

ANALISIS PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN PADA PT. SURYA ASIA ABADI PEKANBARU

Irawati dan Sarah F Simamora

Program Studi S1 Akuntansi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pelita Indonesia

Jalan Jend. A. Yani No. 78 – 88 Pekanbaru 28127

ABSTRACT

This study aims to determine how the application of accounting information systems sales at PT. Surya Asia Abadi Pekanbaru, and to determine whether sale accounting information systems at PT. Surya Asia Abadi is going well or not. The population used in this study is that firms use accounting information systems sales, which is PT. Surya Asia Abadi Pekanbaru, while a sample is employees working at PT. Surya Asia Abadi Pekanbaru. Data were analyzed using descriptive method and sign test methods. The results showed that the accounting information systems sales at PT. Surya Asia Abadi not run well. So it can be concluded that the functions, documents, procedures, and internal controls at PT. Surya Asia Abadi Pekanbaru as a whole has not been going well.

Keywords: Sales Accounting Information Systems

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan mengetahui bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Surya Asia Abadi Pekanbaru, dan untuk mengetahui apakah sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Surya Asia Abadi sudah berjalan dengan baik atau belum.

Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah perusahaan yang menggunakan sistem informasi akuntansi penjualan, yaitu PT. Surya Asia Abadi Pekanbaru, sedangkan yang menjadi sampel penelitian adalah karyawan yang bekerja pada PT. Surya Asia Abadi pekanbaru. Data dianalisis dengan menggunakan metode deskriptif dan metode uji tanda.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Surya Asia Abadi belum berjalan dengan baik. Sehingga dapat disimpulkan bahwa fungsi, dokumen, prosedur, dan pengendalian internal pada PT. Surya Asia Abadi Pekanbaru secara keseluruhan belum berjalan dengan baik.

Kata Kunci: Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

PENDAHULUAN

Sistem informasi akuntansi penjualan merupakan salah satu sub sistem informasi akuntansi yang menjelaskan bagaimana seharusnya prosedur dalam melakukan kegiatan penjualan. Dalam sistem penjualan akan memberitahukan kepada para pengguna informasi tentang bagaimana kegiatan tersebut dilaksanakan, dokumen apa saja yang diperlukan lalu prosedur apa saja yang dilaksanakan oleh bagian penjualan serta pihak mana saja yang berwenang mengotorisasi kegiatan penjualan. Hal ini dilakukan karena uang kas adalah harta perusahaan yang paling mudah disalah gunakan, serta penjualan fiktif merupakan salah satu cara untuk dapat memanipulasi dan mencuri persediaan yang

dimiliki perusahaan. Sistem informasi akuntansi penjualan yang baik akan didukung oleh prosedur penerimaan order, prosedur penerimaan barang, dan prosedur pencatatan akibat adanya penjualan yang akan menunjang kelancaran aktifitas penjualan tersebut.

Dalam memberikan informasi bagi perusahaan, sistem informasi akuntansi penjualan didukung dengan sistem pengendalian intern yang baik. Sistem pengendalian intern yang baik akan dapat melindungi perusahaan dari penyelewengan – penyelewengan dan juga dapat memperoleh data akuntansi yang tepat dan dapat dipercaya, serta dapat meningkatkan efisiensi usaha dan mendorong akan kepatuhan terhadap kebijakan pimpinan, seperti pelaksanaan prosedur-prosedur penjualan yang harus dilalui agar penjualan dapat berjalan dengan sebagaimana mestinya. Dengan begitu sistem informasi akuntansi penjualan yang didukung oleh pengendalian intern yang baik, diharapkan akan menghasilkan informasi yang nantinya sangat membantu pimpinan dalam mengambil kebijakan perusahaan dalam upaya meningkatkan omset penjualan.

PT. Surya Asia Abadi yang berada di Pekanbaru merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang penyediaan alat - alat bangunan, dimana aktifitas penjualan yang dilakukan berdasarkan pesanan yang diterima dari konsumen atau pemberi proyek, dan terdapat dua jenis transaksi penjualan, yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Walaupun PT Surya Asia Abadi sudah termasuk perusahaan berskala besar, namun masih banyak kendala yang dihadapi perusahaan saat ini, salah satunya adalah di bidang penjualan.

Perusahaan sering mengalami keterlambatan atau kesalahan dalam penyajian informasi. Faktur penjualan yang lambat diproses sering menjadi kendala bagi perusahaan, terutama kesalahan dalam *penginputan* data, sehingga data pada faktur penjualan berbeda dengan computer

Tabel 1
Penginputan Data Komputer Terhadap Faktur Penjualan (*Invoice*) PT. Surya Asia Abadi
Transaksi Penjualan Periode 01/07/2015 – 31/07/2015

No	Nama Pelanggan	Nilai Transaksi	
		Komputer	Faktur penjualan (<i>Invoice</i>)
1	TEKLI – PKU	Rp 2,089,665	Rp 2,200,665
2	ANDALAS DUMAI	Rp 1,277,690	Rp 2,666,664
3	CAKRAWALA	Rp 2,281,125	Rp 2,281,125
4	MEKAR INDAH KERAMIK	Rp 7,860,589	Rp 7,558,821
5	SANTOSO	Rp 5,632,018	Rp 5,394,194
6	CENTRAL KERAMIK	Rp 1,108,900	Rp 1,108,900
Total		Rp 20,249,987	Rp 21,210,369

Sumber : PT Surya Asia Abadi (Data olahan)

Adanya keterlambatan proses retur barang penjualan terhadap nilai penjualan, sehingga data yang ada dalam aplikasi komputer berbeda dengan yang ada di faktur penjualan yang akan di bayar oleh pelanggan. Akibatnya terjadi kesalahan informasi terhadap nilai penjualan.

