

PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN IKAN TUNA PADA PT. ANUGERAH SAMUDERA HINDIA

Deli Apriana¹, Lukman Hakim Siregar²

¹Prodi Akuntansi Universitas Dharmawangsa

²lukman.fe@dharmawangsa.ac.id

ABSTRACT

Accounting information systems focus on understanding how the accounting system works. How to collect data about activities and transactions, how to turn that data into information that can be used by management to operate the business as effectively and efficiently as possible and how to ensure the availability, reliability and accuracy of sales information. In order for all sales to be properly recorded and supervised, it is necessary to have an accounting information system that leads to the elements and procedures of the sales accounting information system that have been determined and the involvement of all fields that are considered to be involved and need to be monitored so that there is no overlapping of duties, authorities and responsibilities . The purpose of this study is to determine whether the sales accounting information system implemented by the company PT Anugerah Samudera Hindia has been effective. The data used in this study are primary data and secondary data. Data was collected through interviews with the Head of Sales and Marketing, the Head of Finance. Research is also carried out by means of observation (observation). To analyze the data collected, descriptive and evaluative comparative analysis techniques were used. The results show that the sales accounting information system implemented by the company has been effective because of the separation of the sales function, cash function, delivery function, warehouse function, and accounting function so that there will be mutual checking between the functions involved as well as the evidence of transactions. cash sales have been given serial numbers and have been signed by the accounting department, sales procedures have been running well and sales reports in the form of journals, ledgers and subsidiary books have been presented quickly and accurately.

PENDAHULUAN

Secara umum, tujuan pendirian sebuah perusahaan dagang yang bergerak dibidang penjualan salah satunya adalah menjaga kelangsungan hidup perusahaan dan mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya. Perkembangan dunia usaha yang semakin pesat mengakibatkan perusahaan harus mampu bersaing guna memperoleh laba yang optimal. Dengan memiliki sistem informasi akuntansi maka perusahaan dapat memiliki keunggulan kompetitif strategis, karena sistem informasi akuntansi akan dapat menjamin keakuratan, kevalidan, dan ketepatan waktuan informasi yang dibutuhkan dalam proses pengambilan keputusan untuk perencanaan, pelaksanaan dan pengendalian.

Menurut Mulyadi (2016), Pengertian Sistem Akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan. Sistem akuntansi penjualan melibatkan fungsi-fungsi yang terkait pada sistem penjualan, dokumen yang digunakan dalam penjualan, catatan akuntansi yang digunakan dalam penjualan, prosedur yang digunakan dalam penjualan dan unsur pengendalian internal dalam penjualan. Tujuan dari penelitian ini adalah Untuk mengetahui apakah Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Ikan Tuna pada PT Anugerah Samudera Hindia telah efektif dan efisien.

METODE PENELITIAN

1. Waktu Dan Lokasi Penelitian

Waktu penelitian dilakukan mulai Agustus 2019 sampai dengan September 2020 di PT. Anugerah Samudera Hindia yang berada dijalan Timur No. 10, Perintis, Kecamatan Medan Timur, Kota Medan, Sumatera Utara, (20231) Indonesia.

2. Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini penulis menggunakan penelitian kualitatif dengan metode deskriptif. Melalui metode deskriptif data dikumpulkan, disusun, dikelompokkan, dianalisis, diintegrasikan sehingga menjadi gambaran yang jelas dan terarah mengenai masalah yang diteliti.

3. Sumber Data

Data Primer

Menurut Husein Umar (2013:42) data primer adalah: “Data primer merupakan data yang didapat dari sumber pertama baik dari individu atau perseorangan seperti hasil dari wawancara atau hasil pengisian kuesioner yang biasa dilakukan oleh peneliti”. Data primer yang diperoleh pada saat penelitian di PT Anugerah Samudera Hindia adalah data hasil wawancara berupa unsur-unsur yang terkait dalam sistem penjualan dan dokumen yang digunakan.

