

Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT Indomobil Surabaya

Maxi Ma'roep
Universitas Gajayana Malang

Abstract: *The aim of research was to examine the information system of sales accounting. The research located in PT. Indomobil Surabaya, at which the Nissan car was used as object. The analysis conducted in three steps, which were to evaluate the systems and procedures of sales, to evaluate the implementation of system and procedures of sales, and to create a conclusion analysis of systems and procedures of sales in PT. Indomobil Surabaya. The results showed the corporate using two systems of sales, that is the system of credit sales and the system of cash sales. In the implementation, the otorisation system and record procedures using showed the lack of job and authorities sharing due to the lack of internal check between the units of organization. In turn, the accounting data emerged unreliable and untrustable.*

Keywords: *information system, sales accounting.*

System informasi akuntansi merupakan system formal yang utama dalam kebanyakan perusahaan. System informasi formal adalah suatu system yang menjelaskan secara tertulis tentang tanggungjawab pembuatan informasi. Kejadian financial yang terjadi dikomunikasikan melalui system informasi akuntansi pada pihak yang berkepentingan berupa laporan-laporan kegiatan. Pada perusahaan yang berorientasi untuk mendapatkan laba, penjualan merupakan kegiatan utama untuk mencapai tujuan utama. Dalam rangka menunjang kegiatan penjualan, seorang manajer sangat berkepentingan atas informasi yang berkaitan dengan penjualan, untuk menyajikan informasi mengenai penjualan sehingga dapat digunakan untuk mengambil keputusan lebih lanjut.

Suatu perusahaan agar dapat berkembang dan bertahan terus diperlukan pengelolaan usaha yang baik dan harus berusaha mengembangkan aktivitasnya. Pengelolaan yang baik dalam hal ini meliputi bidang-bidang keuangan, sumber daya manusia, produksi dan pemasaran. Pada umumnya, suatu perusahaan

didirikan dengan tujuan untuk memperoleh laba yang maksimal maka pemasaran merupakan salah satu faktor yang sangat penting. Setiap perusahaan dalam memasarkan suatu produk yang telah dihasilkannya berusaha untuk menguasai pasar yang seluas-luasnya, agar mampu mencapai pasar yang potensial. Semakin luas pasar yang dikuasai maka semakin baik bagi perusahaan, karena semakin luas pemasaran akan bertambah keuntungan bagi perusahaan.

Usaha untuk mewujudkan tujuan perusahaan maka diperlukan kerjasama dan komunikasi yang harmonis antara pimpinan dan karyawan, sehingga tercipta sebuah informasi akuntansi. Keberhasilan manajemen sangat tergantung dari sumber, keakuratan dan ketepatan waktu informasi yang dimiliki, dan informasi berperan penting dalam proses pengendalian dan pengambilan keputusan atas operasi perusahaan yang dilakukan, dengan informasi yang lengkap maka ketidakpastian terhadap tindakan yang akan diambil dapat dikurangi. Semua anggota dari manajemen suatu perusahaan mulai dari tingkatan yang terendah sampai yang tertinggi akan memerlukan informasi yang beragam dan luas, yang berasal dari dalam maupun dari luar perusahaan yang bersifat kualitatif maupun kuantitatif. Pada suatu perusahaan, informasi dihasilkan melalui system informasi akuntansi yang

Alamat Korespondensi:

Maxi Ma'roep Universitas Gajayana Malang Jl.
Mertojoyo Blok L, Dinoyo – Malang (0341-463487)

memadai untuk menampung, menyeleksi, mengolah dan menyajikan informasi yang berguna sesuai dengan kondisi perusahaan.

Kondisi persaingan pasar usaha yang ketat saat ini, kebutuhan informasi mendapat perhatian khusus dari pihak manajemen di mana kecepatan dan keamanan informasi yang digunakan merupakan dasar utama bagi manajemen untuk mengantisipasi situasi dan kondisi di dalam maupun di luar perusahaan agar dapat bertindak lebih hati-hati, sehingga mencegah timbulnya kerugian. Penguasaan informasi dapat meningkatkan daya saing perusahaan baik dari segi manajerial atau persaingan pasar dan keberhasilan pimpinan perusahaan dalam menjalankan kewajibannya tergantung dari kemampuan menggunakan informasi yang ada sebagai alat untuk mengambil keputusan. Jadi informasi yang ada dapat digunakan sebagai sumber untuk pengambilan keputusan pembelian, keputusan penjualan, dan keputusan-keputusan lainnya. Informasi digunakan untuk pengambilan keputusan penjualan, yang diharapkan akan membawa perusahaan ke arah laba optimal, serta merupakan alat bantu bagi manajer untuk merumuskan kebijakan yang akan ditempuh, khususnya di bidang penjualan.

Bentuk pengendalian yang dapat dilakukan oleh perusahaan adalah mengenai pengendalian terhadap sistem dan prosedur akuntansi penjualan. Pelaksanaan sistem dan prosedur penjualan sangat dipengaruhi oleh isi laporan yang akan dihasilkan dan jika diterapkan dalam penjualan maka distribusi penjualan adalah prosedur peringkasan rincian yang tercantum dalam faktur penjualan. Proses penyusunan prosedur dan sistem biasanya dilakukan secara bersama dengan prosedur yang berhubungan dan tidak merupakan prosedur yang terpisah. Pengendalian atas sistem dan prosedur distribusi penjualan bertujuan untuk proses pengendalian agar sistem dan prosedur yang telah ditetapkan dapat berjalan sesuai dengan perencanaan yang telah ditetapkan. Pada sisi yang lain melalui penerapan sistem informasi akuntansi penjualan secara tepat maka perusahaan dapat menghindari terjadinya penyimpangan atas aktivitas penjualan yang terjadi, baik penjualan kredit maupun tunai.