Selain itu juga ditemukan permasalahan lain yang berhubungan dengan pengendalian internal perusahaan, dimana masih adanya rangkap jabatan dalam menjalankan aktifitas perusahaan. Contohnya bagian penjualan tidak hanya menjalankan fungsinya untuk melayani pesanan pelanggan atau melakukan aktifitas penjualan saja, tetapi juga menjalankan fungsi keuangan dan fungsi gudang seperti mengeluarkan barang dari gudang dan menyiapkan barang pesanan pelanggan kemudian menerima dan mengeluarkan kas, sehingga dapat menimbulkan terjadinya manipulasi terhadap penjualan.

Melihat permasalahan - permasalahan diatas, oleh karena itu diperlukan sebuah sistem informasi penjualan yang baik untuk dapat mencapai tujuan perusahaan dalam meningkatkan pendapatan dan memaksimalkan laba.

Dalam hal ini, menarik untuk mengetahui “**Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada Pt. Surya Asia Abadi, Pekanbaru**”.

Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dilakukannya penelitian ini adalah:

Untuk mengetahui penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Surya Asia Abadi, Pekanbaru dan Untuk mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Surya Asia Abadi sudah berjalan dengan baik atau belum.

TINJAUAN PUSTAKA

Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Bodnar dan Hapwood (2006), menyatakan bahwa : “Sistem informasi akuntansi adalah kumpulan dari sumber daya, seperti manusia dan peralatan, untuk mengubah data keuangan, dan data lainnya menjadi informasi, informasi tersebut dikomunikasikan kepada para pembuat keputusan.”

Sedangkan menurut Rama dan Jones (2011:6), definisi sistem informasi akuntansi adalah: “*Accounting information system is a subsystem of a management information system that provides accounting and financial information as well as other information obtained in the routine processing of accounting transactions.*” Sistem informasi akuntansi berarti suatu subsistem dari sistem informasi manajemen yang menyediakan informasi akuntansi dan manajemen yang diperoleh dari kegiatan rutin dari transaksi akuntansi

Sehingga dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi adalah suatu sistem yang mengumpulkan dan memproses sumber daya menjadi informasi akuntansi dan manajemen yang berguna bagi pihak-pihak yang berkepentingan.

Tujuan sistem informasi akuntansi menurut Susanto (2001) adalah sebagai berikut :

Untuk meningkatkan kualitas informasi, yaitu informasi yang tepat guna, lengkap, dan terpercaya. Dengan kata lain sistem informasi akuntansi harus dengan cepat dan tepat mampu memberikan informasi yang diperlukan. Untuk meningkatkan kualitas *internal check* atau pengendalian internal, yaitu sistem pengendalian yang diperlukan untuk mengamankan kekayaan perusahaan. Ini berarti bahwa sistem akuntansi yang disusun harus juga mengandung kegiatan pengendalian internal. Untuk dapat menekan biaya-biaya tata usaha, ini berarti bahwa biaya tata usaha untuk sistem akuntansi harus seefisien mungkin dan harus jauh lebih murah dari manfaat yang akan diperoleh dari penyusunan sistem informasi akuntansi.

Penjualan

Menurut IAI pada Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No 23 paragraf 2 (2009) menyatakan definisi penjualan adalah sebagai berikut : “Penjualan barang meliputi barang yang diproduksi perusahaan untuk dijual dan barang yang dibeli untuk dijual kembali seperti barang dagang yang dibeli pengecer atau lainnya.”

Aktivitas penjualan menurut Azhar Susanto (2001) adalah sebagai berikut :

Aktivitas penjualan merupakan sumber pendapatan perusahaan. Kurang dikelolanya aktivitas penjualan dengan baik, secara langsung akan merugikan perusahaan karena selain sasaran penjualan tidak tercapai, juga pendapatan akan berkurang. Pendapatan dan hasil penjualan merupakan sumber pembayaran perusahaan maka perlu diamankan.

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Sistem informasi akuntansi penjualan adalah alat untuk dapat memberikan informasi kepada manajemen dalam pengambilan keputusan khususnya di bagian penjualan melalui laporan penjualan.

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai

Penjualan tunai merupakan penjualan dengan mengambil barang dari *supplier* dan langsung dikirim ke konsumen secara pembayaran langsung dengan menggunakan uang tunai.

