Tinjauan Atas Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada Divisi Akuntansi PT.Industri Telekomunikasi Indonesia (Persero)

DINAR OKTORA
21312008

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan pada Divisi Akuntansi PT. Industri Telekomunikasi Indonesia (Persero), kendala yang dihadapi dalam penerapan sistem informasi akuntansi penjualan, terkadang perusahaan mengalami keterlambatan pada saat pengiriman barang/jasa kepada *customer,* karena adanya kesalahan dalam pengisian dokumen-dokumen yang disertakan dalam proses pengiriman barang. Sebagai akibat dari keterlambatan pengiriman barang tersebut perusahaan mengalami kerugian berupa sanksi yang telah disepakati sebelumnya.Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui penerapan sistem informasi akuntansi penjualan dan dokumen-dokumen yang digunakannya.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Teknik pengumpulan data yang dilakukan yaitu dengan studi lapangan yang dilakukan dengan cara observasi, wawancara, dokumentasi dan studi kepustakaan.

Hasil penelitian menunjukan bahwa dalam Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan sudah berjalan dengan baik dan sesuai dengan teori yang ada, namun dalam proses pengiriman terkadang perusahaan mengalami keterlambatan pada saat pengiriman barang/jasa kepada *customer,* karena adanya kesalahan dalam pengisian dokumen-dokumen yang disertakan dalam proses pengiriman barang. Sebagai akibat dari keterlambatan pengiriman barang/jasa tersebut perusahaan mengalami kerugian berupa sanksi yang telah disepakati sebelumnya dan menurunnya nama baik perusahaan.Dokumen-dokumen yang digunakannya dinilai sudah cukup baik dan sudah sesuai dengan teori yang ada.

Kata Kunci : Sistem Informasi Akuntansi, Penjualan.

ABSTRACT

This research was conducted on the Accounting Division PT. Industri Telekomunikasi Indonesia (Persero).obstacles encountered in the application of accounting information system sales, sometimes companies experience delays at the time of delivery of goods/ servives to the custumer, due to an error in filling out the documents that are included in the delivery process. As a result of the delay in delivery of goods/sercives company suffered losses in the form of sanctions that have been agreed upon in advance. The purpose of this research is to know the application of sales Accounting information system and sales documents.

The methods used in this research is descriptive method. The data collection Technique that been used is by the field study with observation, interview, documentation and library studies.

Research results show that in the application of sales Accounting information system have gone well and accordant with the existing theory, However on delivery process. sometimes companies experience delays at the time of delivery of goods/ servives to the custumer, due to an error in filling out the documents that are included in the delivery process. As a result of the delay in delivery of goods/sercives company suffered losses in the form of sanctions that have been agreed upon in advance and decrease the good name of the company.The documents that been used are already quite good and accordant with the existing theory.

Key word : Accounting Information Systems, Sales.

BAB I
PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Era globalisasi saat ini, dunia usaha dihadapkan pada situasi atau kondisi persaingan yang semakin ketat yang menuntut perusahaan untuk menjalankan usahanya dengan lebih efektif dan efisien dalam pencapaian tujuan perusahaan. Efektif berarti bahwa tujuan dapat dicapai sesuai dengan perencanaan, sementara Efisien berarti bahwa tugas yang ada, dilaksanakan secara benar, terorganisir, dan sesuai dengan jadwal.(Ricky W. Griffin, 2010).

Dengan adanya persaingan yang sangat kuat di dalam dunia usaha, setiap perusahaan manufaktur, perusahaan jasa maupun perusahaan dagang sangat memerlukan adanya sebuah teknologi komunikasi dan informasi yang jelas dan relevan untuk pengambilan keputusan serta bersifat responsif terhadap perkembangan teknologi komunikasi dan informasi yang dirasakan sangat pesat. Dengan adanya teknologi komunikasi dan informasi, diharapkan dapat membantu manajemen dalam menghimpun data, menganalisis data dan menghasilkan informasi sehingga dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi tindakan manajemen melalui pengambilan keputusan yang didasarkan informasi yang dihasilkan. (Diana dan Setiawati, 2011:4)

Pada dasarnya sistem merupakan suatu kerangka dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan yang disusun sesuai dengan skema yang menyeluruh, untuk melakukan suatu kegiatan atau fungsi utama dari perusahaan, yang dihasilkan oleh suatu proses. Tujuan dari suatu sistem tersebut adalah menyediakan informasi untuk membantu pengambilan keputusan manajemen operasi perusahaan dari hari ke hari serta menyediakan informasi yang layak bagi pihak luar perusahaan.

Informasi salah satu faktor penting bagi perusahaan dalam menjalankan kegiatannya, informasi dikatakan relevan apabila informasi yang diterima sesuai dengan yang dibutuhkan, sedangkan kebutuhan informasi di dalam suatu perusahaan sangat beragam. Informasi merupakan pengolahan suatu data yang memberikan arti dan manfaat dalam pengambilan keputusan.

Akuntansi dalam perusahaan merupakan sistem informasi, karena informasi akuntansi yang dihasilkan berasal dari aktivitas ekonomi suatu usaha yang terdiri atas kegiatan-kegiatan yang saling berhubungan antara satu dengan yang lainnya.(Ely Suhayati dan Sri Dewi Anggadini, 2010:3).

Tujuan dari akuntansi tersebut untuk menyajikan informasi ekonomi dari suatu kesatuan usaha kepada pihak-pihak yang berkepentingan mengeni aktivitas ekonomi dan kondisi suatu perusahaan, baik pihak di dalam maupun pihak di luar perusahaan. Akuntansi merupakan hal yang utama yang harus diperhatikan oleh sebuah perusahaan, karena kesuksesan sebuah perusahaan ada dalam penjualan.

Penjualan merupakan aktivitas memperjualbelikan barang dan jasa kepada konsumen. Aktivitas penjualan dalam perusahaan dapat dilakukan dengan baik secara tunai ataupun kredit. Penjualan tunai merupakan penjualan yang dilakukan dengan cara menerima uang tunai/*cash* pada saat barang diserahkan pada pembeli. Penjualan kredit merupakan aktivitas penjualan yang menimbulkan tagihan/*klaim*/piutang kepada pembeli (customer). sehingga penjual tidak menerima uang tunai pada saat barang diserahkan kepada pembeli (customer), tetapi menimbulkan piutang dan barulah kemudian pada hari jatuh temponya terjadi aliran kas masuk. (Hadri Mulya, 2013:165)

Pada PT. Industri Telekomunikasi Indonesia (Persero), perusahaan lebih banyak melakukan penjualan kepada pelanggan secara kredit, karena pembayaran untuk pembeliaan barang dapat ditunda.

Perusahaan mempunyai sistem yang memudahkan perusahaan dalam melaksanakan kegiatannya. Hal yang perlu diperhatikan dalam penerapan sistem informasi di sebuah perusahaan

tersebut adalah kesesuaian dan kecocokan antara sistem itu sendiri dengan aktivitas perusahaan. Sistem Informasi Akuntansi dibangun dengan tujuan utama untuk mengolah data keuangan yang berasal dari berbagai sumber menjadi informasi yang diperlukan oleh berbagai macam pemakai baik internal maupun eksternal. (Jogiyanto, 2010).

Salah satu fungsi dari sistem informasi akuntansi bagi perusahaan adalah memberikan pengaruh kinerja perusahaan dalam pengoperasian data akuntansi untuk menjadikan sistem informasi tersebut sebagai informasi yang berkualitas secara efektif dan efisien.

Perusahaan yang menerapkan sistem informasi mampu berkompetisi dengan perusahaan lainnya melalui sistem informasi. Dan produktivitas suatu perusahaan dapat ditingkatkan. Salah satunya adalah Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, Sistem Informasi Akuntansi Penjualan adalah suatu sistem informasi yang mengorganisasikan serangkaian prosedur dan metode yang dirancang untuk menghasilkan, menganalisa, menyebarkan dan memperoleh informasi guna mendukung pengambilan keputusan mengenai penjualan. (Azhar Susanto,2013:5)

PT. Industri Telekomunikasi Indonesia (Persero) adalah sebuah Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang sekarang berubah menjadi Badan Usaha Milik Negara Industri Strategis (BUMNIS) yang berada di bawah Badan Pengelola Industri Strategis (BPIS) yang bergerak dalam bidang peralatan telekomunikasi. PT. Industri Telekomunikasi Indonesia (Persero) merupakan salah satu badan yang berdiri sendiri dengan status perusahaan perseroan yang menjelma melakukan kegiatan dengan perusahaan telekomunikasi.