Esterberg (dalam Sugiyono, 2015:72) wawancara merupakan pertemuan yang dilakukan oleh dua orang untuk bertukar informasi mupun suatu ide dengan cara tanya jawab, sehingga dapat dikerucutkan menjadi sebuah kesimpulan atau makna dalam topik tertentu. Dalam hal ini penulis melakukan wawancara kepada pihak keuangan perusahaan.

Data Sekunder

Sugiyono, (2014 : 224) dan Kuncoro, (2009 : 145) menyatakan bahwa data sekunder adalah data yang telah di kumpulkan oleh pihak lain, peneliti dapat mencari sumber data ini melalui sumber data lain yang berkaitan dengan data yang ingin dicari. Menurut Sanusi (2012) data sekunder ialah data yang sudah tersedia dan di kumpulkan oleh pihak lain di luar instansi yang di teliti. Jadi data sekunder ialah data pendukung yang di peroleh bukan dari sumber aslinyayang telah tersedia dan di kumpulkan oleh pihak lian di luar instansi tersebut.

Data sekunder yang diperoleh adalah dokumentasi melalui media perantara atau secara tidak langsung yang berupa buku, catatan, bukti yang telah ada, atau arsip baik yang dipublikasikan maupun yang tidak dipublikasikan secara umum yang ada pada PT. Anugerah Samudera Hindia.

4. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik pengumpulan data yang yang dimulai dari observasi,wawancara, dan dokumentasi. Pengumpulan data dengan cara melakukan wawancara langsung pada PT. Anugerah Samudera Hindia untuk memberikan data atau informasi yang ada hubungannya dengan yang diteliti. Dalam observasi peneliti melakukan pengumpulan data dengan pengamatan langsung di lapangan untuk mendapatkan gambaran secara nyata tentang kegiatan yang diteliti pada PT. Anugerah Samudera Hindia. Dokumentasi Studi dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif. Teknik ini dilakukan dengan

mengumpulkan dan meneliti dokumen-dokumen yang dimiliki oleh perusahaan yang berkaitan dengan Sistem Akuntansi Penjualan Ikan Tuna pada PT. Anugerah Samudera Hindia.

5. Teknis Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif yang mencakup transkrip hasil wawancara, reduksi data, analisis, interpretasi data dan triangulasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Data dan berbagai keterangan atau informasi yang diperoleh melalui observasi awal sampai dengan penelitian dilakukan maka selanjutnya akan melakukan pembahasan (analisis dan evaluasi) atas sistem informasi akuntansi penjualan yang terjadi di perusahaan.

1. Fungsi-fungsi yang terkait dalam Sistem Penjualan

Adapun fungsi yang terkait dalam sistem penjualan tunai adalah sebagai berikut.

- a. Fungsi penjualan berada ditangan bagian penjualan yaitu bertanggung jawab untuk menerima *order* dari pembeli,dan menyerahkan faktur tersebut kepadapembeli untuk urusan penyelesaian pembayaran sesuai dengan harga barang atau jumlah yang tercantum.
- b. Fungsi kas berada ditangan bagian kasa yaitu di bagian keuangandan umum, yang bertanggung jawab menagih dan menerima pembayaran dari pembeli sesuai dengan nilai transaksi untuk kemudian dioperasikan ke *register* kas.
- c. Fungsi gudang berada ditangan bagian pabrik yaitu dibagian asisten kepala

pabrik yang bertanggung jawab menyiapkan barang pesanan pembeli sesuai dengan *delivery order* sesuai dengan perintah bagian penjualan dan menyerahkan ke pengiriman barang dan melakukan penimbangan terhadap kuantitas barang yang dikirimkan.

- d. Fungsi pengiriman menjadi tanggung jawab mekanik untuk meneliti serta mengawasi mutu dan kualitas barang yang telah disepakati dengan pembeli.
- e. Fungsi akuntansi berada dibagian keuangan dan umum, menjadi tanggung jawab Staff akuntansi untuk mencatat semua transaksi penjualan yang terjadi dan menyusun laporan keuangan secara lengkap.