Fungsi – fungsi Terkait Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai

Fungsi yang terkait dalam sistem informasi akuntansi penjualan tunai menurut Mulyadi (2010:462), yaitu : Fungsi penjualan, fungsi kas, fungsi gudang, fungsi pengiriman dan fungsi akuntansi

Dokumen Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai

Dokumen–dokumen yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi penjualan tunai (Mulyadi, 2010:463) adalah sebagai berikut : Faktur penjualan tunai (FPT), bukti setor bank, pita register kas, rekap harga pokok penjualan, dan bukti memorial

Prosedur Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai

Prosedur yang membentuk sistem dalam sistem informasi akuntansi penjualan tunai menurut Mulyadi (2010:469) adalah sebagai berikut : Prosedur order penjualan, prosedur penerimaan kas, prosedur penyerahan barang, prosedur pencatatan penjualan tunai, prosedur penyetoran kas ke bank, prosedur pencatatan penerimaan kas dan prosedur pencatatan harga pokok penjualan

Pengendalian Internal

Menurut COSO (*Committee of Sponsoring Organization of The Treadway Commisions*), pengendalian internal adalah suatu proses yang dijalankan oleh dewan direksi, manajemen, dan staff, untuk membuat *reasonable assurance* mengenai : Efektifitas dan efisiensi operasional, reliabilitas pelaporan keuangan, kepatuhan atas hukum dan peraturan yang berlaku

Unsur – unsur Pengendalian Internal

Menurut COSO (*Committee of Sponsoring Organization of The Treadway Commisions*), pengendalian intern terdiri dari lima unsur yang saling terkait, yaitu : Lingkungan pengendalian, penaksiran resiko, aktifitas pengendalian, informasi dan komunikasi dan pemantauan

METODE PENELITIAN

Metode dasar yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Teknik penelitian yang digunakan adalah dengan metode studi kasus.

Teknik Analisis Data

Data yang diperoleh dianalisis dengan menggunakan metode uji tanda (*sign test*). Metode analisis ini menggunakan data yang dinyatakan dalam bentuk tanda–tanda positif dan negatif, dari perbedaan antara pengamatan yang berpasangan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penjualan yang terjadi di PT. Surya Asia Abadi dilakukan dengan dua cara yaitu, penjualan tunai dan penjualan kredit. Dalam hal ini transaksi penjualan ditandai atau diawali dari adanya permintaan dari pelanggan atau konsumen, baik melalui telepon ataupun melalui order penjualan. Berikut deskripsi

hasil penelitian mengenai penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Surya Asia Abadi, Pekanbaru :

Fungsi – fungsi yang terkait

Dalam menjalankan suatu sistem perlu adanya fungsi–fungsi yang terkait. Berikut fungsi–fungsi terkait sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Surya Asia Abadi yang dibandingkan dengan teori :

Tabel 2
Perbandingan Fungsi – Fungsi Terkait Antara Teori Dengan Penelitian

No	Jenis Fungsi	Teori	Obyek Penelitian
1.	Fungsi Penjualan	Fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima order dari pembeli dan melayani pelanggan, mengisi faktur kepada pembeli.	Ada, tetapi perusahaan masih kekurangan karyawan untuk menjalankan fungsi ini.
2.	Fungsi Kas	Fungsi ini bertanggung jawab untuk membayar kas dan menerima kas dari pembeli.	Ada, tetapi perusahaan masih kekurangan karyawan untuk menjalankan fungsi ini.
3.	Fungsi Gudang	Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyiapkan barang yang dipesan pembeli serta menyerahkan barang tersebut ke fungsi pengiriman.	Ada, tetapi tidak seluruh pesanan disiapkan oleh fungsi gudang.
4.	Fungsi Pengiriman	Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyerahkan barang kepada pembeli.	Ada, yang menjalankan fungsi ini adalah <i>driver</i> .
5	Fungsi Akuntansi	Fungsi ini bertanggung jawab mencatat transaksi penjualan ke dalam jurnal penjualan dan penerimaan kas, serta mencatat piutang ke dalam kartu piutang.	Ada, yang menjalankan fungsi ini adalah bagian administrasi. Fungsi ini berjalan dengan sistem komputerisasi, yaitu dengan menggunakan aplikasi komputer yang mengolah data – data penjualan menjadi informasi, seperti informasi piutang konsumen.
6.	Fungsi Penagihan	Fungsi ini bertanggung jawab untuk membuat surat tagihan secara periodic kepada pelanggan.	Ada, yang menjalankan fungsi ini adalah bagian keuangan.

Sumber : Data olahan, 2015

Kelemahan :

Kurangnya Sumber Daya Manusia untuk menjalankan fungsi penjualan dan fungsi gudang dan adanya rangkap jabatan oleh bagian gudang

Dokumen

Dokumen merupakan formulir khusus yang digunakan untuk mencatat data tentang aktivitas bisnis untuk pengawasan dan pengendalian serta akurasi yang lebih baik (Krismiaji, 2005:275). Adapun dokumen–dokumen yang digunakan PT. Surya Asia Abadi yang dibandingkan dengan teori

Tabel 3
Perbandingan Dokumen Antara Teori Dengan Penelitian

No	Jenis Dokumen	Teori	Obyek Penelitian
1	Faktur Penjualan Tunai	Faktur ini diberikan kepada pembeli sebagai pengantar untuk kepentingan pembayaran kepada kassa.	Ada.
2	Faktur Penjualan Kredit dan Tembusannya	Faktur ini digunakan sebagai dasar untuk mencatat timbulnya piutang.	Ada, terdiri dari 3 rangkap.