Pencatatan transaksi penjualan tunai dan penjualan kredit di PT. Industri Telekomunikasi Indonesia (Persero) telah terkomputerisasi dengan menerapkan Sistem Informasi Akuntansi dengan *flatfrom ERP (Enterprise Resource Planing)*,"*Enterprise resource planning (ERP) are software packages that can be used for the core system necessary to support enterprise system.* Enterprise Resource Planing (ERP) adalah paket perangkat lunak yang dapat digunakan sebagai sistem inti untuk menyongkong sistem sebuah perusahaan. (Hery,2012:170). Salah satu jenis ERP yang sekarang diaplikasikan pada perusahaan yaitu *Berbasis (SAP system aplication and product in data processing)* INTI. Aplikasi SAP ini merupakan sistem yang memudahkan untuk mencatat semua transaksi penjualan yang merupakan hal yang sangat penting untuk perusahaan, serta mengetahui seberapa tingkat penerimaan perusahaan yang diperoleh dari penjualan yang dilakukan kepada pelanggan dan memudahkan pihak terkait mengawasi dan mendapatkan laporan mengenai aktivitas penjualan di perusahaan.

Keberhasilan suatu perusahaan pada umumnya dinilai berhasil dilihat dari kemampuannya dalam memperoleh laba. Dengan laba yang diperoleh, perusahaan akan dapat mengembangkan berbagai kegiatan, meningkatkan jumlah aktiva dan modal, serta dapat mengembangkan dan memperluas bidang usahanya. Untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan mengandalkan kegiatanya dalam bentuk penjualan, karena penjualan merupakan ujung tombak dalam kegiatan perusahaan sebagai penghasil dan sumber pendapatan.

Menurut Ibu Sudarmaningsih sebagai salah satu staf di Divisi Akuntansi PT. Industri Telekomunikasi Indonesia (Persero) menyatakan kendala yang dihadapi dalam penerapan sistem informasi akuntansi penjualan, terkadang perusahaan mengalami keterlambatan pada saat pengiriman barang/jasa kepada *customer,* karena adanya kesalahan dalam pengisian dokumen-dokumen yang disertakan dalam proses pengiriman barang. Sebagai akibat dari keterlambatan pengiriman barang tersebut perusahaan mengalami kerugian berupa sanksi yang telah disepakati sebelumnya.

Berdasarkan uraian diatas, dapat diketahui bahwa Perusahaan membutuhkan Sistem Informasi akuntansi penjualan yang baik, tepat dan sesuai dengan perkembangan informasi yang dibutuhkan oleh pihak ekstern maupun pihak intern perusahaan. Sistem informasi akuntansi penjualan dapat menunjang aktivitas penjualan operasional perusahaan sehari-hari, seerta untuk memenuhi kewajiban perusahaan dalam meningkatkan laba yang dapat tercapai. Maka penulis bermaksud mengangkat tema tersebut menjadi pokok bahasan pada tugas akhir ini. Adapun judul laporan Tugas Akhir yang akan disusun adalah "**Tinjauan Atas Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada Divisi Akutansi PT. Industri Telekomunikasi Indonesia (Persero)"**

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka penelitian yang akan dilakukan penulis mengenai penerapan sistem informasi akuntansi penjualan yaitu, terkadang perusahaan mengalami keterlambatan pada saat pengiriman barang/jasa kepada *customer,* karena adanya kesalahan dalam pengisian dokumen-dokumen yang disertakan dalam proses pengiriman barang. Sebagai akibat dari keterlambatan pengiriman barang tersebut perusahaan mengalami kerugian berupa sanksi yang telah disepakati sebelumnya.

1.3. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian diatas, penulis membuat rumusan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana Penerapan Sistem Informasi Akuntansi penjualan pada Divisi Akutansi PT. Industri Telekomunikasi Indonesia (Persero)
2. Bagaimana Dokumen - Dokumen dalam Penerapan Sistem Informasi Akuntansi penjualan pada Divisi Akutansi PT. Industri Telekomunikasi Indonesia (Persero).

1.4. Maksud dan Tujuan Penelitian

1.4.1 Maksud Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang diatas maka maksud dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi penjualan dan dokumen-dokumen dalam penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Industri Telekomunikasi Indonesia (Persero).

1.4.2 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian yang dilaksanakan pada PT. Industri Telekomunikasi Indonesia (Persero) sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui Penerapan Sistem Informasi Akuntasi Penjualan pada Divisi Akutansi PT. Industri Telekomunikasi Indonesia (Persero).
2. Untuk mengetahui dokumen – dokumen dalam Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada Divisi Akutansi PT. Industri Telekomunikasi Indonesia (Persero).

1.5 Kegunaan Penelitian

1.5.1 Kegunaan Praktis (Kegunaan Operasional)

1. Bagi Perusahaan

Dengan adanya penelitian ini dapat memberikan sumbangan pemikiran sebagai bahan masukan dan pertimbangan bagi perusahaan dalam menentukan kebijakan khususnya yang berkaitan dengan penerapan sistem informasi penjualan sehingga nantinya sistem informasi ini dapat membantu kegiatan perusahaan dalam proses melakukan pengolahan data penjualan menjadi lebih cepat, akurat, tepat waktu, dan efisien.

2. Bagi Pegawai

Membantu menyelesaikan aktivitas perusahaan dan menyelesaikan permaslahan yang ada di perusahaan, sehingga nantinya dapat berdampak

terhadap peningkatan kinerja para pegawai.

1.5.2 Kegunaan Akademis (Pengembangan Ilmu)

Kegunaan akademis dari penelitian yang dilakukan oleh penulis diantaranya:

1. **Bagi Pengembangan Ilmu Pengetahuan**
   Hasil penelitian ini diharapkan menjadi perbandingan antara teori-teori dari berbagai macam sumber ilmu yang ada dengan keadaan yang terjadi langsung dilapangan. Sehingga dengan adanya perbandingan tersebut dapat memberikan suatu karya penelitian baru yang dapat mendukung dalam pengembangan sistem informasi.
2. **Bagi Penulis**
   Menambah wawasan dan tambahan pengetahuan terutama yang berkaitan denganpenerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Industri Telekomunikasi Indonesia (Persero). Sebagai bahan latihan dan perbandingan secara langsung pengetahuan yang diperoleh selama perkuliahan.
3. **Bagi Pihak Lain**
   Dapat bermanfaat, memberikan pengetahuan dan menjadi referensi khususnyabagi pihak yang mengkaji topik-topik yang berkaitan dengan masalah bahasan dalam Tugas Akhir ini.

BAB II
TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Sistem

Sistem merupakan suatu kerangka dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan yang disusun sesuai dengan skema yang menyeluruh, untuk melakukan suatu kegiatan atau fungsi utama dari perusahaan, yang dihasilkan oleh suatu proses.

2.1.1 Pengertian Sistem

Pengertian sistem yang dikemukakan oleh **Azhar Susanto (2013:22)** adalah sebagai berikut:
"Sistem adalah kumpulan atau group dari sistem atau bagian atau komponen apapun baik phisik atau pun non phisik yang saling berhubungan satu sama lain dan bekerja sama secara harmonis untuk mencapai satu tujuan tertentu".

Sedangkan menurut **Yakub (2012:1)** yang mengartikan bahwa:
"Sistem adalah suatu jaringan kerja dari prosedur-prosedur yang berhubungan, terkumpul bersama-sama untuk melakukan suatu kegiatan atau tujuan tertentu".

Menurut **M.J Alexander (2014:2)** yang dialih bahasa oleh **Mardi** adalah:
"Suatu group dari beberapa elemen, baik berbentuk fisik maupun bukan fisik, yang menunjukan suatu kumpulan saling berhubungan di antaranya dan berinteraksi bersama menuju satu atau lebih tujuan, sasaran atau akhir dari sistem".

