ARTIKEL

EVALUASI EFEKTIVITAS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN, PIUTANG DAN PENERIMAAN PADA CV JACK ADVERTISING



Dibimbing oleh:

- 1. Badrus Zaman, S.E., M.Ak.
- 2. Andy Kurniawan, S.E.,M.Ak.

PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI
2018



SURAT PERNYATAAN ARTIKEL SKRIPSI TAHUN 2018

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap : Windari Setyana

NPM : 14.1.02.01.0185

Telepun/HP : 089646654895

Alamat Surel (Email) : winonawinda@gmail.com

Judul Artikel : Evaluasi Efektivitas Sistem Informasi Akuntansi

Penjualan, Piutang dan Penerimaan Kas pada

CV Jack Advertising

Fakultas - Program Studi : Ekonomi-Akuntansi

Nama Perguruan Tinggi : Universitas Nusantara PGRI Kediri

Alamat Perguruan Tinggi : Jl. K.H. Achmad Dahlan No. 76, Mojoroto, Kota Kediri,

Jawa Timur

Dengan ini menyatakan bahwa:

- a. artikel yang saya tulis merupakan karya saya pribadi (bersama tim penulis) dan bebas plagiarisme;
- b. artikel telah diteliti dan disetujui untuk diterbitkan oleh Dosen Pembimbing I dan II.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya. Apabila di kemudian hari ditemukan ketidaksesuaian data dengan pernyataan ini dan atau ada tuntutan dari pihak lain, saya bersedia bertanggungjawab dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Mengetahui		Kediri, 3 Agustus 2018
Pembimbing I	Pembimbing II	Penulis,
Lumory -	The state of the s	CHION AND TO
Badrus Zaman, S.E., M.Ak. NIDN: 0730036503	Andy Kumiawan, S.E.,M.Ak. NIDN: 0719128604	Windari Setyana NPM: 14.1.02.01.0185



EVALUASI EFEKTIVITAS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN, PIUTANG DAN PENERIMAAN PADACV JACK ADVERTISING

Windari Setyana
14.1.02.01.0185
FE-Akuntansi
winonawinda@gmail.com
Badrus Zaman, S.E., M.Ak.dan Andy Kurniawan, S.E.,M.Ak
Universitas Nusantara PGRI Kediri

ABSTRAK

Permasalahan penelitian ini adalah (1) Bagaimana sistem pencatatan akuntansi penjualan, piutang dan penerimaan kas pada CV JACK ADVERTISING? (2) Apakah dalam sistem penjualan, piutang dan penerimaan kas yang dilakukan CV JACK ADVERTISING sudah berjalan dengan efektif? Penelitian ini menggunakan pendekatan Kualitatif dengan studi kasus. Adapaun langkah untuk menganalisisnya yaitu dengan mengumpulkan data yang dipertukan, mengidentifikasi, menganalisis sebab masalah, lalu dibandingkan dengan teori apakah penerupannya sesuai dengan ketentuan umum yang berlaku. Kesimpulan hasil penelitian ini adalah (1) Dalam sistem akuntansi penjualan, piutang dan penerimaan kas hampir semua bagian dan fungsi sudah diterapkan pada CV Jack Advertising dan berjalan cukup baik tapi dapat dikatakan sistem pengendalian intern atas penjualan, piutang dan penerimaan kas belum baik dan belum memadai karena ada beberapa fungsi dan bagian yang kurang memadai serta belum sesuai dengan teori sebagai pembandingnya. (2) Sistem pengendalian penjualan, piutang dan penerimaan kas pada CV Jack Advertising secara keseluruhan sudah hampir memenuhi seluruh komponen yang sesuai dengan teori pengendalian internnya, hanya saja masih terdapat beberapa pegawai yang merangkap tugasnya, perlunya fungsi tambahan agar perusahaan berjalan lebih efektif.