3	Bukti Setor Bank	Bukti setor bank merupakan dokumen sumber sebagai dasar pencatatan transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai ke dalam jurnal penerimaan kas.	Ada.
4	Pita Register Kas	Pita register kas sebagai dokumen pendukung untuk meyakinkan bahwa faktur benar – benar telah dibayar dan dicatat dalam register kas.	Tidak ada.
5	Surat Order Pengiriman dan Tembusannya	Surat Order Pengiriman digunakan untuk mengirimkan jenis barang dengan jumlah dan spesifikasi seperti yang tertera dalam surat order pengiriman tersebut.	Ada, lebih dikenal dengan istilah Surat Jalan atau Surat Pengantar.
6	Rekap Harga Pokok Penjualan	Rekap harga pokok penjualan merupakan dokumen pendukung bagi pembuatan bukti memorial guna mencatat harga pokok produk yang dijual.	Ada, Tetapi menggunakan sistem komputerisasi.
7	Bukti Memorial	Bukti memorial digunakan sebagai dasar pencatatan harga pokok produk yang dijual selama satu periode akuntansi.	Ada, tetapi menggunakan sistem komputerisasi.

Sumber : Data olahan, 2015

Kelemahan :

Perusahaan tidak memiliki dokumen pita register kas

Prosedur

PT. Surya Asia Abadi melaksanakan kegiatan penjualannya dengan dua cara yaitu, penjualan tunai dan penjualan kredit. Berikut ini prosedur-prosedur penjualan tunai dan penjualan kredit yang terjadi di PT. Surya Asia Abadi

Tabel 4
Perbandingan Prosedur Penjualan Tunai Antara Teori Dengan Penelitian

No	Jenis Prosedur	Teori	Obyek Penelitian
1	Prosedur Order Penjualan	Bagian penjualan menerima order dari pembeli dan membuat faktur penjualan tunai.	Bagian penjualan menerima order dari pembeli dan membuat faktur penjualan tunai.
2	Prosedur Penerimaan Kas	Bagian kas menerima pembayaran dari pembeli dan memberikan tanda pembayaran (cap “Lunas”)	Bagian penjualan yang bertindak sebagai kasir menerima pembayaran dari pembeli dan membubuhi cap “Lunas” pada faktur yang telah dibayar.
3	Prosedur Penyerahan Barang	Bagian pengiriman menyerahkan barang kepada pembeli.	Ada, yang menjalankan prosedur ini adalah bagian gudang.
4	Prosedur Pencatatan Penjualan Tunai	Fungsi akuntansi melakukan pencatatan transaksi penjualan tunai dalam jurnal penjualan dan jurnal penerimaan kas.	Prosedur ini berjalan dengan sistem komputerisasi berdasarkan data yang diinput oleh bagian administrasi ke dalam aplikasi komputer.
5	Prosedur Penyetoran Kas ke Bagian Keuangan	Melakukan penyetoran segera ke bagian keuangan.	Penyetoran kas ke bagian keuangan dilakukan setiap hari jika ada penjualan tunai.
6	Prosedur Pencatatan Penerimaan Kas	Fungsi akuntansi mencatat penerimaan kas dalam jurnal penerimaan kas berdasarkan bukti setor pada buku setor kas.	Prosedur ini dilakukan jika adanya penyetoran kas.
7	Prosedur Pencatatan Harga Pokok Penjualan	Fungsi akuntansi membuat rekapitulasi harga pokok penjualan berdasarkan data dalam kartu persediaan untuk pencatatan harga pokok penjualan ke dalam jurnal umum.	Prosedur ini diproses dan diolah oleh aplikasi komputer berdasarkan data yang diinput oleh bagian administrasi.

Sumber : Data olahan, 2015

Kelemahan :

Yang melaksanakan prosedur penyerahan barang adalah penjualan, bukan bagian pengiriman