PT Indomobil Surabaya merupakan *showroom* atau *dealer* kendaraan bermotor roda empat, yang keberhasilannya bergantung pada output yang terjual. Usaha nyata yang dapat dilakukan adalah harus

melaksanakan pemasaran yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen, dengan cara mempertahankan keberadaan produk dan mengembangkannya untuk mendapatkan laba yang optimal. Kenyataan tersebut menjadikan suatu pelaksanaan informasi akuntansi menjadi penting untuk dilaksanakan dalam usaha untuk memberikan dukungan atas aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan. Salah satu bentuk informasi akuntansi yang dapat digunakan oleh perusahaan dalam pencapaian tujuan yang telah ditetapkan, yaitu dengan melaksanakan sistem informasi penjualan secara tepat.

Tujuan penelitian adalah untuk menelaah sistem informasi akuntansi penjualan yang dilaksanakan oleh PT. Indomobil Surabaya. Dari telaah tersebut dapat diidentifikasi apakah sistem informasi tersebut telah dilaksanakan secara tepat atau belum tepat. Pembatasan dilakukan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan yang dimaksud hanya difokuskan pada jenis mobil Nissan yang dibatasi oleh PT Indomobil Surabaya.

Sistem informasi pada suatu perusahaan merupakan suatu alat yang sangat membantu kelancaran tugas dan cara yang mudah dalam berkoordinasi antar bagian yang ada, karena sistem informasi akan membantu untuk mengawasi dan mengambil keputusan-keputusan untuk menjalankan perusahaan (Baridwan, 2003). Sistem merupakan kerangka dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan yang dibuat menurut pola terpadu yang dikembangkan sesuai dengan pola atau rencana guna mencapai tujuan-tujuan tertentu (Mulyadi, 2006; Richard, 2005). Dengan sistem yang ada tersebut diharapkan aktivitas perusahaan berjalan sesuai dengan yang telah direncanakan.

Sistem merupakan suatu jaringan dari prosedur, sehingga keberadaan sistem tidak lepas dari prosedur yang ada, sedangkan prosedur itu sendiri merupakan suatu urutan pekerjaan klerikal yang biasanya melibatkan beberapa orang dalam suatu bagian atau lebih yang disusun untuk menjamin adanya perlakuan yang seragam terhadap transaksi-transaksi perusahaan yang sering terjadi (Mulyadi, 2006). Dengan kata lain, prosedur adalah kelompok pekerjaan pencatatan yang menyangkut beberapa orang yang diadakan untuk menyelesaikan tugas dari transaksi-transaksi perusahaan timbul, sebagai bagian dari sistem, yang

berisi urutan-urutan kegiatan yang harus dilakukan mulai dari awal sampai selesai (Yunus, 2007).

Pemahaman mengenai sistem dan prosedur kemudian diimplementasikan dalam lingkup akuntansi, yang memunculkan system akuntansi. Dari sejumlah pengertian, dinyatakan bahwa sistem akuntansi merupakan sistem informasi perusahaan, terutama informasi yang mempunyai akibat financial, baik dalam bentuk laporan mengenai hasil operasi dan informasi-informasi lainnya yang dibutuhkan oleh pimpinan untuk mengawasi perusahaan, juga kepada pihak luar perusahaan. Karenanya dapat dikatakan bahwa sistem akuntansi terdiri dari buku catatan, prosedur, formulir, serta alat (Adikusumah, 2005; Baridwan, 2003).

Tujuan dari sistem akuntansi adalah untuk memperbaiki pengendalian intern dan untuk memperbaiki informasi yang lebih baik, disamping untuk mengurangi biaya tata usaha atau biaya administrasi, dan untuk menentukan pelaksanaan proses produksi agar lebih mudah menjalankan perencanaan dan mencegah pelaksanaan operasional perusahaan yang kurang sehat. System akuntansi juga merupakan alat control perusahaan dalam menyelamatkan harta kekayaan perusahaan. Sistem akuntansi pada dasarnya menjadi alat perusahaan dalam menjalankan tugasnya, yaitu sebagai alat dalam mengendalikan aktivitas perusahaan agar dapat berjalan dengan baik, dan sesuai dengan rencana yang telah disusun (Yunus, 2007; Bodnar dan Hopwood, 2005). Prosedur-prosedur yang dijalankan system tersebut harus mengacu pada urutan tugas yang semestinya dijalankan dalam suatu proses kerja. Oleh karena itu, prosedur yang ada pada dasarnya menjelaskan secara rinci atas pekerjaan yang seharusnya dilakukan.

Kualitas informasi dari sistem dapat didasarkan pada tiga hal, yaitu informasi harus akurat (*accurate*), tepat pada waktu dibutuhkan (*timeliness*), serta relevan (*relevant*) (Heckert, 2004). Akurat berarti informasi harus bebas dari kesalahan-kesalahan dan tidak biasa atau menyesatkan. Akurat juga berarti informasi harus jelas mencerminkan maksudnya, karena dari sumber informasi sampai ke penerima informasi kemungkinan banyak terjadi gangguan (*noise*) yang dapat merubah atau merusak informasi tersebut. Tepat pada Waktu Dibutuhkan berarti informasi yang datang pada penerima tidak boleh terlambat, karena informasi yang sudah usung tidak akan

mempunyai nilai lagi. Hal ini karena informasi merupakan landasan di dalam pengambilan keputusan, sehingga bila pengambilan keputusan terlambat maka dapat berakibat fatal untuk organisasi. Dewasa ini, mahalnya nilai informasi disebabkan harus cepatnya informasi tersebut di dapat, sehingga diperlukan teknologi-teknologi mutakhir untuk mendapatkan, mengolah dan mengirimkannya. Relevan berarti informasi tersebut mempunyai manfaat untuk pemakaiannya, karena relevansi informasi untuk tiap-tiap orang berbeda, misalnya informasi mengenai harga pokok produksi merupakan informasi yang relevan untuk akuntan tetapi kurang relevan bagi ahli teknik.