KATA KUNCI: Evaluasi Efektivitas Sistem Informasi, Penjualan, Piutang, Penerimaan Kas, Pengendalian Intern

I. LATAR BELAKANG

Perusahaan adalah suatu organisasi yang salah satunya bertujuan untuk mendapatkan laba melalui transaksi yang dilakukan oleh perusahaan yang dimana kegiatan di dalamnya terdapat kegiatan produksi dan faktor-faktor untuk memproduksinya. Keberhasilan suatu perusahaan pada

umumnya dilihat dari keberhasilan dan kemampuannya dalam memperoleh laba. Pada era globalisasi dan perkembangan teknologi yang semakin canggih, tentu tantangan bagi perusahaan akan mengalami peningkatan yang relatif besar dan permasalahan itupun akan



berbeda-beda setiap perusahaan tergantung apa dan dimana perusahaan itu berusaha.

Menanggapi hal tersebut pimpinan perusahaan harus lebih cermat dan teliti, di mana tingkat kebutuhan hidup yang semakin meningkat serta persaingan yang semakin ketat tentu akan menjadi suatu tantangan dan ancaman bagi perusahaan dimasa yang akan mendatang. Perusahaan dalam menjalankan kegiatannya sangat memerlukan adanya sebuah informasi yang jelas dan relevan. Informasi merupakan hal yang penting bagi setiap perusahaan, pimpinan dan manajer membutuhkan informasi perusahaan yang relevan dan akurat yang menggambarkan kondisi yang perusahaan sebenarnya dalam membantu dan mempermudah kegiatan Menanggapi operasional. hal tersebut perusahaan-perusahaan berskala besar maupun kecil harus mempunyai sistem dalam setiap kegiatannya. Sistem merupakan suatu komponen atau bagianbagain yang saling berhubungan dan saling mempengaruhi satu sama lain untuk suatu tujuan tertentu. Sistem informasi yang tepat akan memberikan informasi yang membantu perusahaan dalam rangka mengambil keputusan strategis perusahaan agar berjalan lebih efektif. Salah satu sitem informasi yang dibutuhkan dalam perusahaan informasi yaitu sistem

akuntansi. Sistem informasi akuntansi menyediakan informasi akuntansi keuangan sesuai dengan kegiatan transaksi yang terjadi pada perusahaan. Dengan menggunakan sistem akuntansi yang relevan, efektif, dan efisien diharapkan dapat meningkatkan perusahaan.

Pengendalian merupakan suatu fungsi manajemen yang bertujuan agar aktivitas dalam perusahaan dapat berjalan sesuai dengan perencanaan dan tujuannya. Pelaksanaan kegiatan penjualan, pencatatatan piutang dan penerimaan kas melibatkan banyak pihak perusahaan dalam sehingga diperlukan prosesnya pengendalian untuk mencegah intern prosedur-prosedur penyalah gunaan maupun wewenang yang nantinya akan merugikan perusahaan di masa mendatang. Dengan adanya pengendalian intern yang baik, diharapkan setiap bentuk tindakan penyelewengan maupun kecurangan yang akan atau sedang terjadi di perusahaan dapat dikurangi atau dapat dicegah sedini mungkin.

Dengan banyaknya transaksi yang berhubungan dengan piutang dan kas, maka perusahaan harus mampu membuat suatu sistem informasi akuntansi penjualan, piutang dan penerimaan kas yang efektif dan efisien sehingga kegiatan operasional perusahaan dapat berjalan lancar dan dapat



meminimalisir adanya kesalahan maupun Oleh karena itu, manipulasi. keefektivitasan dalam perusahaan tentu sistem informasi akuntansi haruslah lebih ditingkatkan. Sistem informasi akuntansi yang dijalankan dengan benar memberi dampak yang baik bagi perusahaan. Dari latar belakang tersebut penulis tertarik untuk melakukan penelitian sistem informasi akuntansi tentang khususnya penjualan, piutang dan penerimaan kas dalam proses bisnis Cv Jack Advertising, dengan mengangkat judul **EFEKTIVITAS** "EVALUASI PENGENDALIAN **SISTEM INFORMASI AKUNTANSI** PIUTANG PENJUALAN, DAN PENERIMAAN KAS PADA CV JACK ADVERTISING"

II. METODE

Pendekatan Penelitian

Peneliti menggunakan pendekatan kualitatif karena dengan menggunakan tersebut dapat mendekatkan peneliti dengan responden, sehingga dapat mendukung proses kegiatan yang berkaitan dengan penelitian ini. Penelitian kualitatif peristiwa memahami yang berkaitan dengan aktivitas perusahaan, dengan metode kualitatif mampu menyajikan lewat cara langsung hakikat hubungan antara peneliti dengan objek yang diteliti.

Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan jenis penelitian deskriptif, metode deskriptif dalam penelitian ini sangat cocok digunakan sebab dengan menggunakan metode ini, maka peneliti akan memudahkan dalam proses pembahasan serta pengulasan tentang masalah yang sedang diteliti yaitu tentang evaluasi efektifitas sistem informasi akuntansi penjualan, piutang dan CV **JACK** penerimaan kas pada ADVERTISING.

Prosedur Pengumpulan Data

- 1. Observasi
- 2. Dokumentasi
- 3. Wawancara

Teknik Analisis Data

analisis data Langkah-langkah penelitian ini adalah Yakni mengumpulkan data yang kiranya diperlukan, Data-data yang telah diperoleh tadi diplah untuk selanjutnya dikaji, Menganalisis data dengan cara membandingkan sesui datadata yang sudah dipilah kemudian dikaji dan dianalisis sesuai teori-teori, Setelah data-data yang sudah dikaji dan dianalisis dengan teori, maka selanjutnya peneliti menjelaskan dengan memastikan penerapan yang ada pada perusahaan atau data yang telah dikumpulkan sudah sesuai dengan



teori, dan setelah data dianalisis, kemudian disimpulkan bagaimana hasil penelitan yang dilakukan. Ini berguna untuk memaparkan hasil penelitan kepada pembaca.

III. HASIL DAN KESIMPULAN Hasil Penelitian

Pada penelitian ini data yang didapat berupa deskripsi mengenai sistem informasi akuntansi penjualan tunai maupun kredit, penerimaan kas dari penjualan tunai dan penjualan kredit yang menghasilkan piutang. Hasil dari penelitian ini diperoleh dengan cara observasi, dokumentasi dan wawancara dengan CV Jack Advertising.

1.Penjualan Tunai

- a. Bagian yang terkait dalam Sistem Penjualan Tunai
 - 1) Bagian Penjualan
 - 2) Bagian Gudang
 - 3) Bagian Pengiriman
 - 4) Mandor dan Buruh
 - 5) Bagian Keuangan
 - 6) Bagian Akuntansi
- b. Dokumen yang digunakan dalamSistem Penjualan Tunai pada CV. JackAdvertising yaitu:
 - 1) Surat Order
 - 2) Tanda Terima
 - 3) Memo Perintah
 - 4) Surat Ijin (jika diperlukan)

- 5) Berita acara pekerjaan
- 6) Kwitansi dengan nomer urut
- 7) Faktur
- 8) Dokumentasi
- c. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai

Bagian penjualan melakukan penawaran kepada pelanggan. Kemudian pelanggan membuat dan memberikan PO (Purchase Order) kepada penjual, penjual mencatat pesanan, menerima dan menghitung jumlah DP dari pelanggan serta membuat SO (Surat Order) rangkap dua dan TT (Tanda terima) rangkap dua. TT=1 (Tanda Terima) dan SO=1 (Surat Order) diberikan kepada pelanggan, TT=2 dan SO=2 beserta uang diserahkan ke bagian keuangan yang nantinya bagian keuangan akan membuat NP (Nota Penjualan) rangkap dua. Kemudian NP=1 dan SO=2 akan diberikan ke bagian penjualan dan menyetorkan uang DP tadi ke Bank yang menghasilkan bukti setor yang akan diberikan ke bagian akuntansi. Kemudian jika barang dikirim, bagian penjualan akan memberikan SJ (Surat Jalan) rangkap tiga dan NP=1 kepada bagian Gudang agar menyiapkan barang yang diperlukan dan memberikan MP (Memo Perintah) kepada Mandor dan Buruh. Setelah itu bagian gudang akan



memberikan barang serta SJ rangkap tiga dan NP=1 kepada bagian pengiriman agar segera dikirimkan ke lokasi.