Tabel 5
Perbandingan Prosedur Penjualan Kredit Antara Teori Dengan Penelitian

No	Jenis Prosedur	Teori	Obyek Penelitian
1	Prosedur Penjualan	Bagian penjualan menerima order dari pembeli, membuat surat order pengiriman dan faktur penjualan Sembilan lembar.	Ada, tetapi faktur penjualan yang digunakan hanya 3 lembar beserta surat jalan dan <i>delivery order</i> , surat order pengiriman yang lebih dikenal dengan sales order atau faktur sementara.
2	Prosedur Pemberian Kredit	Bagian kredit memberikan otoritas kredit pembeli dan mengirimkan surta order pengiriman kembali ke bagian order penjualan.	Pimpinan atau supervisor yang memberikan otorisasi kredit pembeli melalui telepon ke bagian penjualan.
3	Prosedur Pengeluaran Barang dari Gudang	Bagian gudang menyiapkan barang sebanyak yang tercantum dalam surat order pengiriman dan mencatat kuantitas barang yang diserahkan ke bagian pengiriman ke dalam kartu gudang.	Bagian gudang menyiapkan barang sebanyak yang tercantum dalam <i>delivery order</i> atau surat jalan dan menyerahkan barang bersama surat jalan dan faktur penjualan yang dibungkus dalam amplop beserta surat jalan kepada <i>driver</i> untuk proses pengiriman.
4	Prosedur Pengiriman Barang	Bagian pengiriman menerima surat order pengiriman dari bagian gudang dan bagian penjualan, kemudian membandingkan surat order pengiriman tersebut dan menempelkannya pada pembungkus barang lalu menyerahkannya kepada perusahaan angkutan umum.	<i>Driver</i> menerima surat jalan dan faktur penjualan yang dibungkus dalam amplop dari bagian gudang, lalu memeriksa kuantitas barang nyata dengan surat jalan tersebut, lalu menyerahkan barang kepada konsumen atau perusahaan ekspedisi.
5	Prosedur Piutang Dagang	Bagian piutang menerima faktur dan surat order pengiriman dari bagian penagihan dan mencatat jumlah tagihan ke dalam kartu piutang, dan mengarsipkan faktur serta surat order pengiriman berdasarkan nomor urut faktur.	Bagian keuangan menerima faktur penjualan lembar pertama dari bagian administrasi, lalu memproses piutang dagang konsumen berdasarkan data yang sudah <i>diinput</i> ke dalam komputer.
6	Prosedur <i>Update</i> Persediaan	Bagian kartu persediaan mencatat kuantitas dan harga pokok persediaan yang dijual ke dalam kartu persediaan atas dasar data kuantitas dan jenis barang yang dijual dalam faktur penjualan kredit, kemudian secara periodic membuat rekapitulasi harga pokok penjualan berdasarkan data harga pokok persediaan yang dijual dalam kartu persediaan.	Prosedur ini diproses dan diolah oleh aplikasi komputer berdasarkan data yang <i>diinput</i> oleh bagian administrasi.
7	Prosedur Pencatatan Jurnal	Bagian jurnal mencatat faktur penjualan kredit dalam jurnal penjualan, lalu mengarsipkan faktur penjualan berdasarkan nomor urut faktur, kemudian mencatat bukti memorial yang dilampiri dengan rekapitulasi harga pokok penjualan yang diterima dari bagian kartu persediaan ke dalam jurnal umum.	Prosedur ini diproses dan diolah oleh aplikasi komputer berdasarkan data yang <i>diinput</i> oleh bagian administrasi.

Sumber : Data olahan, 2015

Kelemahan :

Sering terjadi kesalahan atau keterlambatan dalam prosedur pengiriman barang

1. Pengendalian Internal

Pengendalian internal merupakan alat yang dapat membantu pimpinan dalam melaksanakan tugas dan fungsinya, sehingga mempunyai peranan yang cukup penting dalam perusahaan, sehingga pimpinan dapat menilai struktur organisasi yang ada dan kegiatan yang dilaksanakan bertujuan untuk mencegah kesalahan, kecurangan, dan penyelewengan.

Tabel 6
Perbandingan Pengendalian Internal Antara Teori Dengan Penelitian

No	Jenis Pengendalian Internal	Teori	Obyek Penelitian
1	Lingkungan Pengendalian	Lingkungan pengendalian menetapkan corak suatu organisasi, mempengaruhi kesadaran pengendalian orang – orangnya.	Perusahaan ini kurang menjunjung tinggi integritas dan nilai etika manajemen, serta struktur organisasi perusahaan ini masih sederhana.
2	Penaksiran Resiko	Penaksiran resiko merupakan mekanisme yang ditetapkan untuk mengidentifikasi, menganalisis, dan mengelola resiko – resiko yang berkaitan dengan berbagai aktifitas dimana organisasi beroperasi.	Perusahaan memilih calon karyawan yang sudah berpengalaman dan menerapkan sistem <i>training</i> sebelum menjadi karyawan tetap, untuk menilai kinerja calon karyawan tersebut, apakah sesuai dengan yang diharapkan perusahaan atau tidak.
3	Aktivitas Pengendalian	Aktivitas pengendalian adalah kebijakan dan prosedur yang membantu menjamin bahwa arahan dan manajemen dilaksanakan.	Adanya rangkap jabatan antara fungsi penjualan dengan fungsi gudang, kurangnya pengendalian terhadap barang di gudang dan tidak pernah dilakukannya perhitungan fisik atas persediaan barang dan kurangnya keamanan terhadap data perusahaan.
4	Informasi dan Komunikasi	Informasi dan komunikasi adalah pengidentifikasian, penangkapan, dan pertukaran informasi dalam suatu bentuk dan waktu yang memungkinkan orang melaksanakan tanggung jawab mereka.	Keterlamabatan atau kesalahan penyajian informasi seperti, kesalahan <i>input</i> data.
5	Pemantauan	Pemantauan adalah proses penentuan kualitas kinerja pengendalian intern sepanjang waktu.	Pimpinan tidak melakukan pemantauan secara langsung terhadap kinerja bagian administrasi dan bagian keuangan, tetapi diwakilkan oleh menejer.