Dari beberapa pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa sistem merupakan kumpulan dari unsur atau bagian yang berhubungan dan bekerjasama untuk mencapai tujuan tertentu yang diinginkan. Unsur atau bagian tersebut bisa merupakan prosedur-prosedur atau subsistem-subsistem yang terkumpul dan diatur sedemikian rupa untuk mencapai suatu sistem yang diinginkan.

2.2. Informasi

Informasi merupakan hal pokok yang terdapat dalam organisasi. Bagian terpenting dari seluruh informasi yang dibutuhkan manajemen, khususnya manajemen perusahaan adalah informasi akuntansi.

2.2.1 Pengertian Informasi

Menurut **Sutarman (2012:14)** mengartikan informasi sebagai berikut:
"Informasi adalah sekumpulan fakta (data) yang diorganisasikan dengan cara tertentu sehingga mereka mempunyai arti bagi si penerima".

Sedangkan Menurut **Gordon B.Davis** yang dialih bahasa oleh **Mardi (2014:5)** menyatakan bahwa:

"Informasi adalah data yang telah diolah ke dalam suatu bentuk yang berguna bagi penerimanya dan nyata atau berupa nilai yang dapat dipahami di dalam keputusan sekarang maupun masa depan."

Dari kedua definisi diatas, dapat diambil kesimpulan bahwa informasi adalah data yang diolah kemudian menjadi bentuk yang lebih berguna dan lebih berarti sesuai dengan keperluan tertentu bagi yang menerimanya, menggambarkan suatu kejadian dan kesatuan nyata serta digunkan untuk pengambilan keputusan.

2.3. Sistem Informasi

Sistem informasi merupakan sebuah serangkaian prosedur dimana data dikumpulkan, diproses menjadi informasi dan didistribusikan kepada para pemakai. Sistem informasi menerima *output*, disebut sebagai transaksi, yang kemudian dikonversi melalui berbagai proses menjadi *output* informasi yang akan didistribusikan kepada para pemakai informasi.

2.3.1 Pengertian Sistem Informasi

Menurut Sutarman **(2012:13)** menyatakan Sistem Informasi sebagai berikut:

"Sistem Informasi merupakan mengumpulkan, memproses, menyimpan, menganalisis, menyebarkan, informasi untuk tujuan tertentu."

Sedangkan Menurut **Azhar Susanto (2013:52)** menyatakan bahwa adalah:

"Kumpulan dari sub-sub sistem baik phisik atau pun non phisik yang saling berhubungan satu sama lain dan bekerja sama secara harmonis untuk mencapai satu tujuan yaitu mengolah data menjadi informasi yang berguna."

Dari pengertian diatas dapat diambil kesimpulan bahwa sistem informasi merupakan gabungan dari komponen-komponen system dan subsistem-subsistem yang dimiliki perusahaan yang tersusun dengan baik yang bertujuan untuk menyediakan informasi yang berguna untuk dasar pengambilan keputusan yang tepat.

2.4. Akuntansi

Akuntansi merupakan proses pengidentifikasian, pengukur dan melaporkan informasi ekonomi untuk memungkinkan adanya penilaian-penilaian dan keputusan yang jelas dan tegas bagi mereka yang menggunakan informasi tersebut.

2.4.1 Pengertian Akuntansi

Menurut **Niswonger, Fess dan Warren** yang dialih bahasa oleh **Marianus Sinaga (2011:38)** menyatakan bahwa:

"Akuntansi adalah proses mengenali, mengukur, dan mengkomunikasikan informasi ekonomi untuk memperoleh pertimbangan dan keputusan yang tepat oleh pemakai informasi yang bersangkutan."

Sedangkan menurut **Rahman Putra** yang dikutip oleh **Suwarjono (2013:2)** menyatakan bahwa :

"Akuntansi dapat pula didefinisikan sebagai seni pencatatan, penggolongan, peringkasan, dan pelaporan transaksi yang bersifat keuangan yang terjadi dalam suatu perusahaan".

Dari definisi tersebut di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa:

1. Akuntansi merupakan suatu proses atau seni yang terdiri dari identifikasi, pengukuran dan pelaporan informasi ekonomi.
2. Informasi ekonomi yang dihasilkan akuntansi diharapkan berguna dalam pengambilan keputusan mengenai kesatuan usaha yang bersangkutan.

2.5 Sistem Informasi Akuntansi

Akuntansi merupakan bahasa bisnis yang menyediakan cara untuk menyajikan dan meringkas kejadian bisnis dalam bentuk informasi keuangan. Sistem informasi akuntansi dapat digunakan untuk mengambil keputusan yang tepat dalam berbagai situasi.

2.5.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi

Menurut **Wijayanto (2014:4)** yang dikutip oleh **Mardi** menyatakan bahwa:

"Sistem informasi akuntansi adalah susunan berbagai dokumen, alat komunikasi, tenaga pelaksana, dan berbagai laporan yang didesain untuk mentransformasikan data keuangan menjadi informasi keuangan."

Adapun menurut **Krismiaji (2010:3)** Sistem Informasi Akuntansi adalah:

"Sebuah sistem yang memproses data dan transaksi guna menghasilkan informasi yang bermanfaat untuk merencanakan, mengendalikan dan mengoprasikan bisnis."

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa Sistem Informasi Akuntansi adalah suatu sistem yang berfungsi untuk mengorganisir formulir, catatan dan laporan yang dikoordinasikan untuk menghasilkan informasi keuangan yang dibutuhkan dalam pembuatan keputusan manajemen dan pimpinan perusahaan dan dapat memudahkan pengelolaan perusahaan.

2.6. Penjualan

Keberhasilan suatu perusahaan pada umumnya dinilai berhasil dilihat dari kemampuannya dalam dalam memperoleh laba. Dengan laba yang diperoleh, perusahaan akan dapat mengembangkan berbagai kegiatan, meningkatkan jumlah aktiva dan modal serta dapat mengembangkan dan memperluas bidang usahanya. Untuk mencapi tujuan tersebut, perusahaan mengandalkan kegiatannya dalam bentuk penjualan semakin besar volume penjualan semakin besar pula laba yang akan diperoleh perusahaan.

2.6.1 Pengertian Penjualan

Definisi Penjualan menurut **Leny Sulistiyowati (2010:270)** adalah sebagai berikut :

"Penjualan adalah pendapatan yang berasal dari penjualan produk perusahaan, disajikan setelah dikurangi potongan penjualan dan retur penjualan".

Menurut **Mulyadi (2010:202)** mengemukakan pengertian penjualan adalah:

"Penjualan adalah kegiatan yang terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, baik kredit maupun tunai".

Sedangkan menurut **Hery (2011:123)** menyatakan bahwa:

"Penjualan merupakan total jumlah yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dagangan yang dijual perusahaan, baik meliputi penjualan tunai, maupun penjualan secara kredit."

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa penjualan merupakan aktivitas memperjualbelikan barang dan jasa kepada konsumen.

2.6.2 Pengertian Penjualan Tunai

Menurut **L.M. Samryn (2014:249)** mendefinisikan bahwa:

"Penjualan tunai merupakan penjualan yang direalisasikan dengan penerimaan kas pada saat penjualan".

Sedangkan menurut **Mulyadi (2013:455)** mengatakan bahwa:

"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."

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa, Penjualan tunai terjadi apabila penyerahan barang dan jasa segera diikuti dengan pembayaran dari pembelian. Keuntungan dari penjualan tunai adalah hasil dari penjualan tersebut terealisasi dalam bentuk kas yang diperoleh perusahaan.