Pengendalian intern mempunyai arti penting bagi kelangsungan usaha perusahaan, karena pengendalian intern merupakan tindakan untuk mengatur dan mengawasi kegiatan-kegiatan perusahaan sedemikian rupa, sehingga sesuai dengan apa yang diharapkan, yaitu terjadinya proses kerja yang efisien dan efektif serta ekonomis (Kosasih, 2005). Pengendalian intern mempunyai arti yang sempit dan arti yang luas (Tuanakotta, 2002; Bodnar dan Hopwood, 2005). Dalam arti yang sempit, pengendalian intern hanya merupakan pengecekan atau pengawasan. Dalam arti yang luas, pengendalian intern merupakan segala peralatan yang digunakan manajemen dalam melaksanakan pengawasan. Dari kedua definisi tersebut dapat dinyatakan bahwa pengendalian intern pada dasarnya merupakan usaha pengawasan yang dijalankan perusahaan atas kinerja karyawannya.

Perusahaan dalam operasionalnya mempunyai aktivitas yang tinggi dan seringkali pihak manajemen tidak mampu menguasai secara langsung atas jalannya suatu operasi. Untuk mengatasi masalah yang lebih kompleks, maka perlu diciptakan suatu system sebagai alat pengendalian intern. Tujuan pengendalian intern adalah mencegah usaha-usaha penyelewengan yang disengaja, sehingga dari system yang dijalankan tersebut, perusahaan akan memperoleh data yang valid dan dapat dipertanggungjawabkan. Disamping melancarkan operasi dan efisiensi, pengendalian intern sangat penting dilakukan karena akan membantu penyelamatan harta kekayaan perusahaan (Hartadi, 2002; Heckert, 2004).

Mulyadi (2006) menyatakan bahwa terdapat empat syarat yang dibutuhkan dalam pelaksanaan *pengendalian intern*. *Pertama*, struktur organisasi

yang memisahkan tanggungjawab fungsional secara tegas. *Kedua*, sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, utang dan biaya. *Ketiga*, praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi dari setiap unit organisasi. *Keempat*, karyawan yang memiliki mutu sesuai dengan tanggungjawabnya.

Pengertian distribusi penjualan adalah prosedur untuk membuat perincian baik rupiah maupun kuantitas dari bukti-bukti transaksi dan mengumpulkan jumlahnya untuk tujuan pembuatan laporan. Di dalam suatu prosedur distribusi adalah faktur dan kredit memo. Langkah-langkah penyusunan distribusi penjualan mencakup: (a) membuat jurnal penjualan; (b) membuat laporan penjualan; (c) membuat formulir buku jurnal penyesuaian (Usry, 2005).

Dalam penyusunan sistem akuntansi bagi pemilihan metode dan sistem distribusi penjualan, terdapat beberapa factor yang perlu dipertimbangkan. Factor-factor tersebut dapat dikelompokkan menjadi dua dan bisa terjadi bersama-sama. Kelompok pertama adalah informasi apa yang dibutuhkan oleh pimpinan, yaitu bagaimana klasifikasi, terinci atau tidak, jumlah-jumlah apa yang dibutuhkan dalam laporan, serta kapan waktu. Faktor-faktor ini dapat dibicarakan kepada pimpinan, serta perlu dipertimbangkan bahwa kenaikan jumlah rekening, frekuensi laporan, sert laporan-laporan yang lebih detail. Kelompok kedua adalah factor-factor kuantitatif, seperti jumlah rekening dalam klasifikasi kuantitas media, ukuran (jumlah) tiap-tiap kelompok sert frekuensi *posting* (Bodnar dan Hopwood, 2005).

Prosedur penjualan adalah urutan kegiatan sejak diterimanya pesanan dari pembeli, mengirimkan barang, membuat faktur (penagihan), dan pencatatan penjualan (Baridwan, 2003). Hubungan dengan sistem akuntansi dan pengendalian intern, prosedur penjualan yang ditempuh oleh perusahaan adalah penjualan kredit atau kontan, ataupun jenis barang yang dijual, akan mempengaruhi sistem pengendalian dan sistem akuntansi yang akan dijalankan (Heckert, 2004; Baridwan, 2003). Penjualan kontan biasanya dilakukan oleh perusahaan-perusahaan dagang eceran. Beberapa prosedur penjualan kontan akan diuraikan berikut.

Di dalam perusahaan dagang eceran, seorang penjual mencatat jumlah penjualan kontan dalam reg-

ister kas. Beberapa register kas mempunyai beberapa laci uang yang terpisah. Cara ini dengan membagi penjualan dalam beberapa bagian, dan dalam setiap bagian disediakan satu kas untuk setiap penjualan. Berdasarkan kenyataan tersebut maka penjual yang diberi tugas untuk menggunakan register kas, maka dalam hal ini tidak ada pengendalian intern. Yang dapat terjadi, mereka dapat memasukkan jumlah hasil penjualan yang lebih kecil dari register kas dari jumlah hasil yang sebenarnya, sehingga selisihnya dimasukkan dalam kantong pribadi. Namun sebagian dari kecurangan ini dapat dicegah dengan menggunakan mesin register kas yang dapat mengeluarkan bon-bon penjualan kontan, yang diserahkan kepada pembeli.