Sumber : Data olahan, 2015

Kelemahan :

Struktur organisasi perusahaan juga sangat sederhana, sehingga masih ada beberapa prosedur yang tidak sesuai dan tidak dilaksanakan dan adanya rangkap jabatan membuat manipulasi terhadap penjualan mudah terjadi

Variabel Fungsi – fungsi yang terkait

Tabel 7
Hasil Angket untuk Variabel Fungsi – fungsi Terkait

No	Pernyataan	Jawaban	
		Ya	Tidak
1	Ada pembagian tugas, fungsi, dan tanggung jawab sehingga dihindari tumpang tindih, duplikasi, dan pertentangan		✓
2	Bagian penjualan sudah melaksanakan fungsi penjualan dengan baik		✓
3	Yang bertanggung jawab melakukan fungsi pengiriman adalah bagian pengiriman	✓	

4	Fungsi gudang bertanggung jawab terhadap pengawasan persediaan barang di gudang		✓
5	Bagian gudang bertanggung jawab menyiapkan seluruh barang yang dipesan konsumen	✓	
6	Fungsi penjualan terpisah dari fungsi gudang		✓
7	Fungsi penjualan terpisah dari fungsi penerimaan kas		✓
8	Fungsi gudang terpisah dari fungsi pengiriman	✓	
9	Fungsi akuntansi bertanggung jawab mencatat transaksi penjualan dan membuat laporan penjualan	✓	
Jumlah		4	5

Sumber : Data olahan, 2015

Tabel 8
Hasil Uji Tanda (*sign test*) Variabel Fungsi – fungsi terkait

No	Pernyataan	Jawaban	
		Ya	Tidak
1	Dalam pemrosesan data penjualan, perusahaan sudah menyediakan format atau dokumen sehingga karyawan hanya menginput data sesuai dengan format yang tersedia	✓	
2	Setiap data transaksi selalu diproses secara periodik		✓
3	Pada setiap dokumen seperti, faktur penjualan dan surat pengantar diberi nomor urut cetak, untuk mengawasi pemakaiannya serta mengidentifikasi transaksi	✓	
4	Pada dokumen retur penjualan diberi nomor urut cetak, untuk mengawasi pemakaiannya serta mengidentifikasi transaksi penjualan		✓
5	Dalam transaksi penjualan terdapat dokumen surat muat	✓	
6	Dalam transaksi penjualan terdapat dokumen rekap harga pokok penjualan		✓
7	Dalam transaksi penjualan terdapat dokumen tembusan gudang yang diserahkan kepada bagian gudang untuk menyiapkan jenis barang dengan jumlah yang tercantum di dalamnya	✓	
8	Dalam transaksi penjualan terdapat dokumen surat order pengiriman	✓	
9	Setiap faktur penjualan atau surat jalan disertai tanda tangan yang mengumpulkan barang dan tanda tangan pengantar barang	✓	
10	Data yang tercantum dalam dokumen sudah jelas dan lengkap, seperti : nama dan alamat pembeli, tanggal transaksi, kode dan nama barang, kuantitas, harga satuan, jumlah harga, dan nama pramuniaga		✓
11	Seluruh dokumen diarsipkan secara lengkap	✓	
Jumlah		7	4

Hasil uji tanda :

$n!$

$$P(r) = \frac{n!}{r!(n-r)!} P^r \cdot Q^{n-r}$$

$r!(n-r)!$

$9!$

$$P(5) = \frac{9!}{5!(9-5)!} 0,95^5 \cdot 0,05^{9-5} = \mathbf{0,910156}$$

$5!(9-5)!$

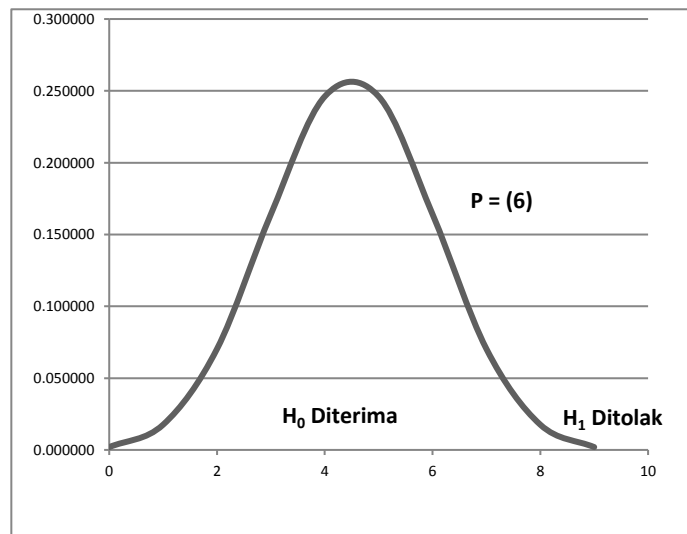
Tabel 9
Hasil Angket untuk Variabel Dokumen

<u>Jumlah Prob</u>	<u>Probabilitas</u>	<u>Prob Kum</u>
0	0.001953	0.001953
1	0.017578	0.019531
2	0.070313	0.089844
3	0.164063	0.253906
4	0.246094	0.500000
5	0.246094	0.746094
6	0.164063	0.910156
7	0.070313	0.980469
8	0.017578	0.998047
9	0.001953	1.000000

} Daerah Tidak Signifikan
} Daerah Signifikan

Sumber : Data olahan, 2015

Dari hasil yang didapat yaitu nilai $P = 0,910156 < \text{taraf nyata } 0,95$ maka H_0 diterima H_1 ditolak. Ini berarti fungsi – fungsi terkait dalam sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Surya Asia Abadi Pekanbaru belum berjalan dengan baik.