2.6.2.1 Prosedur Penjualan Tunai

Menurut **Mulyadi (2013:469)** adapun prosedur yang membentuk sistem dalam sistem penjualan tunai adalah sebagai berikut:

a. Prosedur Order Penjualan
   Dalam proses order penjualan, bagian *order* penjualan berperan dalam menerima *order* dari pembeli, mengisi faktur penjualan tunai sebanyak 3 lembar yang akan didistribusikan masing-masing satu kepada pembeli sebagai bukti pembayaran ke bagian kassa, dikirimkan ke bagian gudang dan untuk bagian *order* penjualan sendiri sebagai arsip dokumentasi yang akan

disimpan menurut nomor urut faktur.

b. Prosedur Penerimaan Kas
   Penerimaan kas dilakukan oleh bagian kassa bersamaan setelah menerima faktur penjualan tunai dari bagian *order* penjualan tunai dari pembeli sekaligus mengoperasikan mesin *cash register* sehingga menghasilkan bukti *cash register* yang akan ditempelkan pada faktur yang telah dibubuhkan cap lunas dan diserahkan kembali kepada pembeli untuk kepentingan pengambilan barang ke bagian pengiriman barang.
c. Prosedur Pembungkusan dan Penyerahan Barang
   Proses penyiapan barang ditangani oleh bagian gudang setelah menerima faktur penjualan tunai dari bagian order penjualan sesuai dengan kuantitas yang sebenernya sekaligus pencatatannya kedalam kartu gudang yang akan diserahkan ke bagian pengiriman.
d. Prosedur Pencatatan Penjualan Kas/Tunai
   Pencatatan kas ditangani oleh departemen akuntansi dalam jurnal penjualan dan penerimaan kas setelah menerima faktur penjualan tunai yang dilampiri oleh pita register kas dari bagian pengiriman barang.

2.6.3 Penjualan Kredit

Pengertian Penjualan menurut **Mulyadi (2013:201)** adalah sebagai berikut:

"Penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan *order* yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut."

Sedangkan menurut **L.M. Samryn (2014:250)** adalah sebagai berikut:

"Penjualan kredit adalah penjualan yang direalisasikan dengan timbulnya tagihan atau piutang kepada pihak pembeli".

Kesimpulan dari definisi diatas bahwa aktivitas penjualan kredit penjualan kredit adalah suatu transaksi antara antara perusahaan dengan pembeli, mengirimkan barang sesuai dengan *order* serta perusahaan mempunyai tagihan sesuai jangka waktu tertentu yang mengakibatkan timbulnya suatu piutang dan kas aktiva perusahaan dengan pembeli, dan penjualan kredit tidak dapat segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang dan barulah kemudian pada hari jatuh temponya terjadi aliran kas masuk.

2.6.3.1 Prosedur Penjualan Kredit

Menurut **V.Wiratna (2015:80)** adapun prosedur yang membentuk sistem dalam sistem penjualan kredit adalah sebagai berikut:

a. Prosedur Order Penjualan
   Dalam prosedur ini, fungsi penjualan menerima order dari pembeli.
b. Prosedur Persetujuan Kredit
   Dalam prosedur ini, bagian penjualan meminta persetujuan kredit pada bagian kredit yaitu pada bagian keuangan.
c. Prosedur Pengiriman
   Dalam prosedur ini, bagian pengiriman mengirimkan barang pada pembeli sesuai dengan surat order pengiriman.
d. Prosedur Faktur/Penagihan
   Dalam prosedur ini, bagian penagihan membuat faktur penjualan dan dikirim pada pembeli.
e. Prosedur Pencatatan Akuntansi
   Dalam prosedur ini, bagian akuntansi membuat kartu piutang berdasarkan faktur penjualan.

2.7. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Transaksi penjualan terjadi apabila ada perpindahan hak kepemilikan produk dari pihak penjual kepada pihak pembeli. Transaksi tersebut dilaksanakan dalan suatu istem informasi akuntansi yang menangani

transaksi penjualan sampai dengan pelaporan hasil transaksi tersebut kepada pihak-pihak yang memerlukan informasi tersebut.

Dilihat dari kondisi diatas, penjualan memerlukan sistem informasi akuntansi penjualan yang memahami transaksi penjualan, baik yang melaksanakan transaksi maupun pencatatan dan pelaporan hasil transaksi.

2.7.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Menurut **Mulyadi (2010:205)** menyatakan bahwa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan adalah:

"Suatu sistem informasi yang mengorganisasikan serangkaian prosedur dan metode yang dirancang untuk menghasilkan, menganalisa, menyebarkan dan memperoleh informasi guna mendukung pengambilan keputusan mengenai penjualan."

Sedangkan Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan menurut **La Midjan dan Azhar Susanto (2013:5)** adalah sebagai berikut :

"Sistem informasi akuntansi penjualan adalah kerangka kerja dalam sumber daya manusia, alat, metode dan kesemuanya itu dikoordinasikan untuk mengolah data penjualan menjadi informasi penjualan yang berguna bagi pihak-pihak yang membutuhkannya."

Dari definisi diatas disimpulkan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan adalah sebuah sistem yang menghasilkan informasi laporan keuangan yang bermanfaat bagi penerimanya sebagai dasar dalam mengambil keputusan yang berkaitan dengan maslah keuangan pada perusahaan yang diperoleh dari penerimaan atas pemindahan hak milik barang atau jasa yang sesuai dengan harga yang telah disepakati bersama.

2.7.1.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai

Menurut **V. Wiratna Sujarweni (2015:79)** Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai adalah **:**

"Sistem informasi akuntansi penjualan tunai adalah Sistem yang diberlakukan oleh perusahaan dalam menjual barang dengan cara mewajibkan pembeli untuk melakukan pembayaran harga terlebih dahulu sebelum barang diserahkan pada pembeli".

Menurut **Mulyadi (2010:199)** pengertian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai adalah :

"Sistem informasi akuntansi penjualan tunai adalah suatu jaringan prosedur yang terdiri dari formulir-formulir, catatan-catatan, dan laporan yang terkoordinir dan terdapat komponen bangunan sistem yaitu input, model, output, teknologi, basis data dan pengendalian, sehingga mampu menyediakan informasi mengenai penjualan".

Dari uraian diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan tunai adalah kerangka kerja dalam sumber daya manusia, alat, metode dan kesemuanya itu dikoordinasikan untuk mengolah data penjualan menjadi informasi penjualan yang berguna bagi pihak-pihak yang membutuhkannya.

2.7.1.2 Dokumen-Dokumen Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai

Menurut **Mulyadi (2010:463)** dokumen-dokumen yang digunakan dalam Sistem Informasi Akuntansi PenjualanTunai adalah :

a. Faktur penjualan tunai, dokumen ini digunakan untuk merekam berbagai informasi yang diperlukan oleh manajemen mengenai transaksi penjualan tunai. Faktur penjualan tunai diisi oleh fungsi penjualan.
b. Pita register kas, dokumen ini merupakan bukti penerimaan kas yang dikeluarkan oleh fungsi kas dan merupakan dokumen pendukung faktur penjualan tunai yang dicatat dalam jurnal penjualan.
c. *Credit card sales slip,* bagi perusahaan yang menjual barang atau jasa, dokumen ini diisi oleh fungsi kas dan berfungsi sebagai alat untuk menagih uang tunai dari bank yang mengeluarkan kartu kredit, untuk transaksi

penjualan yang telah dilakukan kepada pemegang kartu kredit.

d. *Bill of lading,* dokumen ini merupakan bukti penyerahan barang dari perusahaan penjualan barang kepada perusahaan angkutan umum.
e. Faktur penjualan *cash on delivery (COD),* dokumen ini digunakan untuk merekam penjualan *cash on delivery (COD).*

2.7.2 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

Menurut **V. Wiratna Sujarweni (2015:89)** Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit adalah **:**

"Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit adalah sistem penjualan dimana pembayarannya dilakukan setelah barang diterima pembeli. Jumlah dan jatuh tempo pembayarannya disepakati oleh kedua pihak".

Sedangkan menurut **Mulyadi (2010: 210)** Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit yaitu:

"penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut**."**

Dari definisi diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa dalam system akuntansi penjualan terdapat unsur-unsur yang mendukung dan kesemua unsur tersebut diorganisasi sedemikian rupa dalam sebuah sistem akuntansi yang disebut sistem informasi akuntansi penjualan kredit.

2.7.2.1 Dokumen dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

Menurut **Mulyadi (2010:41)** Dokumen yang digunakan dalam transaksi penjualan kredit dibagi menjadi dua golongan yaitu:

1. dokumen sumber *(suorce documents)* yang merupakan dokumen yang dipakai sebagai dasar pencatatan kedalam catatan akuntansi, dan
2. dokumen pendukung(*corroborating documents* atau dokumen penguat) yang merupakan dokumen yang dipakai untuk membuktikan validitas terjadinya transaksi.