Guna menghilangkan kelemahan metode tersebut, beberapa perusahaan dagang kecil mengerjakan seorang petugas khusus. Penjual memasukkan jumlah hasil penjualan ke dalam register kas, dan register kas mengeluarkan bon penjualan kontan yang tercetak sebanyak satu lembar atau dua lembar. Satu lembar dari bon penjualan kontan diserahkan kepada pembeli. Kemudian pembeli tersebut menyerahkan bon penjualan kontan tersebut berikut uangnya kepada kasir. Kasir memeriksa, dan setelah di cap maka bon penjualan kontan tadi diserahkan kembali kepada pembeli.

Jika menggunakan dua lembar bon penjualan tunai atau kontan, maka kedua bon penjualan kontan tersebut oleh penjual diserahkan kepada pembeli, dan oleh pembeli kedua bon tersebut berikut uangnya diserahkan kepada kasir. Setelah kasir menerima uangnya, maka selembarnya bon dicap lunas dan diserahkan kembali kepada pembeli, sedangkan yang selembarnya lagi ditahan oleh kasir untuk keperluan pemeriksaan jumlah uang yang diterima setiap hari. Dengan demikian, menurut metode ini selamanya ada dua orang yang berkecimpung dalam penjualan kontan. Jumlah uang yang tercetak dalam register kas digunakan oleh pimpinan perusahaan untuk pemeriksaan uang yang setiap hari disetor oleh kasir kepadanya.

METODE

Lokasi penelitian dilakukan di *dealer* PT Indomobil Surabaya, dengan pertimbangan bahwa badan usaha tersebut belum melakukan evaluasi atas sistem dan prosedur distribusi penjualan secara berkala, sehingga tidak dapat diketahui apakah sistem

dan prosedur yang telah ditetapkan dan telah dilakukan adalah sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Jenis penelitian adalah studi kasus, yaitu berisikan paparan atau data yang relevan dari hasil penelitian pada objek. Dalam hal ini, penelitian berupaya menelaah dan memberi solusi atas permasalahan yang dihadapi perusahaan obyek, yaitu terkait dengan sistem dan prosedur penjualan (Brata, 2005).

Data yang digunakan adalah kualitatif, yaitu berupa kalimat-kalimat yang menggambarkan keadaan umum suatu perusahaan. Data yang dibutuhkan dalam penelitian ini adalah yang terkait dengan sistem dan prosedur penjualan. Sumber data adalah sekunder, dimana meliputi data terkait dengan sistem penjualan, dan dana penjualan. Metode pengumpulan data secara dokumentasi, yaitu dengan merangkum data yang ada di dalam dokumen-dokumen yang relevan dengan permasalahan penelitian (Nazir, 2004).

Dua variabel utama yang digunakan dalam penelitian ini adalah sistem informasi akuntansi penjualan serta prosedur penjualan. Sistem informasi akuntansi penjualan adalah sistem atau aturan yang bertanggungjawab atas informasi mengenai rekening penjualan dan frekuensi laporan distribusi penjualan (Baridwan, 2003). Prosedur penjualan adalah pengaturan cara-cara dalam melakukan distribusi penjualan yang dibutuhkan oleh perusahaan (Richard, 2005).

Tiga langkah dilakukan dalam menganalisis data yang dikumpulkan. Langkah pertama adalah melakukan evaluasi terhadap sistem dan prosedur penjualan PT Indomobil Surabaya untuk jenis mobil Nissan. Langkah kedua adalah melakukan evaluasi atas penerapan sistem dan prosedur penjualan jenis mobil Nissan pada perusahaan tersebut. Langkah ketiga adalah menyusun suatu kesimpulan terkait hasil-hasil evaluasi atas sistem dan prosedur penjualan jenis mobil Nissan pada perusahaan yang menjadi lokasi penelitian.

HASIL

Penjualan tunai adalah penjualan yang dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Informasi yang dibutuhkan oleh manajemen dari kegiatan penjualan tunai adalah jumlah pendapatan

menurut jenis produk atau kelompok produk selama jangka waktu tertentu, jumlah kas yang diterima dari penjualan tunai, jumlah harga pokok yang dijual selama jangka waktu tertentu, nomor dan alamat pembeli, kuantitas produk yang dijual, nama pramuniaga yang melakukan penjualan, serta otorisasi pejabat yang berwenang.

Dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan tunai adalah faktur penjualan tunai, bukti setor bank, serta pita register kas. Faktur penjualan tunai digunakan untuk merekam berbagai informasi yang diperlukan oleh manajemen mengenai transaksi penjualan tunai. Faktur penjualan diisi oleh fungsi penjualan yang berfungsi sebagai pengantar pembayaran oleh pembeli kepada fungsi kas dan sebagai dokumen sumber untuk pencatatan transaksi penjualan ke dalam jurnal penjualan. Bukti setor bank merupakan dokumen bukti bahwa telah disetorkannya cek atau uang tunai ke bank oleh bagian kassa. Pita register bank merupakan dokumen yang dihasilkan oleh fungsi kas dengan cara mengoperasikan mesin register kas, merupakan bukti penerimaan kas yang dikeluarkan fungsi kas sebagai dokumen pendukung faktur penjualan tunai yang dicatat dalam jurnal penjualan.

Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem penjualan tunai adalah jurnal penjualan yang digunakan oleh akuntansi untuk mencatat dan meringkas data penjualan, buku besar darimana buku jurnal penjualan diposting secara periodik oleh fungsi akuntansi, serta kartu gudang yang berisi data kuantitas persediaan di gudang namun tidak termasuk sebagai catatan akuntansi. Kartu gudang merupakan catatan yang diselenggarakan oleh fungsi gudang untuk mencatat mutasi dan persediaan barang yang disimpan dalam gudang, digunakan untuk mencatat berkurangnya kuantitas periodik yang dijual.

Unit organisasi yang terkait dalam sistem penjualan tunai pada PT Indomobil Surabaya adalah bagian order penjualan yang bertanggungjawab untuk menerima order atau pembeli, mengisi faktur penjualan tunai, dan menyerahkan faktur itu kepada pembeli untuk kepentingan pembayaran harga yang terkait; bagian kassa yang bertanggungjawab untuk menerima pembayaran harga barang dari pembeli; bagian gudang yang bertanggungjawab untuk menyiapkan barang yang dipesan oleh pembeli serta menyerahkan barang tersebut ke bagian pengiriman; bagian pengi-

riman yang bertanggungjawab untuk membungkus dan menyerahkan barang yang telah dibayar harganya oleh pembeli; serta bagian akuntansi yang bertanggungjawab untuk mencatat transaksi penjualan tunai yang terjadi.

Dalam jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan tunai, terdapat tujuh prosedur yang ternagkai berurutan secara terpadu. *Pertama*, prosedur order penjualan. Dalam prosedur ini fungsi penjualan menerima order dari pembeli dan membuat faktur penjualan tunai untuk memungkinkan pembeli melakukan pembayaran harga barang ke fungsi kas dan untuk memungkinkan fungsi gudang dan fungsi pengiriman menyiapkan barang yang akan diserahkan kepada pembeli.

Kedua, prosedur penerimaan kas. Dalam prosedur ini fungsi kas menerima pembayaran harga barang dari pembeli dan memberikan tanda pembayaran (berupa pita register kas dan cap lunas pada faktur penjualan tunai) kepada pembeli untuk memungkinkan pembeli tersebut melakukan pengembalian barang yang dibelinya dari fungsi pengiriman.

Ketiga, prosedur penyerahan barang. Dalam prosedur ini fungsi pengiriman menyerahkan barang kepada pembeli.

Keempat, prosedur pencatatan penjualan. Dalam prosedur ini fungsi akuntansi melakukan pencatatan transaksi tunai dalam jurnal penjualan dan jurnal penerimaan kas. Disamping itu, fungsi akuntansi juga mencatat berkurangnya persediaan barang yang dijual dalam kartu persediaan.

Kelima, prosedur penyetoran kas ke bank. Sistem pengendalian intern terhadap kas menghapuskan penyetoran dengan segera ke bank semua kas yang diterima pada suatu hari. Dalam prosedur ini fungsi kas menyetorkan kas yang diterima dari penjualan tunai ke bank dalam jumlah penuh.

Keenam, prosedur pencatatan penerimaan kas. Dalam prosedur ini fungsi akuntansi mencatat penerimaan kas ke dalam jurnal penerimaan kas berdasarkan bukti setor bank yang diterima dari bank melalui fungsi kas.

Ketujuh, prosedur pencatatan harga pokok penjualan. Dalam prosedur ini fungsi akuntansi membuat rekapitulasi harga pokok penjualan berdasarkan data yang dicatat dalam kartu persediaan. Berdasarkan rekapitulasi harga pokok penjualan ini, fungsi akuntansi

membuat bukti memorial sebagai dokumen untuk pencatatan harga pokok penjualan ke dalam jurnal umum.

Setelah melihat uraian mengenai formulir dan bagian yang terlihat dalam sistem akuntansi penjualan tunai, berikut akan dijabarkan mengenai bagian-bagian yang terkait dalam sistem pembelian tunai, yang meliputi bagian order penjualan serta bagian kasa. Bagian Order Penjualan bertugas menerima order dari pembeli, mengisi faktur penjualan tunai 3 lembar, serta mendistribusikan faktur penjualan tunai dimana lembar 1 diserahkan kepada pembeli untuk kepentingan pembayaran ke Bagian Kasa, lembar 2 diserahkan ke bagian gudang, dan lembar 3 digunakan sebagai arsi Bagian Order Penjualan menurut nomor urut faktur tersebut. Bagian Kasa bertugas menerima faktur penjualan tunai dari Bagian Order Penjualan via pembeli, menerima uang dari pembeli sebesar yang tercantum dalam faktur penjualan tunai, mengoperasikan register kas untuk menghasilkan pita register kas, membubuhkan cap "lunas" di atas faktur penjualan tunai dan menempelkan pita register kas pada faktur penjualan tersebut, menyerahkan faktur penjualan tunai dan pita register kas kepada pembeli untuk kepentingan pengambilan barang ke Bagian Pengiriman Barang, mengisi bukti setor bank 3 lembar pada akhir hari kerja, menyetorkan kas yang diterima dari hasil penjualan tunai ke bank, serta mendistribusikan bukti setor bank.

Prosedur penjualan pada umumnya melibatkan beberapa bagian di dalam perusahaan dengan maksud agar penjualan yang terjadi dapat diawasi dengan baik. Bagian-bagian yang terlibat dalam prosedur penjualan pada PT. Indomobil Surabaya adalah bagian pesanan penjualan (*sales order department*), bagian kredit, bagian pengiriman, serta bagian penagihan (*billing*).