Gambar 1
Kurva Variabel Fungsi – Fungsi Terkait

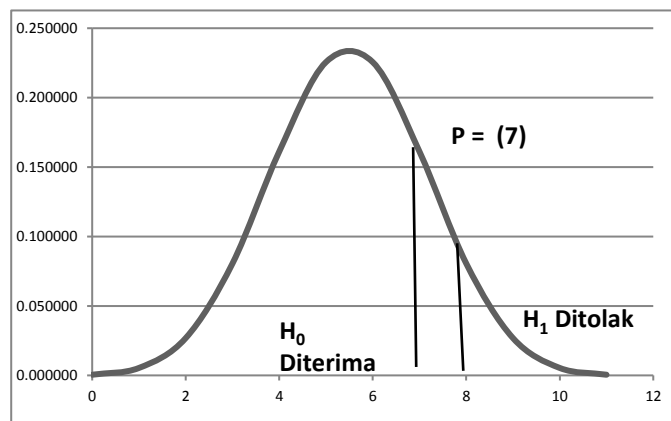
Variabel Dokumen

Tabel 10
Hasil Uji Tanda (*sign test*) Variabel Dokumen

<u>Jumlah Prob</u>	<u>Probabilitas</u>	<u>Prob Kum</u>
0	0.000488	0.000488
1	0.005371	0.005859
2	0.026855	0.032715

3	0.080566	0.113281	Daerah Tidak Signifikan
4	0.161133	0.274414	
5	0.225586	0.500000	
6	0.225586	0.725586	
7	0.161133	0.886719	
8	0.080566	0.967285	Daerah Signifikan
9	0.026855	0.994141	
10	0.005371	0.999512	
11	0.000488	1.000000	

Dari hasil yang didapat yaitu nilai $P = 0,886719 < \text{taraf nyata } 0,95$ maka H_0 diterima H_1 ditolak. Ini berarti dokumen - dokumen dalam sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Surya Asia Abadi Pekanbaru belum berjalan dengan baik.



Gambar 2
Kurva Variabel Dokumen

Hasil uji tanda :

$$P(r) = \frac{n!}{r!(n-r)!} P^r \cdot Q^{n-r}$$

$$P(4) = \frac{11!}{4!(11-4)!} 0,95^4 \cdot 0,05^{11-4} = \mathbf{0,886719}$$

Variabel Prosedur

Tabel 11
Hasil Angket untuk Variabel Prosedur

No	Pernyataan	Jawaban	
		Ya	Tidak
1	Adanya pemberian penawaran harga terhadap pembeli atau pelanggan	✓	
2	Setiap order penjualan langsung diinput ke dalam computer		✓

3	Yang memiliki tanggung jawab penuh dalam penerimaan kas dari penjualan adalah bagian keuangan		✓
4	Melakukan penghitungan kembali atas penginputan data di komputer dengan penjumlahan nominal dalam faktur penjualan tunai sebelum menerima uang kontan dari pembeli	✓	
5	Setiap penerimaan kas dari penjualan tunai dicatat dalam laporan penerimaan kas	✓	
6	Pegawai yang ditunjuk untuk menyiapkan barang dan melakukan prosedur pengeluaran barang adalah bagian gudang		✓
7	Bagian pengiriman menyerahkan barang kepada pelanggan tepat waktu dan sesuai surat orderan		✓
8	Bagian gudang mencatat kuantitas barang yang dikeluarkan ke dalam kartu gudang		✓
9	Adanya penentuan harga pokok penjualan berdasarkan harga pokok persediaan barang yang dijual	✓	
Jumlah		4	5

Sumber : Data olahan, 2015

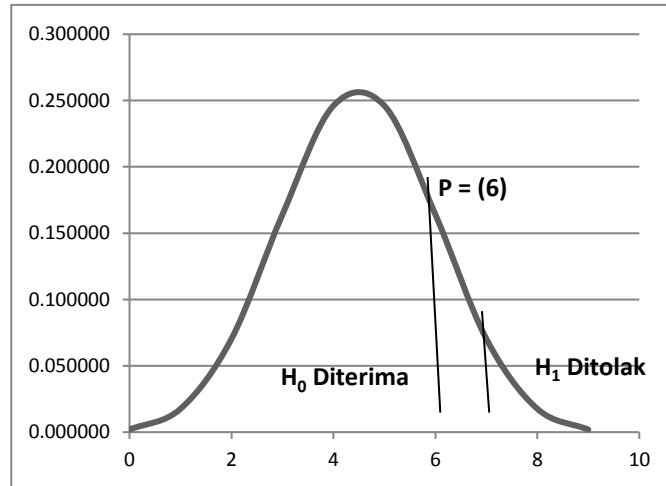
Tabel 12
Hasil Uji Tanda (*sign test*) Variabel Prosedur

<u>Jumlah Prob</u>	<u>Probabilitas</u>	<u>Prob Kum</u>
0	0.001953	0.001953
1	0.017578	0.019531
2	0.070313	0.089844
3	0.164063	0.253906
4	0.246094	0.500000
5	0.246094	0.746094
6	0.164063	0.910156
7	0.070313	0.980469
8	0.017578	0.998047
9	0.001953	1.000000

} Daerah Tidak Signifikan

} Daerah Signifikan

Dari hasil yang didapat yaitu nilai $P = 0,910156 < \text{taraf nyata } 0,95$ maka H_0 diterima H_1 ditolak. Ini berarti prosedur – prosedur dalam sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Surya Asia Abadi Pekanbaru belum berjalan dengan baik.