Kemudian Mandor setelah menerima MP=1 dari bagian penjualan dan SJ rangkap tiga dari bagian gudang maka Mandor dan buruh akan segera ke lokasi untuk pemasangan. Selain itu Mandor juga akan meminta tanda tangan dari pelanggan untuk SJ rangkap tiga dan NP=1 yang diperlukan serta meminta pelunasan pembayaran dan menyimpan SJ=2 dan NP=1. Kemudian pelanggan mengembalika SJ=1, SJ=3, TT=1 dan Bukti Setor kepada Mandor, setelah Mandor menyelesaikan pekerjaan dan menerima bukti transfer, SJ=1, SJ=3 dan TT=1, bukti transfer dan dokumen tersebut akan diberikan kepada bagian gudang untuk mengupdate stok barang dan membuat rekapan persediaan yang nantinya rekapan sediaan tersebut akan diberikan ke bagian penjualan. Lalu bukti transfer dan TT=1 tersebut diberikan kepada bagian keuangan, NP=2 dan bukti transfer akan diberikan pada bagian Akuntansi dan TT=1. Lalu bagian akuntansi membuat rekap penjualan, jurnal penerimaan kas dan laporan keuangan, selain itu bagian keuangan akan membuat invoice dengan cap lunas yang nantinya akan dikirimkan kepada pelanggan. Invoice tersebut berisi berita acara pekerjaan, kwitansi dengan nomer urut, faktur dan dokumentasi.

2. Penjualan Kredit

- a. Bagian yang terkait dalam SistemPenjualan Kredit
 - 1) Bagian Penjualan
 - 2) Bagian Gudang
 - 3) Bagian Pengiriman
 - 4) Mandor dan Buruh
 - 5) Bagian Keuangan
 - 6) Bagian Akuntansi
- b. Dokumen yang digunakan
 - 1) Surat Order
 - 2) Tanda Terima
 - 3) Kontrak Kerja
 - 4) Memo Perintah
 - 5) Surat Ijin (jika diperlukan)
 - 6) Berita Acara Pekerjaan
 - 7) Kwitansi dengan nomer urut
 - 8) Faktur
 - 9) Dokumentasi
- c. Sistem Informasi AkuntansiPenjualan Kredit

Bagian penjualan melakukan penawaran kepada pelanggan. Kemudian pelanggan membuat dan memberikan PO (Purchase Order) kepada penjual, penjual mencatat pesanan pada SO (Surat Order) rangkap dua, membuat TT (Tanda Terima) rangkap dua dan membuat



kontrak kerja dengan pelanggan. Lalu TT=1 dan SO=1 kontrak kerja akan diserahkan kepada pelanggan untuk ditandatangani dan kemudian disimpan lagi oleh bagian penjualan. TT=2, SO=2 dan kontrak kerja dari penjualan diserahkan ke bagian keuangan yang nantinya bagian keuangan akan membuat NP (Nota Penjualan) rangkap dua. Kontrak kerja akan diberikan ke bagian akuntansi dan NP=1 dan SO=2 akan diberikan kepada bagian penjualan. Kemudian bagian penjualan akan membuat SJ (Surat Jalan) rangkap tiga dan jika barang dikirim, bagian penjualan akan memberikan SJ kepada bagian Gudang agar menyiapkan barang yang diperlukan dan membuat memberikan MP serta (Memo Perintah) kepada Mandor dan Buruh.