Bagian pesanan penjualan mempunyai beberapa fungsi, yaitu mengawasi semua pesanan yang diterima, memeriksa surat pesanan yang diterima dari pelanggan atau *salesman* dan melengkapi informasi yang kurang berhubungan dengan spesifikasi produk dan tanggal pengiriman, meminta persetujuan penjualan kredit dari bagian kredit, menentukan tanggal pengiriman dengan mana apabila gudangnya lebih dari satu maka akan ditentukan dari gudang mana dilakukan pengiriman, serta membuat surat perintah

pengiriman (*shipping order*) dan *back order* serta tembusan-tembusannya.

Berikutnya, dalam prosedur penjualan, setiap pengiriman barang harus mendapatkan persetujuan dari bagian kredit, apabila penjualan dilakukan secara kredit. Pada proses penentuan diterima atau ditolak, bagian kredit mempelajari catatan mengenai sejarah kredit yang diperoleh dari bagian piutang untuk tiap langganan.

Bagian pengiriman bertugas mengirim barang-barang kepada pembeli. Pengiriman ini hanya boleh dilakukan apabila ada surat pengiriman yang sah. Selain itu, bagian pengiriman juga mengirimkan kembali barang-barang kepada penjual yang keadaannya tidak sesuai dengan yang dipesan. Pengembalian barang-barang ini dilakukan apabila ada debit memo untuk retur pembelian. Dalam perusahaan kecil, surat pesanan pembeli dari pelanggan dapat diberi nomor dan surat pesanan ini digunakan sebagai perintah pengiriman barang (*shipping order*), yang kemudian diserahkan ke bagian gudang. Selanjutnya apabila formulir ini sudah diterima kembali dari bagian pengiriman, selanjutnya diberi harga dan dibuatkan fakturnya.

Bagian penagihan memiliki tugas-tugas, yaitu membuat faktur penjualan dan tembusan-tembusan (terkadang tidak membuat faktur, tetapi melengkapi data harga dan perkalian dalam faktur), menghitung biaya kirim penjualan dan pajak penjualan yang dibebankan pada pembeli, serta memeriksa kebenaran penulisan dan perhitungan faktur di mana dalam prosedur pengirimannya faktur dan surat-surat pengiriman barang dibuat masing-masing tembusannya secara bersama. Surat perintah pengiriman barang segera dikirim sehingga faktur baru dikirimkan kepada langganan apabila barang sudah dikirim dan diketahui standarnya. Lebih detail, data yang tampak pada faktur ketika dibuat adalah nama pembeli, alamat, nama produk dan lain-lain yang dapat diketahui sebelumnya, sedangkan data untuk melengkapi faktur misalnya berat barang dan jumlah harga baru dapat diketahui sesudah barang dikirim. Berat barang yang dikirim dituliskan dalam tembusan pengiriman oleh bagian pengiriman, dan data tersebut digunakan oleh bagian *billing* untuk melengkapi faktur. Kombinasi faktur dari prosedur pesanan di atas pra faktur tak lengkap (*incomplete pre billing*).

PEMBAHASAN

Langkah pertama dalam menganalisis dana yang dimiliki adalah melakukan evaluasi terhadap sistem dan prosedur penjualan. Berdasarkan struktur organisasi, dalam aktivitas distribusi penjualan, dalam melakukan pencatatan, PT Indomobil Surabaya telah melakukan pemisahan bagian akuntansi dengan bagian operasional perusahaan termasuk pada bagian penjualan. Hal tersebut dilakukan dalam rangka memberikan atau menjamin bahwa tidak akan terjadi suatu kecurangan yang dapat dilakukan oleh bagian yang terkait dalam proses operasional atau penjualan produk perusahaan. Pada sisi yang lain, dengan adanya pemisahan tersebut maka dapat menghindari resiko terjadinya penyelewengan yang dapat terjadi, yaitu dengan adanya penambahan jumlah produk yang dijual sehingga dapat menyebabkan terjadinya peningkatan biaya operasional.

Lebih lanjut, tidak terdapat transaksi yang dilaksanakan secara lengkap oleh hanya satu fungsi saja. Dalam proses distribusi penjualan selalu melibatkan bagian-bagian yang terkait secara langsung dalam proses penjualan dan merupakan bagian yang bertanggungjawab atas kelancaran proses tersebut. Dalam hal tersebut, bagian ini bertanggungjawab secara langsung dalam proses distribusi penjualan. Dengan adanya kondisi tersebut maka fungsi penjualan dalam pelaksanaannya tidak dilakukan pada satu bagian saja, melainkan melibatkan keseluruhan bagian sehingga menghindari terjadinya kecurangan yang dapat dilakukan oleh satu bagian.

Berikutnya, pada sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, dalam setiap melakukan transaksi, sistem otorisasi dilakukan oleh bagian yang memiliki wewenang untuk melakukan persetujuan terjadinya transaksi tersebut. Berdasarkan kondisi itu, maka perlu di dalam organisasi dibuat suatu bagian yang mengatur atas terjadinya setiap transaksi. Dalam pelaksanaannya, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan pada PT Indomobil Surabaya menunjukkan kurangnya pembagian tugas dan wewenang yang memadai yang mana diakibatkan kurang adanya *internal check* di dalam unit organisasi dan menyebabkan data akuntansi yang dihasilkan tidak dapat dipercaya atas kebenarannya.