BAB III
OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian

Objek penelitian merupakan sasaran untuk mendapatkan suatu data. Sesuai dengan pendapat **Sugiyono (2012:38)** mendefinisikan objek penelitian sebagai berikut:

"Objek penelitian adalah segala sesuatu yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut, kemudian ditarik kesimpulannya".

Menurut **Iwan Satibi (2011:74)** pengertian objek penelitian adalah :

"Objek penelitian secara umum akan menetapkan atau menggambarkan wilayah penelitian atau sasaran penelitian secara komperhensif, yang meliputi karakteristik wilayah, sejarah perkembangan, struktur organisasi, tugas pokok dan fungsi lain-lain sesuai dengan pemetaan wilayah penelitian yang dimaksud".

Adapun pengertian objek penelitian menurut **Supriati (2012:38)** objek penelitian adalah sebagai berikut:

"Objek penelitian adalah variabel yang diteliti oleh peneliti ditempat penelitian dilakukan".

Dari definisi diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa objek penelitian adalah sasaran untuk mendapatkan data baik tentang apa ataupun siapa dengan tujuan dan manfaat tertentu.

Objek penelitian merupakan sasaran untuk mendapatkan tujuan tertentu mengenai suatu hal yang akan dibuktikan secara objektif untuk mendapatkan data sesuai tujuan dan kegunaan tertentu. Adapun objek penelitian yang penulis teliti adalah Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada Divisi Akuntansi PT. Industri Telekomunikasi Indonesia (Persero) Bandung yang beralamat di JL. Moch Toha No 77 Bandung.

3.2 Metode Penelitian

Metode penelitian adalah suatu teknik atau cara mencari, memperoleh,

mengumpulkan, mencatat data, baik primer maupun sekunder yang dapat digunakan untuk keperluan menyusun karya ilmiah dan kemudian menganalisis faktor-faktor yang berhubungan dengan pokok permasalahan sehingga akan didapat suatu kebenaran atau data yang diperoleh.

Menurut **Iwan Satibi (2011:75)**, menjelaskan metode penelitian adalah sebagai berikut:

"Secara substantif, metode penelitian cenderung menunjukkan pada tipe atau model penelitian yang akan digunakan oleh penelitian."

Menurut **Umi Narimawati (2010:29)** metode penelitian adalah :

"Cara peneliti yang digunakan untuk mendapatkan data untuk mencapai tujuan tertentu".

Dengan demikian dari penjelasan tersebut diatas, maka dapat disimpulkan bahwa metode penelitian adalah cara sebuah aktivitas ilmiah untuk menganalisis dari hasil penelitian yang terdiri dari beberapa tahap untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu.

Dalam melaksanakan penelitian ini, untuk memperoleh data dari fakta yang berkaitan dengan tujuan judul yang diambil dalam tugas akhir ini, penulis menggunakan metode deskriptif *(descriptive research),* yaitu mengungkapkan gambaran masalah yang terjadi saat penelitian ini berlangsung.

Menurut **Sugiyono (2010:29)** Metode Deskriptif adalah:

"Meode yang berfungsi untuk mendeskripsikan atau memberi gambaran terhadap objek yang diteliti melalui data atau sampel yang telah terkumpul sebagaimana adanya, tanpa melakukan analisis dan membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum".

Sedangkan menurut **Suharsimi Arikunto (2010:3)** pengertian dari metode deskriptifadalah:

"Metode Deskriptif adalah penelitian yang dimaksudkan untuk menyelidiki keadaan, kondisi, atau hal lain-lain yang sudah disebutkan, yang hasilnya dipaparkan dalam bentuk laporan penelitian".

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa metode penelitian deskriptif merupakan metode penelitian yang bertujuan untuk menyajikan gambaran lengkap mengenai suatu masalah dengan jalan mendeskripsikan sejumlah variabel yang berkenaan dengan masalah yang diteliti.

Dalam hal ini aktivitas yang dilakukan penulis adalah menggambarkan atau menguraikan secara jelas objek yang diteliti mengenai Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada Divisi Akuntansi PT. Industri Telekomunikasi Indonesia (Persero) Bandung, dengan tujuan untuk mendapatkan gambaran mengenai masalah yang diteliti tersebut.

3.2.1 Teknik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data merupakan suatu bentuk pengumpulan data yang bertujuan menggambarkan dan memaparkan keadaan yang ada di perusahaan.

Menurut **Sugiyono (2013:27)** menyatakan bahwa :

"Metode pengumpulan data adalah penelitian lapangan *(Field Research),* dilakukan dengan cara mengadakan peninjauan langsung pada instansi yang menjadi objek untuk mendapatkan data primer dan sekunder".

Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan oleh penulis sebagai berikut :

1. Studi Kepustakaan *(Library Research)*

   Penelitian ini dilakukan dengan mengumpulkan data-data dari berbagai bahan pustaka yang relavan dan referensi lain yang berhubungan dengan materi yang akan dikaji.
2. Studi Lapangan *(Field Research)*

   Penelitian ini melakukan pengumpulan data dengan:

   a. Observasi (Pengamatan)

      Menurut **Jonathan Sarwono dan Ely Suhayati (2010:66):**

      "Observasi pada dasarnya merupakan kegiatan sehari hari yang sering dilakukan, metode observasi dapat

dilakukan dengan didasarkan pada struktur, kerahasiaan, latar, administrasi."

Menurut **Yvonne Agustine (2013:56)** menyatakan bahwa :

"Teknik ini menuntut adanya pengamatan dari penulis baik secara langsung maupun tidak langsung terhadap objek penelitiannya. Instrumen yang dipakai dapat berupa panduan pengamatan".

Dari pengertian diatas penulis menyimpulkan bahwa Observasi adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mempelajari dan mengadakan pengamatan secara langsung kedalam perusahaan untuk mendapatkan bukti-bukti yang dapat mendukung dan melengkapi hasil penelitian di Divisi Akuntansi PT. Industri Telekomunikasi Indonesia (Persero) Bandung.

b. Wawancara *(Interview)*

Menurut **Tony wijaya (2013:21)** Pengertian wawancara adalah:

"Wawancara adalah pengumpulan data dengan mengajukan pertanyaan langsung kepada responden untuk memperoleh informasi verbal dari responden".

Menurut **Ulber Silalahi (2012:312)** menyatakan bahwa :

"Wawancara merupakan percakapan yang berlangsung secara sistematis dan terorganisasi yang dilakukan oleh peneliti sebagai pewawancara *(interviewer)* dengan sejumlah orang sebagai responden atau yang diwawancara *(interviewer)* untuk mendapatkan sejumlah informasi yang berhubungan dengan masalah yang diteliti".

Dari pendapat diatas penulis dapat menyimpulkan bahwa wawancara merupakan pengumpulan data berupa sebuah tanya jawab secara langsung antara penulis dan pihak yang berhubungan dengan objek yang sedang diteliti. Wawancara ini di lakukan di PT. Industri Telekomunikasi Indonesia (Persero) Bandung, tepatnya di Divisi Akuntansi langsung dengan Ibu Sudarmaningsih.

c. Dokumentasi *(Documentation)*

Menurut **Suharsimi Arikunto (2010:274)** pengertian Dokumentasi adalah:

"Dokumentasi adalah mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notule rapat, lengger, agenda dan sebagainya".

3.2.2 Sumber Data

Sumber data yang dimaksud dalam penelitian adalah subjek dari mana data tersebut dapat diperoleh dan memiliki informasi kejelasan tentang bagaimana mengambil data tersebut dan bagaimana data tersebut diolah. Sumber data yang diperoleh penulis merupakan data yang didapat langsung dari Divisi Akuntansi PT. Industri Telekomunikasi Indonesia (Persero) Bandung.

Yang dimaksud sumber data penelitian menurut **Suharsimi Arikunto (2010:172):**

"Sumber data adalah subjek dari mana data dapat diperoleh".

Sumber data terbagi menjadi dua bagian yaitu data primer dan data sekunder :

1. Data Primer

Pengertian Data Primer Menurut **Nyoman Dantes (2012:28)** adalah sebagai berikut :

"Data primer merupakan data yang didapat dari sumber pertama baik dari individu atau perseorangan seperti hasil dari wawancara yang biasa dilakukan oleh peneliti".