2. Dokumen yang digunakan dalam Sistem Penjualan

a. Penjualan Tunai

1. Fungsi penjualan dan pemasaran (*marketing and sales*) bagian ini juga bertanggung jawab menerima order pembelian, mengisi faktur penjualan tunai, dan menyerahkan faktur tersebut kepada *customer* untuk melakukan pembayaran, membuat laporan penjualan dan mengirimnya bagian penagihan.
2. Fungsi Administrasi dan Keuangan Dalam transaksi penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab dalam mencatat penerimaan uang setiap kali transaksi terjadi. Kegiatan ini dilakukan di kantor anak cabang PT Anugerah Samudera Hindia.
3. Fungsi Kasir Fungsi ini bertanggung jawab sebagai penerima kas dari *customer*

secara tunai untuk pembayaran pada barang dagang, maka pembayaran tersebut di-keep di bagian kasir untuk selanjutnya dilakukan penyetoran ke bank sesuai dengan nomor VA (virtual account) masing-masing *customer*.

4. Fungsi penagihan

Fungsi ini bertanggung jawab sebagai penerima kas dari *customer* secara tunai untuk pembayaran pada barang dagang, maka pembayaran tersebut di-keep di bagian kasir untuk selanjutnya dilakukan penyetoran ke bank sesuai dengan nomor VA (virtual account) masing-masing *customer*.

5. Fungsi pajak

Fungsi ini bertanggung jawab atas pembayaran yang berkaitan dengan perpajakan. Mulai dari pencatatan, penghitungan, dan pelaporan besarnya PPh maupun PPN yang dikenakan pada perusahaan.

3. Catatan Akuntansi yang digunakan dalam Sistem Penjualan

Dari data yang diperoleh, PT Anugerah Samudera Hindia melakukan pencatatan pada Ms Excel, setelah pencatatan pada Ms Excel dilakukan kemudian dimasukkan ke dalam sistem *SmartSoft*. Adapun catatan akuntansi yang digunakan yaitu:

1. Penjualan Tunai

a. Jurnal Penerimaan Kas

Dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan, jurnal ini digunakan oleh fungsi penagihan untuk mencatat

besaran uang yang diterima dari *customer*.

- b. Jurnal Penjualan
Jurnal penjualan digunakan oleh fungsi penagihan untuk mencatat transaksi penjualan baik secara tunai maupun kredit.
- c. *Monitoring* Penjualan Ikan Tuna
Rekapitulasi Penjualan Ikan Tuna adalah laporan yang menunjukkan rekapitulasi penjualan tahun yang berlaku, tahun yang sebelumnya dan jumlah *stock* ikan tuna sampai bulan tertentu pada tahun yang berlaku dari berbagai jenis ikan tuna. Catatan ini digunakan untuk penjualan secara tunai dan kredit.
- d. Laporan Penjualan
Laporan penjualan adalah laporan yang menjabarkan tentang debitur, alamat, kriteria ikan, dan harga jual.
- e. Kartu *Master Stock*
Kartu ini digunakan fungsi Penagihan untuk mencatat persediaan ikan tuna yang tersisa maupun yang sudah terjual.

2. Penjualan Kredit

Catatan yang digunakan dalam penjualan kredit yaitu jurnal penerimaan kas, jurnal penjualan, *monitoring* penjualan ikan tuna, laporan penjualan, dan kartu *master stock*. Setelah prosedur awal dalam proses penjualan ikan tuna telah selesai, maka bagian penagihan akan meng-*input* data tersebut ke dalam sistem *SmartSoft* dan akan muncul secara otomatis kartu piutang konsumen. Dimana kartu ini digunakan untuk mencatat angsuran pembayaran uang muka yang disetorkan oleh *customer*.

4. Prosedur yang digunakan dalam Sistem Penjualan

Semua penerimaan pembayaran atas penjualan dari pelanggan diterima melalui bank dalam bentuk cek atau giro. Perusahaan menggunakan tanggal masuk (*entry system*) dalam pencatatan transaksi kedalam catatan akuntansi, karena kebanyakan transaksi yang terjadi adalah transaksi yang sama atau sejenis.