Dalam pembagian tugas dan tanggungjawab fungsional dan sistem sistem wewenang serta

prosedur penjualan yang telah diterapkan tidak dapat berjalan tanpa diciptakan cara-cara untuk menjamin praktik yang sehat dalam pelaksanaannya. Cara-cara yang telah ditempuh PT Indomobil Surabaya dalam menciptakan praktik yang sehat meliputi bukti transaksi penjualan bernomor urut cetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi pemakai, laporan penerimaan pelaporan penjualan produk bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penerimaan, fungsi penerimaan melakukan pemeriksaan barang yang diterima dari suplier dengan cara menghitung dan menginspeksi barang tersebut dan membandingkannya dengan tembusan surat order pembelian yang telah ada, serta terdapat pengecekan terhadap harga, syarat pembelian dan ketelitian perkalian dalam faktur sebelum faktur penjualan tersebut diproses untuk dibayar. Secara keseluruhan, dapat dibuktikan bahwa telah dilakukan praktik yang sehat dalam melakukan aktivitas distribusi penjualan di dalam perusahaan obyek penelitian.

Berdasarkan kegiatan-kegiatan yang telah dilakukan perusahaan diharapkan dapat memperoleh jaminan bahwa karyawan yang dipekerjakan benar-benar memiliki kompetensi yang tinggi dan jujur serta bertanggungjawab atas pekerjaannya, pihak manajemen melakukan atau melaksanakan program pendidikan dan pelatihan, khususnya dalam bidang penjualan demi meningkatkan kemampuan karyawan sesuai dengan kebutuhan pekerjaan, dalam hal ini melakukan evaluasi atas aktivitas penjualan yang akan dilakukan. Dengan demikian, perusahaan diharapkan dapat memiliki karyawan yang berkompeten dan jujur dalam melakukan aktivitas di perusahaan.

Langkah kedua adalah melakukan evaluasi atas penerapan sistem dan prosedur penjualan. Semakin besar perusahaan, maka semakin sulit bagi pimpinan untuk mengadakan pengawasan atas aktivitas yang ada. Oleh karena itu, diperlukan suatu sistem yang dapat menjamin adanya pengendalian intern. Aktivitas penjualan merupakan aktivitas yang penting yang berperan dalam penciptaan pendapatan perusahaan, sehingga memerlukan pengawasan dan pengendalian yang semakin ketat. Untuk menjamin adanya pengendalian intern dalam aktivitas penjualan, maka perlu dilibatkan bagian-bagian yang memungkinkan terjadinya pemisahan fungsi, terutama perlu dipisahkan

antara fungsi penyimpanan, pencatatan, operasional dan fungsi pengawasan. Sistem pengawasan intern dalam sistem penjualan yang dapat dilakukan dalam suatu perusahaan meliputi sistem penjualan tunai dan sistem penjualan kredit. Dalam aktivitas atau kegiatan penjualan produk dapat diketahui bahwa secara umum perusahaan telah melaksanakan sistem dan prosedur penjualan dengan baik. Namun demikian, masih terdapat kelemahan yang terkait fungsi pengawasan yang digunakan sebagai *internal check* atas aktivitas yang dilakukan.

Prinsip pengendalian intern dalam penjualan, pada dasarnya, bahwa pengendalian berarti mengadakan tindak lanjut yang segera terhadap solusi yang tidak memuaskan, sebelum berkembang menjadi kerugian yang lebih besar. Dalam perusahaan kecil, pemilik atau manajer dapat melakukan pengendalian yang segera terhadap penjualan dengan cara meneliti order-order yang diterima dan lain-lain. Akan tetapi, dalam perusahaan besar, kontak perorangan tersebut harus dilengkapi dengan laporan yang menunjukkan kondisi dan tendensi pada masa sekarang dan juga prestasi pelaksanaan yang sedang berjalan pada saat sekarang.

Pengendalian penjualan yang telah dilakukan perusahaan obyek penelitian dapat diuraikan sebagai berikut. Pertama, semua transaksi penjualan benar-benar telah dicatat. Penjual menulis order penjualan di hadapan langganan dengan menggunakan formulir order penjualan yang telah diberi nomor urut yang dicetak. Tiap hari bagian order penjualan memeriksa bahwa nomor urut penjualan itu tidak putus, untuk menjamin bahwa semua order atau pesanan telah dibuat order penjualannya. Order penjualan yang telah diisi oleh penjual diverifikasikan oleh langganan. Dengan demikian, penjualan barang dengan kredit telah disetujui oleh bagian kredit. Harga barang yang dijual telah diverifikasi, di mana penjual menulis harga barang dalam formulir order penjualan, dan bagian order memverifikasi harga yang ditulis oleh penjual. Barang disimpan oleh bagian gudang, dan hanya dikirimkan kepada langganan setelah memperoleh persetujuan dari bagian order penjualan. Perkalian, pengurangan, penjumlahan dan perhitungan lainnya telah diperiksa kebenarannya oleh petugas khusus. Semua transaksi penjualan dicatat dalam buku penjualan.

Langkah ketiga adalah menyusun suatu kesimpulan hasil evaluasi atas sistem dan prosedur distribusi penjualan. Hasil evaluasi atas sistem dan prosedur distribusi penjualan pada PT Indomobil Surabaya dapat dinyatakan beberapa kesimpulan.

Pertama, aktivitas atau kegiatan penjualan perusahaan telah melakukan pembagian tugas secara tepat sehingga aktivitas atau kegiatan penjualan dapat dilakukan dengan baik sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan. Sistem otorisasi dan pencatatan yang dilakukan telah sesuai dengan wewenang dan tugas masing-masing bagian. Namun demikian, terdapat kelemahan yang harus segera dilakukan antisipasi, yaitu masih kurangnya pembagian tugas dan wewenang yang memadai yang mengakibatkan kurang adanya *internal check* atas aktivitas yang dilakukan.