Sedangkan Menurut **Suharsimi Arikunto (2013:172),** pengertian data primer adalah :

"Data primer adalah data yang dikumpulkan melalui pihak pertama, biasanya dapat melalui wawancara, jejak pendapat dan lain-lain".

Dari pengertian di atas penulis dapat menyimpulkan bahwa sumber data primer merupakan data yang langsung dapat dan disajikan sebagai sumber dari penelitian dan pengamatan secara langsung pada objek atau perusahaan tempat penulis melakukan penelitian, dimana dilakukan dengan cara penelitian lapangan melalui observasi dan wawancara melalui pihak perusahaannya langsung.

2. Data Sekunder

Menurut **Ulber Silalahi (2012:289)** mengemukakan bahwa sumber data sekunder adalah:

"Data yang dikumpulkan dari tangan kedua atau dari sumber-sumber lain yang telah tersedia sebelum penelitian dilakukan".

Sedangkan menurut **Husein Umar (2011:42)** data sekunder adalah :

"Data sekunder merupakan data primer yang telah diolah lebih lanjut data disajikan baik oleh pihak pengumpul data primer atau oleh pihak lain".

Dari pengertian di atas penulis dapat menyimpulkan bahwa sumber data sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung atau melalui sumber lain yang sudah tersedia sebelum penulis melakukan penelitian. Yang dikategorikan sebagai data sekunder, yaitu melalui buku-buku mengenai sistem informasi akuntansi penjualan.

BAB IV
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

Hasil penelitian yang penulis dapatkan dari Divisi Akuntansi PT. Industri Telekomunikasi Indonesia (Persero) khususnya dalam bab IV ini, adalah data tentang sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi,uraian tugas dari struktur organisasi, aktivitas perusahaan, penerapan sistem informasi akuntansi penjualan serta dokumen yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi penjualan yang dilakukan oleh PT. Industri Telekomunikasi Indonesia (Persero).

4.2 Pembahasan

4.2.1 Analisis atas Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada Divisi Akuntansi PT.Industri Telekomunikasi Indonesia (Persero)

Menurut **Mulyadi** prosedur yang membentuk sistem dalam sistem penjualan tunai adalah sebagai berikut:

a. Adanya Prosedur Order Penjualan
b. Adanya Prosedur Penerimaan Kas
c. Adanya Prosedur Pembungkusan dan Penyerahan Barang, dan
d. Adanya Prosedur Pencatatan Penjualan Kas/Tunai

Hasil analisis yang diperoleh dari Divisi Akuntansi PT.Industri Telekomunikasi Indonesia (Persero) bahwa kegiatan dalam penerapan sistem informasi akuntansi penjualan dimulai dengan menerbitkan PO/SPK/KTR (*Purchase Order*/ Surat Perintah Kerja /Kontrak) yang dilakukan oleh Divisi Pemasaran, proses selanjutnya berupa pengadaan barang yang dilakukan oleh Divisi Logistik, kemudian dilakukan proses perakitan barang dan dinstalasi oleh Divisi Operasi, setelah instalasi selesai, dilakukan pengiriman kepada *customer*, terbitlah BAST (Berita Acara Serah Terima), berikutnya *customer* melakukan pembayaran kepada pihak

perusahaan. Adapun untuk proses pembayaran setelah proyek diselesaikan, dilakukan oleh Divisi Keuangan yang mengeluarkan dokumen tanda pembayaran, dan untuk pencatatan transaksi dari proyek tersebut dilakukan oleh Divisi Akuntasi. Dalam melakukan pencatatan Penjualan tunai Divisi akuntansi pada PT.Industri Telekomunikasi Indonesia (Persero) sudah terkomputerisasi dengan menggunakan sistem *flatfrom* ERP *(Enterprise Resource Planning)* berbasis *SAP (System Application and Product in Data Processin)*yang memudahkan untuk mencatat semua transaksi penjualan dan mempercepat kinerja karyawan untuk menghasilkan laporan keuangan.

Sedangkan menurut **V.Wiratna** adapun prosedur yang membentuk sistem dalam sistem penjualan kredit adalah sebagai berikut:

a. Adanya Prosedur Order Penjualan
b. Adanya Prosedur Persetujuan Kredit
c. Adanya Prosedur Pengiriman
d. Adanya Prosedur Faktur/Penagihan
e. Adanya Prosedur Pencatatan Akuntansi

Pada penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit, sistem yang digunakan sama dengan sistem informasi akuntansi penjualan tunai, adapun yang membedakannya berupa adanya DP*(Down Payment)* melalui kesepakatan antara *customer* dan Divisi Pemasaran setelah PO/SPK/KTR (*Purchase Order* / Surat Perintah Kerja /Kontrak dilakukan. Selanjutnya *customer* melakukan pembayaran sesuai dengan termin yang sesuai dengan kontrak penjualan kepada Divisi Keuangan, didalam kontrak tersebut ada syarat pelunasan yang harus dipenuhi berupa pembayaran sesuai dengan tanggal jatuh tempo yang telah ditentukan sebelumnya. Divisi Keuangan juga melakukan proses penagihan kepada *customer* sesuai dengan faktur tagihan yang telah dikeluarkan.

Berdasarkan teori dan hasil penelitian yang telah diteliti oleh penulis pada PT.Industri Telekomunikasi Indonesia (Persero) bahwa penerapan sistem informasi akuntansi penjualan sudah sesuai dengan teori yang ada dan proses nya pun sudah berjalan dengan baik. Namun dalam penerapan sistem informasi akuntansi penjualan tunai dan penjualan kredit adanya hambatan yaitu, terkadang perusahaan mengalami keterlambatan pada saat pengiriman barang/jasa kepada *customer,* karena adanya kesalahan dalam pengisian dokumen-dokumen yang disertakan dalam proses pengiriman barang. Adapun dokumen yang disertakan dalam proses pengiriman yaitu, *Purchase Order* (Pesanan Penjualan) dan SPPB/J (Surat Permintaan Penawaran Barang/Jasa). Kesalahan pengisian dokumen yang sering terjadi diantaranya kesalahan dalam memasukan jenis *order*, harga, tanggal dan ketidaklengkapan tanda tangan pihak terkait. Sebagai akibat dari keterlambatan pengiriman barang/jasa tersebut perusahaan mengalami kerugian berupa sanksi yang telah disepakati sebelumnya dan menurunnya nama baik perusahaan.

4.2.2 Analisis Dokumen – dokumen dalam Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT.Industri Telekomunikasi Indonesia (Persero)

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan penulis pada PT.Industri Telekomunikasi Indonesia (Persero) yang terletak di Jl. Moch Toha No.77 Bandung,pada Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan yang diterapkan oleh perusahaan sudah cukup baik.

Penjelasan Menurut **Mulyadi** dokumen-dokumen yang digunakan dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai adalah :

a. Adanya Faktur penjualan tunai.
b. Adanya Pita register kas
c. Adanya *Credit card sales slip*
d. Adanya *Bill of lading*

e. Adanya Faktur penjualan *cash on delivery (COD)*

Sedangkan penjelasan menurut **Mulyadi** Dokumen yang digunakan dalam transaksi penjualan kredit dibagi menjadi dua golongan yaitu:

1. Adanya dokumen sumber *(suorce documents), dan*
2. Adanya dokumen pendukung (*corroborating documents* atau dokumen penguat)

Adapun Analisis dokumen-dokumen yang digunakan dalam penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT.Industri Telekomunikasi Indonesia (Persero), penjualan tunai maupun penjualan kredit telah menggunakan dokumen-dokumen yang sama, terdiri dari Pesanan Penjualan (*Purchase Order),* BAST (Berita Acara Serah Terima) dan *Invoice* (Faktur).

Berdasarkan teori dan hasil penelitian yang telah diteliti oleh penulis pada PT.Industri Telekomunikasi Indonesia (Persero) bahwa dokumen-dokumen dalam penerapan sistem informasi akuntansi penjualan, belum sepenuhnya sesuai dengan teori. Karena ada beberapa dokumen-dokumen yang tidak dipergunakan di perusahaan diantaranya, Pita register kas, *Credit card sales slip*, *Bill of lading,* Faktur penjualan *cash on delivery (COD).* Meskipun ada perbedaan tersebut, keberadaan dokumen – dokumen diatas, sudah dibuat sesuai kebutuhan perusahaan.