Setelah itu bagian gudang akan memberikan barang serta SJ dan NP=1 kepada bagian pengiriman agar segera dikirimkan ke lokasi. Kemudian setelah Mandor menerima MP dari bagian penjualan dan SJ dari bagian gudang maka Mandor dan buruh akan segera ke lokasi untuk pemasangan. Selain itu Mandor juga akan meminta tanda tangan dari pelanggan untuk SJ dan NP=1 yang diperlukan. Pelanggan akan menandatangani dokumendokumen tersebut dan memberikan TT=1, SJ=1, SJ=3 dan menyimpan SJ=2 serta NP=1. Setelah Mandor menyelesaikan pekerjaan, dokumen tersebut akan diberikan kepada bagian gudang untuk mengupdate stok barang dan membuat kartu stok dan rekapan persediaan untuk diberikan ke bagian penjualan serta SJ=1. Bagian keuangan akan menerima TT=1 dari bagian gudang dan menyerahkan NP=2 ke bagian akuntansi. Bagian akuntansi akan merekap penjualan, membuat laporan penjualan dan catatan piutang. Catatan piutang dan laporan penjualan akan diserahkan kepada pemilik perusahaan.

3. Piutang

Bagian yang terkait dalam penerimaan Piutang

- a. Bagian Penjualan
- b. Bagian Keuangan
- c. Bagian Akuntansi
- 4. Penerimaan kas

Bagian yang terkait dalam penerimaan kas

- a. Bagian Penjualan
- b. Mandor
- c. Bagian Gudang
- d. Bagian Keuangan
- e. Bagian Akuntansi

5. Pengendalian Internal Penjualan

Berikut Sistem Pengendalian intern yang diterapkan dalam sistem informasi



Akuntansi penjualan pada CV Jack Advertising:

- a. Organisasi
- 1) Fungsi penjualan belum terpisah dari fungsi penerimaan. Bagian penjualan dalam perusahaan menerima uang DP dari pelanggan
- 2) Fungsi akuntansi perusahaan terpisah dari fungsi penjualan
- 3) Retur penjualan dilaksanakan oleh fungsi penjualan dan fungsi akuntansi
- b. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan
- 1) Retur penjualan diotorisasi oleh fungsi penjualan dengan membubuhkan tanda tangan otorisasi dalam kontrak kerja
- 2) Pencatatan berkurangnya piutang karena retur penjualan didasarkan pada memo kredit yang didukung dengan laporan penerimaan barang atau tanda terima
- c. Praktik yang sehat
- 1) Kontrak kerja yang tercetak dan pemakainnya dipertanggung jawabkan oleh fungsi penjualan
- 2) Dalam perusahaan pengiriman tentang pernyataan piutang kepada debitur dilakukan hanya sekali yaitu dalam kontrak kerja setelah penawaran

6. Pengendalian Internal Penerimaan Kas

Berikut Sistem Pengendalian intern yang diterapkan dalam sistem informasi Akuntansi penerimaan kas pada CV Jack Advertising:

- a. Organisasi
- Fungsi penjualan merangkap tugas dalam penerimaan kredit
- 2) Fungsi keuangan terpisah dari fungsi akuntansi
- b. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan
- 1) Penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh fungsi penjualan dengan menggunakan Surat Order
- 2) Penerimaan kas diotorisasi oleh fungsi keuangan dengan cara membubuhkan cap lunas pada faktur penjualan tunai
- c. Praktik yang sehat
- Kwitansi dengan nomor urut tercetak dan pemakainnya dipertaggungjawabkan oleh fungsi keuangan
- 2) Jumlah kas yang diterima dari penjualan tunai disetor seluruhnya ke Bank pada hari yang sama dengan transaksi penjualan tunai atau hari kerja berikutnya. Kesimpulan
- 1. Sistem Informasi Penjualan pada CV Jack Advertising belum sepenuhnya sesuai sesuai dengan teori. Hal ini dibuktikan dengan:
- a. Sistem Informasi Penjualan TunaiDalam Sistem Informasi Penjualan Tunaipada CV Jack Advertising belum sesuai



dengan teori, terdapat beberapa fungsi yang belum sepenuhnya memisahkan tugasnya. Sehingga perlu peningkatan pengendalian intern sistem informasi penjualan pada CV Jack Advertising.