Prosedur penjualan dilakukan untuk mempermudah kegiatan pemrosesan data akuntansi yang berkaitan dengan transaksi penjualan sehingga tindakan penjualan lebih mudah dilakukan, sekaligus mudah menjalankan aktivitas pengawasan untuk menjauhi hal-hal yang tidak diinginkan terutama penyelewengan atau penggelapan kas.

Prosedur penjualan yang dilakukan oleh perusahaan ini dapat dibagi atas :

- a. Prosedur Pesanan dan Pembuatan Faktur
Berawal dari adanya pesanan yang secara langsung oleh pelanggan melalui telepon kemudian melakukan kontrak penjualan dengan pelanggan. Bagian penjualan membuat surat *delivery order*, faktur penjualan tunai, faktur pajak, dan invoice.
- b. Prosedur Penyerahan Barang
Bagian penjualan yang telah membuat surat *delivery order* dan faktur penjualan tunai memberikan dokumen tersebut kepada bagian pabrik untuk mengeluarkan barang sesuai pesanan. Kemudian barang tersebut diberikan kepada bagian pengiriman lalu diperiksa apakah pesanan tersebut telah sesuai dan dikirim dengan perusahaan jasa angkutan.

c. Prosedur Kas ke Bank
Penjualan yang dilakukan perusahaan yaitu penjualan tunai. Jadi, pembayaran kas yang dilakukan pelanggan dengan mentransfer ke bank, lalu bank memberikan bukti setor bank kepada perusahaan.

d. Prosedur Pencatatan dan Laporan Penjualan Bulanan

Pengakuan atas pendapatan penjualan dapat diakui pada saat pengiriman barang kepada langganan dan pencatatan atas penjualan langsung dilakukan oleh bagian akuntansi. Perusahaan melakukan jurnal atas tiap transaksi dan membukukan transaksi tersebut kedalam buku bulanan, buku besar, serta penyusunan laporan keuangan perusahaan.

5. Unsur Pengendalian Internal dalam Sistem Penjualan

1. Penjualan Tunai

a. Organisasi

- 1) Transaksi penjualan tunai dilaksanakan oleh beberapa fungsi antara lain Bagian Pemasaran dan Penjualan, Bagian Keuangan, Bagian Kasir, Bagian Penagihan, Bagian Pajak.
- 2) Bagian Kasir harus terpisah dari Bagian keuangan. Bagian keuangan harus dipisahkan dari kedua fungsi pokok yang lain, Bagian Penagihan dan Bagian Penjualan dan Pemasaran.

b. Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan

- 1) Penerimaan *order* dari pembelian di *otorisasi* oleh fungsi penjualan

dengan menggunakan formulir faktur penjualan tunai.

- 2) Penjualan dengan kartu kredit bank didahului dengan permintaan *otorisasi* dari bank penerima kartu kredit.
- 3) Serah terima barang dagang di *otorisasi* oleh Bagian penanganan selanjutnya.
- 4) Pencatatan transaksi penjualan di-*input* ke dalam *software* akuntansi *SmartSoft* oleh bagian penagihan setelah dikeluarkannya kuitansi penerimaan.

c. Praktik Yang Sehat

- 1) Kuitansi penerimaan dicetak bernomor urut dan pemakaiannya dipertanggung jawabkan oleh bagian penagihan.
- 2) Jumlah kas yang diterima dari penjualan tunai disetor seluruhnya ke Bank pada hari yang sama dengan transaksi penjualan tunai atau hari kerja berikutnya.