BAB V
KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah penulis lakukan di PT.Industri Telekomunikasi Indonesia (Persero). Penulis mempelajari dari pembahasan hasil penelitian, maka dapat menarik beberapa kesimpulan, yaitu sebagai berikut:

1. Penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada PT.Industri Telekomunikasi Indonesia (Persero) dimulai dari prosedur penjualan yang diawali dari adanya *order* dari *customer*, yang kemudian order tersebut dikerjakan oleh divisi terkait yaitu Divisi Manajemen Proyek, Divisi Operasi dan Divisi Logistik, yang selanjutnya setelah barang selesai dilakukan perakitan kemudian barang dikirimkan ke *customer*. Namun dalam proses pengiriman terkadang perusahaan mengalami keterlambatan pada saat pengiriman barang/jasa kepada *customer,* karena adanya kesalahan dalam pengisian dokumen-dokumen yang disertakan dalam proses pengiriman barang. Sebagai akibat dari keterlambatan pengiriman barang/jasa tersebut perusahaan mengalami kerugian berupa sanksi yang telah disepakati sebelumnya dan menurunnya nama baik perusahaan. Jadi dapat disimpulkan bahwa penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada PT.Industri Telekomunikasi Indonesia (Persero) sudah sesuai dengan teori yang ada dan sesuai dengan sistem yang telah ditetapkan oleh pihak perusahaan dan prosesnya pun berjalan dengan baik.
2. Dokumen-dokumen yang digunakan dalam penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT.Industri Telekomunikasi Indonesia (Persero), penjualan tunai maupun penjualan kredit menggunakan dokumen-dokumen yang terdiri dari Pesanan Penjualan (*Purchase Order),* BAST (BeritaAcaraSerahTerima) dan *Invoice* (Faktur). Namun ada beberapa dokumen-dokumen yang tidak dipergunakan di perusahaan diantaranya, Pita register kas, *Credit card sales slip*, *Bill of lading,* Faktur

penjualan *cash on delivery (COD)*. Dapat disimpulkan bahwa dokumen dokumen dalam penerapan sistem informasi akuntansi penjualan belum sepenuhnya sesuai dengan teori. Namun dokumen-dokumen yang digunakan oleh PT.Industri Telekomunikasi Indonesia (Persero) sudah sesuai dengan kebutuhan perusahaan.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang diuraikan diatas, maka penulis memberikan saran yang diharapkan dapat dijadikan suatu masukan kepada PT.Industri Telekomunikasi Indonesia (Persero) adalah sebagai berikut:

1. Agar aktivitas dalam penjualan dapat berjalan dengan baik, sebaiknya penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada PT.Industri Telekomunikasi Indonesia (Persero) terutama dalam proses pengiriman barang/jasa diberikan pengawasan yang lebih intensif untuk meminimalisir kesalahan dalam pengisian dokumen-dokumen yang diperlukan dalam proses pengiriman. Dan diperlukan adanya peningkatan kualitas sumber daya manusia melalui pembinaan dan pelatihan yang berkaitan dengan penerapan sistem informasi akuntansi penjualan.
2. Pada penerapan dokumen-dokumen sistem informasi akuntansi penjualan, untuk menghindari adanya kesalahan dalam pengisian dokumen sebaiknya dilakukan pengawasan yang lebih intensif dan diarsipkan dengan baik oleh pihak perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

Arikanto Suharsimi, 2013 .*Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*.Jakarta: Rineka Cipta

Diana Anastasia dan Lilis Setiawati, 2011. *Sistem Informasi Akuntansi, Perancangan, Proses dan Penerapan*. Edisi I. Yogyakarta: Andi Yogyakarta.

Ely Suhayati dan Sri Dewi Anggadini, 2010. *Akuntansi Keuangan.*Yogyakarta: Graha Ilmu

Griffin Ricky W. dan Ronald J. Ebbert, 2010. *Bisnis*. Jakarta: Erlangga

Hadri Mulya, 2013. *Memahami Akuntansi Dasar, Pendekatan teknis Siklus Akuntansi.* Edisi 3.

Hery, 2011. Akuntansi *: Aktiva, Utang, dan Modal*. Yogyakarta : Penerbit Gava Media

Hery, 2012. *Akuntansi dan rahasia dibaliknya.* Edisi Pertama. Jakarta: Bumi Aksara.

Husein Umar, 2013*. Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis*. Jakarta: Rajawali

Iwan Satibi, 2011. Metode *Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*. Jakarta: Rajawali Pers.

Jonathan Sarwono dan Ely Suhayati, 2010. *Riset Akuntansi Menggunakan SPSS*. Bandung: Graha Ilmu

Jogiyanto dan Hartono, 2010. *Analisis dan Desain Sistem Informasi*. Edisi III. Yogyakarta: Andi Offset

Krismiaji, 2010. *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi Ketiga. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN

La Midjan dan Azhar Susanto, 2011, *Sistem Informasi Akuntansi*. Bandung:Lembaga Informatika Akuntansi.

Leny Sulistiyowati, 2010. *Panduan Praktis Memahami Laporan*

Keuangan. Jakarta : PT Elex Media Komputindo.

Lilis Puspitawati dan Sri Dewi Anggadini, 2011. *Sistem Informasi Akuntansi*, Cetakan Pertama. Graha Ilmu. Yogyakarta.

L.M.Samryn, 2012. *Pengantar Akuntansi, Mudah Membuat Jurnal Dengan Pendekatan Siklus Transaksi*. Edisi 2. Jakarta : PT RajaGrafindo Persada.

Mardi, 2014. Sistem Informasi Akuntansi . Cetakan Kedua. Bogor : Penerbit Ghalia Indonesia

Mulyadi, 2010. *Sistem Akuntans*i. Edisi Ketiga. Jakarta : Penerbit Salemba Empat.

Mulyadi, 2013. *Sistem Akuntansi.* Cetakan Kelima. Jakarta: Salemba Empat

M. Nafarin, 2012. *Penganggaran Perusahaan*, Salemba Empat. Jakarta.

Sugiyono, 2012. *Metode Penelitian.* Bandung: Alfabeta.

Sugiyono, 2013 .*Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan Kombinasi (Mixed Methods)* . Bandung :Alfabeta.

Suharsimi Arikunto, 2010. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.

Supriati, 2012. *Metodologi Penelitian*. Mataram: Yayasan Cerdas Press

Susanto Azhar, 2013. *Sistem Informasi Akuntansi*. Bandung: Lingga Jaya

Sutarman, 2012. *Pengantar Teknologi Informasi*. Jakarta :Bumi Aksara

Tata Sutabri, 2012. " *Konsep Dasar Informasi*" :Yogyakarta: Andi.

Tony Wijaya, 2013. *Metodologi Penelitian Ekonomi & Bisnis Teori & Praktik.* Yogyakarta: Graha Ilmu.