Mengenai pembagian tugas dan tanggungjawab fungsional dan sistem, wewenang serta prosedur pencatatan yang telah diharapkan untuk menjamin praktik yang sehat dalam pelaksanaannya. Selama ini dalam aktivitas distribusi penjualan, dengan telah didukung oleh karyawan yang dipekerjakan yang mana benar-benar memiliki kompetensi yang tinggi dan jujur serta bertanggungjawab atas pekerjaannya masing-masing.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

PT Indomobil Surabaya dalam aktivitas penjualannya menerapkan dua sistem, yaitu system penjualan kredit dan system penjualan tunai. Dalam aktivitasnya, perusahaan telah melakukan hal-hal yang dapat mendukung aktivitas penjualan yang dilakukan, yaitu dengan fungsi penjualan terpisah dari bagian akuntansi dan tidak terdapat transaksi yang dilaksanakan secara lengkap oleh hanya satu fungsi saja.

Dalam pelaksanaannya, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan pada perusahaan telah menunjukkan kurangnya pembagian tugas dan wewenang yang memadai yang mengakibatkan kurang adanya *internal check* di dalam unit organisasi dan menyebabkan data akuntansi yang dihasilkan tidak dapat dipercaya atas kebenarannya.

Mengenai pembagian tugas dan tanggungjawab fungsional dan sistem wewenang serta prosedur pencatatan yang telah diterapkan tidak dapat berjalan tanpa diciptakan cara-cara untuk menjamin praktik

yang sehat dalam pelaksanaannya. Secara keseluruhan, PT Indomobil Surabaya telah melakukan praktik yang sehat dalam melakukan aktivitas distribusi penjualan di perusahaan.

Perusahaan juga telah melakukan atau melaksanakan program pendidikan dan pelatihan, khususnya dalam bidang penjualan demi upaya meningkatkan kemampuan karyawan sesuai dengan kebutuhan pekerjaannya dengan harapan perusahaan memiliki karyawan yang berkompeten dan jujur dalam melakukan aktivitas di perusahaan.

Saran

Diharapkan pihak perusahaan untuk melakukan evaluasi atas system otorisasi dan prosedur pencatatan dalam pelaksanaan distribusi penjualan yang telah dilakukan oleh perusahaan, yaitu dengan melakukan pembagian tugas dan wewenang yang memadai sehingga dapat mendukung *internal check* di dalam unit organisasi dan menyebabkan data akuntansi yang dihasilkan dapat dipercaya atas kebenarannya.

Perusahaan diharapkan untuk lebih memperhatikan atas usaha-usaha yang dilakukan dalam rangka untuk membentuk karyawan yang benar-benar memiliki kemampuan serta kompetensi yang tinggi dalam usaha pencapaian tujuan perusahaan. Langkah nyata yang dapat dilakukan oleh perusahaan adalah dengan mengikutsertakan para karyawan dalam kegiatan pelatihan, terutama yang dilakukan di luar perusahaan, yang bertujuan dalam usaha meningkatkan kemampuan dalam bekerja di perusahaan. Melalui usaha tersebut, para karyawan akan memiliki kemampuan yang mampu bersaing dengan perusahaan yang lain, sehingga para karyawan dapat bekerja secara maksimal di perusahaan.

Terakhir, pihak perusahaan diharapkan untuk melakukan evaluasi atas sistem dan prosedur pengendalian secara berkala, dengan harapan pihak perusahaan dapat dengan segera menetapkan kebijakan agar tidak terjadi adanya penyimpangan yang dapat merugikan perusahaan.

DAFTAR RUJUKAN

Adikusumah, S. 2005. *Sistem Akuntansi: Prosedur dan Metode (Suatu Pembahasan)*. Bandung: Penerbit Sinar Baru.

- Brata, S.S. 2005. *Metode Penelitian. Edisi Revisi*. Cetakan Kelima. Yogyakarta: Penerbit BPFE.
- Baridwan, Z. 2003. *Sistem Akuntansi: Penyusunan Prosedur dan Metode*. Cetakan Ketiga. Yogyakarta: Penerbit BPFE.
- Bodnar, G.H., dan William, S.H. 2005. *Sistem Informasi Akuntansi. Edisi Indonesia*. Alih bahasa: Amir Abadi Yusuf. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Hartadi. 2002. *Sistem Akuntansi*. Edisi Revisi. Cetakan Kedua. Yogyakarta: Penerbit Liberty.
- Heckert, J.B. 2004. *Controllershship: Tugas Akuntansi Manajemen*. Edisi Ketiga. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Kosasih, R. 2005. *Sistem Informasi Akuntansi dan Organisasi Perusahaan*. Edisi Keempat. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Mulyadi. 2006. *Sistem Akuntansi. Edisi Revisi*. Yogyakarta: Penerbit STIE YKPN.
- Nazir, M. 2004. *Metode Penelitian*. Edisi Revisi. Cetakan Kedua. Jakarta: Penerbit Ghalia Indonesia.
- Richard, F.N. 2005. *Sistem Akuntansi*. Edisi Revisi. Cetakan Ketiga. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Tuanakotta, T. 2002. *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Penerbit FE-UI.
- Usry, M. 2005. *Sistem Accounting*. Cetakan Ketiga. Edisi Revisi. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Yunus, H. 2007. *Sistem Akuntansi*. Edisi Revisi. Jakarta: Penerbit Erlangga.