2. Penjualan Kredit

a. Organisasi

- 1) Fungsi penjualan harus terpisah dari fungsi penagihan.
- 2) Fungsi keuangan harus terpisah dari fungsi penjualan dan fungsi kredit.
- 3) Fungsi keuangan harus terpisah dari fungsi kas.
- 4) Transaksi penjualan kredit harus dilaksanakan oleh fungsi penjualan, fungsi penagihan dan fungsi keuangan.

b. Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan

- 1) Penerimaan order penjualan *diorisasi* oleh bagian penjualan dan pemasaran.
 - 2) Pencatatan ke dalam jurnal *diorisasi* oleh bagian penagihan dengan cara memberikan tanda pada faktur penjualan.
 - 3) Pencatatan transaksi penjualan di-*input* ke dalam *software* akuntansi *SmartSoft* oleh bagian penagihan setelah dikeluarkannya kuitansi penerimaan.
- c. Praktik yang Sehat
- 1) Kuitansi penerimaan dicetak bernomor urut dan pemakaiannya dipertanggung jawabkan oleh Bagian Penagihan.
 - 2) Jumlah kas yang diterima dari penjualan tunai disetor seluruhnya ke Bank pada hari yang sama dengan transaksi penjualan tunai atau hari kerja berikutnya.
 - 3) Perhitungan saldo kas kecil yang ada di tangan fungsi kas secara periodik oleh fungsi pemeriksa *intern* akan mengurangi risiko penggelapan kas yang diterima oleh kasir.
 4. PT Anugerah Samudera Hindia menggunakan catatan akuntansi yang lebih spesifik dengan membagi ke dalam beberapa catatan. Pencatatan akuntansi yang dilakukan perusahaan sudah memakai sistem aplikasi khusus untuk penjualan pada laporan keuangan yaitu aplikasi *SmartSoft*.
 4. Prosedur yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi penjualan pada PT Anugerah Samudera Hindia merupakan perusahaan dagang pada penjualan ikan tuna yang menggunakan prosedur pesanan dan membuat faktur, prosedur penyerahan barang, prosedur kas ke bank, dan prosedur pencatatan laporan.

KESIMPULAN

Dari hasil analisis penelitian tersebut, peneliti dapat menarik beberapa kesimpulan:

1. Fungsi-fungsi yang terkait dalam sistem penjualan tunai pada PT Anugerah Samudera Hindia adalah fungsi penjualan dan pemasaran, fungsi kas, fungsi gudang, fungsi pengiriman, dan fungsi akuntansi, administrasi dan keuangan, fungsi kasir, fungsi penagihan dan fungsi

pajak. Fungsi yang terkait dalam sistem penjualan sudah sesuai dan cukup baik, dimana adanya pemisahan fungsi yang tepat dalam melakukan penjualan.

2. Dokumen-dokumen yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi penjualan pada PT Anugerah Samudera Hindia yaitu penjualan tunai yang terdapat fungsi penjualan dan pemasaran (*marketing and sales*), fungsi administrasi dan keuangan, fungsi kasir, fungsi penagihan dan fungsi pajak.

3. PT Anugerah Samudera Hindia menggunakan catatan akuntansi yang lebih spesifik dengan membagi ke dalam beberapa catatan. Pencatatan akuntansi yang dilakukan perusahaan sudah memakai sistem aplikasi khusus untuk penjualan pada laporan keuangan yaitu aplikasi *SmartSoft*.

4. Prosedur yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi penjualan pada PT Anugerah Samudera Hindia merupakan perusahaan dagang pada penjualan ikan tuna yang menggunakan prosedur pesanan dan membuat faktur, prosedur penyerahan barang, prosedur kas ke bank, dan prosedur pencatatan laporan.

REFERENSI

- Mulyadi, 2016. Sistem Informasi Akuntansi. Edisi Keempat. Jakarta: Salemba Empat.
- Husein Umar. 2013. Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis. Jakarta: Rajawali

Kuncoro, Mudrajad. 2009. *Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi*. Edisi 3. Penerbit Erlangga.

Sanusi, Anwar. (2012). *Metodologi Penelitian Bisnis*. Jakarta : Salemba Empat.

Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Sugiyono (2015). *Metode Penelitian Kombinasi (Mix Methods)*. Bandung: Alfabeta