Ulber Silalahi, 2012. *Metode Penelitian Sosial*. Bandung: PT. Refika Aditama

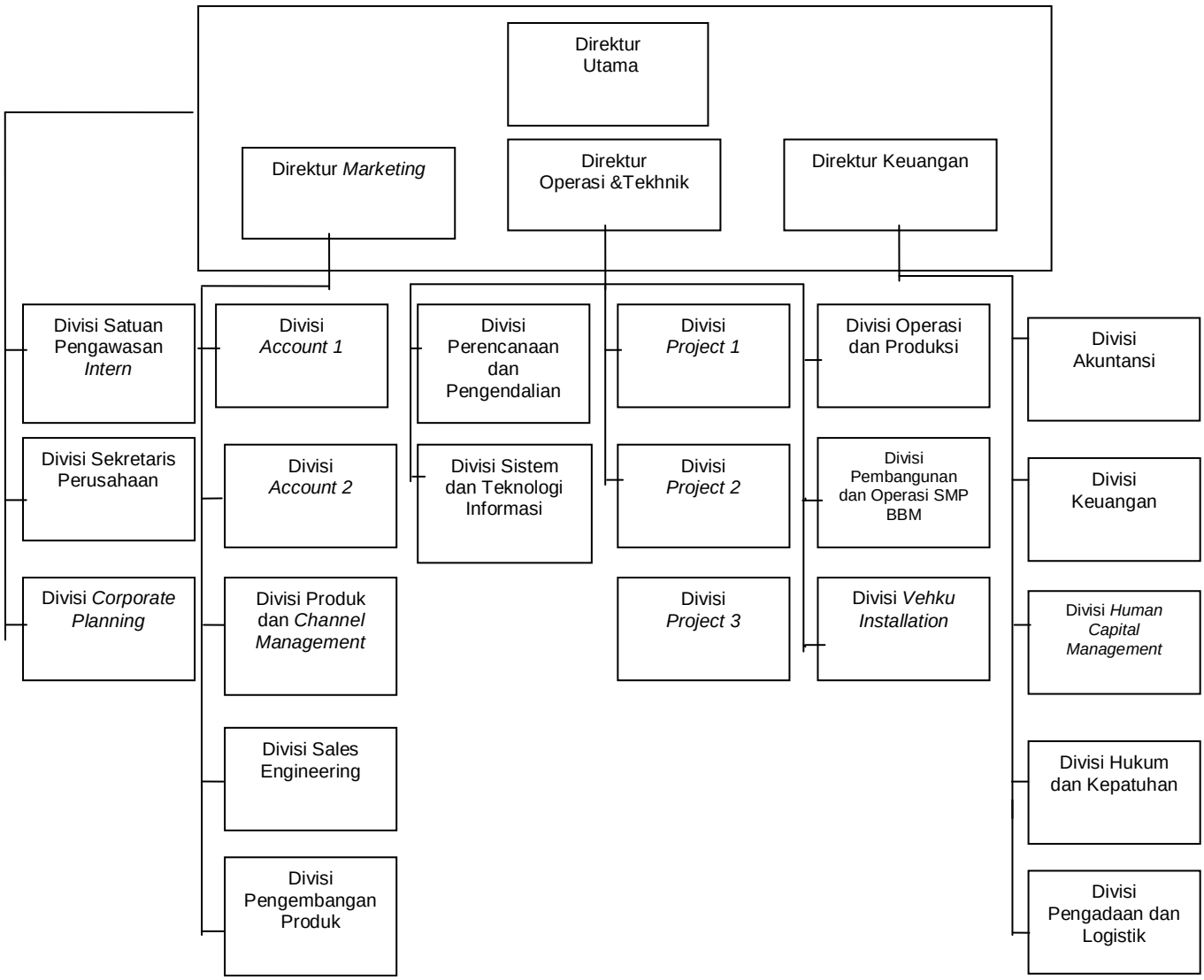
Umi Narimawati, Sri Dewi anggadini, dan Linna Ismawati, 2010. *Penulisan Karya Ilmiah.* Bekasi : Genesis.

V.Wiratna Sujarweni, 2015. *Sistem Akuntansi.* Cetakan Pertama. Yogyakarta Penerbit : Pustaka Baru Press

Yakub, 2012. *Pengantar Sistem Informasi*, Yogyakarta: Graha Ilmu.

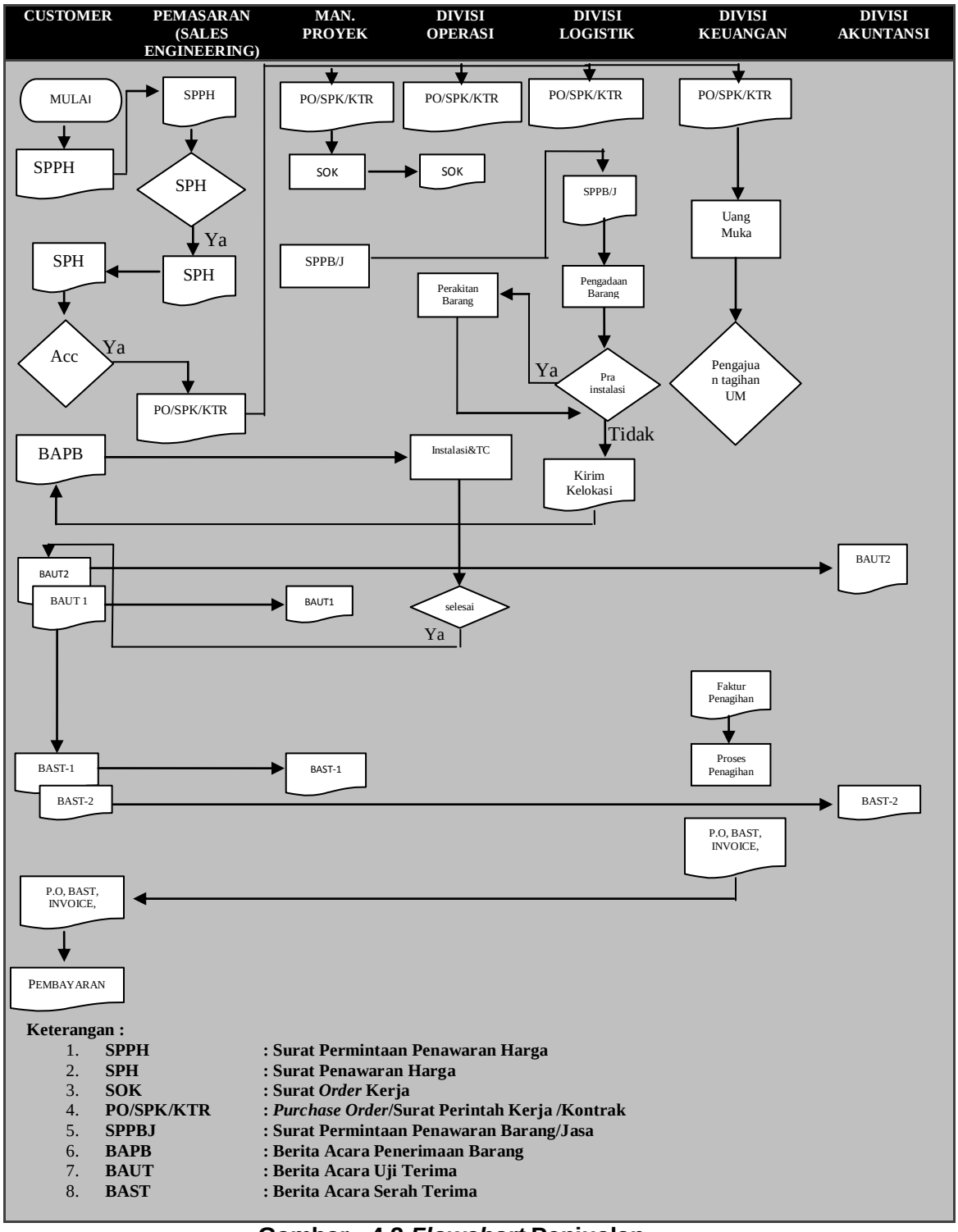
Yvonne Agustine, 2013*, "Metodologi Penelitian Bisnis dan Akuntansi",* Dian Rakyat, Jakarta.

Struktur Organisasi PT. Industri Telekomunikasi Indonesia (Persero)



Gambar 4.2 Struktur Organisasi PT.Industri Telekomunikasi Indonesia (Persero)

Sumber :PT.Industri Telekomunikasi Indonesia,2015



Keterangan :

1. **SPPH** : **Surat Permintaan Penawaran Harga**
2. **SPH** : **Surat Penawaran Harga**
3. **SOK** : **Surat *Order* Kerja**
4. **PO/SPK/KTR** : ***Purchase Order*/Surat Perintah Kerja /Kontrak**
5. **SPPBJ** : **Surat Permintaan Penawaran Barang/Jasa**
6. **BAPB** : **Berita Acara Penerimaan Barang**
7. **BAUT** : **Berita Acara Uji Terima**
8. **BAST** : **Berita Acara Serah Terima**

Gambar : 4.3 *Flowchart* Penjualan
Sumber :PT.Industri Telekomunikasi Indonesia (Persero), 2015