tidak menggunakan kartu piutang. Pemberian kredit tidak diotorisasi oleh fungsi kredit. Pada prosesnya setiap pemberian kredit diotorisasi oleh Direktur CV Sono Putro. Surat order pengiriman bernomor urut dan pemakaiannya ditanggungjawabkan oleh fungsi penjualan belum ada.

Faktur penjualan kredit tidak dipertanggungjawabkan oleh fungsi penagihan, namun dalam prosesnya faktur penjualan dipertanggungjawabkan oleh fungsi penjualan. Fungsi penjualan tidak terpisah dengan fungsi kredit, karena dalam prosesnya pelanggan yang akan membeli produk bisa mengajukan kredit langsung ke Direktur CV Sono Putro. Tidak ada pemisahan antara fungsi penjualan dan fungsi kas, karena setiap penerimaan pembayaran oleh pembeli langsung ke bagian penjualan setelah menerima order. Direktur CV Sono Putro Delanggu masih ikut terlibat dalam menerima order dari pelanggan.

Tidak ada pemisahan yang jelas antara fungsi kas dan fungsi akuntansi, karena pada prosesnya setiap kas yang masuk dari pembayaran pelanggan tidak melalui fungsi kas, CV Sono Putro Delanggu tidak memiliki fungsi kas. Sehingga setiap kas yang masuk langsung dari fungsi penjualan di terima dan dicatat oleh fungsi akuntansi. Tidak adanya pemisahan yang jelas antara fungsi penerimaan kas dan fungsi akuntansi, karena pada prosesnya setiap kas yang masuk dari penjualan diterima di catat oleh fungsi akuntansi. Tidak diasuransikan para penagih dan kasir oleh perusahaan, karena pada prosesnya para penagih dan kasir hanya diberikan tugas oleh manager perusahaan tanpa di asuransi terlebih dahulu.

Kas yang berada di perjalanan seperti masih ditangan penagih tidak diasuransikan oleh perusahaan. Penerimaan kas dari pembeli tidak diotorisasi oleh fungsi kas dengan menggunakan formulir faktur penjualan, namun dalam prosesnya penerimaan kas dari pembeli diotorisasi oleh

fungsi penjualan. Bagian penagihan perusahaan belum jelas siapa yang diberikan tugas untuk melakukan penagihan.

DAFTAR PUSTAKA

- A.A. K. Oka Sudana. 2007. "Rancang Bangun Sistem Informasi Akuntansi Pada perusahaan Layanan Jasaboga Pesawat Udara Studi Kasus di PT Jasapura Angkasa Boga". Vol. 6 No. 3 Juli – Desember, Universitas Udayana Kampus Bukit Jimbaran. Bali.
- Adibah, Nova Fara, Moch. Dzulkirom dan Achmad Husaini. 2015. "Analisis Sistem Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas dalam upaya Peningkatan Pengendalian Intern (Studi Pada PT Mitra Pinasthika Mustika Surabaya)". *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*. Vol. 26 No. 1, September. Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya. Malang.
- Anisah, Fitriyanti. 2013. "Rancang bangun sistem informasi penjualan tunai pada CVSuzuki Centre Sungailiat". hlm. 121-125. Seminar Nasional Teknologi Informasi dan Multimedia STMIK AMICOM. Yogyakarta.
- Baridwan, Zaki. 2010. *Intermediate Accounting*. Edisi Ketujuh: Fakultas Ekonomi Universitas Gajah Mada. Yogyakarta
- Ely Suhayati, & Siti Kurnia Rahayu. 2010. *Auditing, Konsep Dasar dan Pedoman Pemeriksaan Akuntan Publik*. Graha Ilmu. Yogyakarta.
- Gelinas, Ulric J., & Richard B. Dull 2008. *Accounting Information System*. (Eight Edition). Canada: Nelson Education, Ltd.
- Jogiyanto, 2010. *Analisis dan Desain Sistem Informasi*, Edisi IV, Andi Offset, Yogyakarta.
- Krisnawati, Any, Suhadak dan Topowijono. 2013. "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas (Studi pada Penjualan Speedy PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk Kandatel Malang)". *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*. Vol. 1 No. 1, April, Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya Malang. Malang.
- Maulana Kiki Rizki, Bunyamin. 2015. "Rancang Bangun Aplikasi Sistem Informasi Penjualan dan Stok Barang di Toko Widari Garut". *Jurnal Algoritma*. Vol.12, No. 1. Sekolah Tinggi Teknologi. Garut.
- Mulyadi (1). 2010. *Sistem Akuntansi*. Salemba Empat. Jakarta.
- Mulyadi (2). 2010. *Sistem Akuntansi*, Edisi ke-3, Cetakan ke-5. Salemba Empat, Jakarta.
- Mulyadi. 2013. *Sistem Akuntansi*. Salemba Empat. Jakarta.
- Mulyadi. 2011. *Auditing Buku 1*. Edisi 6. Salemba Empat. Jakarta.
- Munira, Mahsina dan Siti Rosyafah. 2014. "Analisis Perancangan Sistem dan Prosedur Akuntansi Penjualan Kredit atas Pengendalian Intern pada CV Bibis Sejahtera Surabaya. *Jurnal Ekonomi Akuntansi Equity ISSN : 2460-7762*. Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi Universitas Bhayangkara. Surabaya.
- Riandy, Khodijah Huliyah dan A'ang Subiyakto. 2011. "Rancang Bangun Sistem Informasi Penjualan Barang (Studi Kasus: U.D Cendana Depok Townsquare)". *Jurnal Sistem Informasi*. Vol. 4, No. 1, hlm. 1-6. Program Studi Sistem Informasi FST UIN Syarif Hidayatullah. Jakarta.
- Santoso, Danny dan Trianggoro Wiradinata. 2016. "Rancang Bangun Sistem Informasi Akuntansi pada U.D Sejahtera. *JUISI*. Vol. 02, No. 01, Februari. Surabaya.
- Soemarso. 2009. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Buku ke 2. Edisi 5. Salemba Empat. Jakarta.
- Sujarweni Wiratna V. 2015. "*Sistem Akuntansi*", 1nd ed. Pustaka Baru Press. Yogyakarta.
- Susanto, Ahmad dan Novita Mariana. 2013. "Rancang Bangun Sistem Informasi Penjualan Aksesoris Hanphone Berbasis Web pada Dazzie Celluler Semarang". *Jurnal Dinamika Informasi*. Vol 5, No. 1, Maret, hlm. 1-6. Semarang.