- b. Sistem Informasi Penjualan Kredit Dalam Sistem Informasi Penjualan Kredit pada CV Jack Advertising belum sesuai dengan teori, terdapat beberapa fungsi yang belum sepenuhnya memisahkan tugasnya dan terdapat perangkapan jabatan.
- 2. Sistem Informsi Piutang pada CV Jack Advertising belum sepenuhnya sesuai dengan teori. Terdapat beberapa dokumen yang berbeda dalam proses penjualan kredit pada CV Jack Advertising. Kemudian terdapat perangkapan fungsi jabatan pada bagian penjualan dengan merangkap tugas sebagai penagih piutang.
- 3. Sistem Informsi Penerimaan Kas pada CV Jack Advertising belum sepenuhnya sesuai dengan teori. Dalam sistem informasi penerimaan kas pada CV Jack Advertising belum sesuai. Karena belum sepenuhnya terdapat pemisahan fungsi dalam beberapa bagian pada CV Jack Advertising.
- 4. Pengendalian Intern Penjualan pada CV Jack Advertising belum sesuai dengan teori. Seperti organisasi pada CV Jack Advertising belum sesuai dengan teori, karena fungsi penjualan belum terpisah dengan fungsi penerimaan kas. dan ada

perbedaan dokumen yang digunakan. pada Seperti CVJack Advertising menggunakan kontrak kerja dalam retur penjualannya. Kemudian terdepat perbedaan dokumen yang digunakan oleh Jack Advertising dalam proses CV penjualannya.

5. Pengendalian Intern Penerimaan Kas pada CV Jack Advertising belum sesuai dengan teori. Seperti pada Organisasi terdapat perangkapan fungsi jabatan yaitu fungsi penjualan merangkap tugas fungsi penerimaan. Dan memang ada perbedaan dokumen yang digunakan oleh CV Jack Advertising pada proses penerimaan kas tunai tersebut.

IV. PENUTUP

Hasil penelitian ini menunjukkan sebagian besar sistem informasi akuntansi penjualan, piutang, dan penerimaan kas yang terdapat pada CV Jack Advertising Kota Kediri masih belum baik dan belum sesuai dengan teori yang telah ada sehingga lagi ditingkatkan perlu pengendalian internalnya. Dan hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam mengevaluasi sistem informasi akuntansi terutama pada fungsi penjualan, piutang, dan penerimaan kas yang menjadi fokus pembahasan oleh peneliti guna memberikan informasi dan sumbangan pemikiran dalam mengevaluasi sistem



informasi akuntansi pada CV Jack Advertising, dengan implementasi sistem informasi akuntansi penjualan, piutang dan penerimaan kas dan bagaimana cara menerapkan prosedur sistem penjualan, piutang dan penerimaan kas yang baik.

Sujarweni. 2015. *Sistem Akuntansi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.

Suwarjono. 2011. *Teori Akuntansi Perekayasaan Pelaporan Keuangan*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta

V. DAFTAR PUSTAKA

Agoes, Sukrisno. 2013. Auditing Petunjuk Praktis Pemeriksaan Oleh Akuntan Publik Edisi ke Empat. Jakarta: Salemba Empat.

Baridwan, Zaki. 2009. *Sistem Akuntansi*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.

Diana, Anastasia. 2011. Sistem Informasi Akuntansi. Yogyakarta: CV Andi Offset.

James A, Hall. 2007. Sistem Informasi Akuntansi. Jakarta: Salemba Empat.

Krismiaji. 2015. Sistem Informasi Akuntansi Edisi ke Empat. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YPKN.

Marshall. 2010. *Accounting Information Systems*. Yogyakarta: Salemba Empat.

Moleong, LJ. 2017. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.

Mulyadi. 2010. Sistem Akuntansi Edisi ke Tiga. Jakarta: Salemba Empat.

Mulyadi. 2015. *Sistem Akuntansi Edisi ke Empat*. Jakarta: Salemba Empat.

Nyoman. 2015. *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif*. Jakarta: PT Indeks.

Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian*. Bandung: Alfabeta.