Gambar 3
Kurva Variabel Prosedur

Hasil uji tanda :

$$P(r) = \frac{n!}{r!(n-r)!} P^r \cdot Q^{n-r}$$

$r!(n-r)!$

$9!$

$$P(5) = \frac{9!}{5!(9-5)!} 0,95^5 \cdot 0,05^{9-5} = \mathbf{0,910156}$$

$5!(9-5)!$

Variabel Pengendalian Internal

Tabel 13
Hasil Angket untuk Variabel Pengendalian Internal

No	Pernyataan	Jawaban	
		Ya	Tidak
1	Struktur organisasi menunjang pengambilan keputusan yang cepat		✓
2	Dilakukan pelatihan kepada calon karyawan sebelum menduduki suatu posisi	✓	
3	Bagian penjualan dipisahkan dari bagian kas		✓
4	Bagian penjualan dipisahkan dari Bagian gudang		✓
5	Penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh bagian penjualan	✓	
6	Pengiriman barang diotorisasi oleh bagian pengiriman	✓	
7	Penyimpanan arsip transaksi dan catatan tersimpan dalam tempat yang aman	✓	
8	Setiap sales order diberi nomor urut	✓	
9	Pengendalian terhadap keamanan data perusahaan sudah berjalan dengan baik		✓
10	Setiap transaksi penjualan langsung diinput ke dalam komputer dan berjalan dengan cepat		✓
11	Semua informasi yang dibutuhkan dan dimiliki perusahaan sudah lengkap		✓

12	Perusahaan melakukan evaluasi atas pelaksanaan kegiatan secara periodik		✓
13	Pimpinan melakukan pengawasan dan <i>review</i> terhadap kinerja karyawannya		✓
Jumlah		5	8

Sumber : Data olahan, 2015

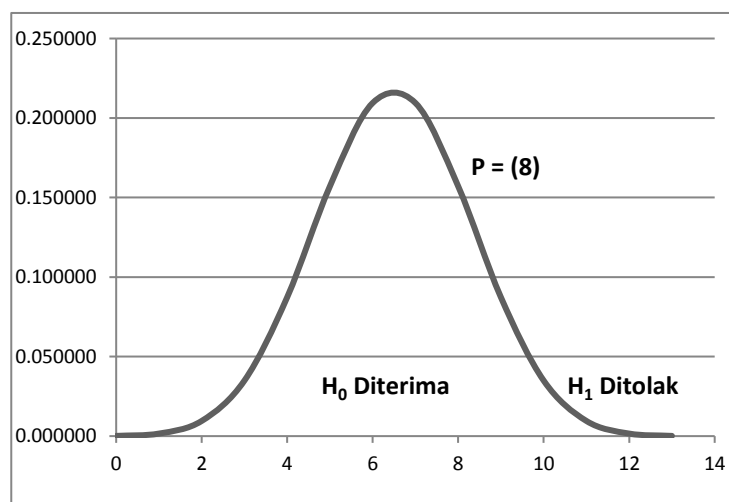
Tabel 14
Hasil Uji Tanda (*sign test*) Variabel Pengendalian Internal

<u>Jumlah Prob</u>	<u>Probabilitas</u>	<u>Prob Kum</u>
0	0.000122	0.000122
1	0.001587	0.001709
2	0.009521	0.011230
3	0.034912	0.046143
4	0.087280	0.133423
5	0.157104	0.290527
6	0.209473	0.500000
7	0.209473	0.709473
8	0.157104	0.866577
9	0.087280	0.953857
10	0.034912	0.988770
11	0.009521	0.998291
12	0.001587	0.999878
13	0.000122	1.000000

Daerah Tidak Signifikan

Daerah Signifikan

Dari hasil yang didapat yaitu nilai $P = 0,866577 < \text{taraf nyata } 0,95$ maka H_0 diterima H_1 ditolak. Ini berarti pengendalian internal dalam sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Surya Asia Abadi Pekanbaru belum berjalan dengan baik.



Gambar 4
Kurva Variabel Pengendalian Internal

Hasil uji tanda :

$n!$

$$P(r) = \frac{n!}{r!(n-r)!} P^r \cdot Q^{n-r}$$

$13!$

$$P(8) = \frac{13!}{8!(13-8)!} 0,95^8 \cdot 0,05^{13-8} = \mathbf{0,866577}$$

Variabel Fungsi yang terkait, Dokumen, Prosedur, dan Pengendalian Internal

Hasil uji tanda :

$$Z = \frac{2R - n}{\sqrt{n}} = \frac{2 \cdot 20 - 42}{\sqrt{42}} = -0,3086066999$$

Sumber : Data olahan, 2015

Penjelasan dari uji tanda variable fungsi yang terkait, dokumen, prosedur, dan pengendalian internal di atas adalah taraf nyata yang digunakan untuk memutuskan menerima atau menolak H_0 adalah 95% atau 0,95. Dari hasil yang didapat yaitu nilai Z hitung = - 0,3086066999 < taraf nyata 0.95 maka H_0 diterima H_1 ditolak. Ini berarti fungsi – fungsi terkait, dokumen, prosedur, dan pengendalian internal dalam sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Surya Asia Abadi Pekanbaru belum berjalan dengan baik.

PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan uraian hasil penelitian dan pembahasan pada bab sebelumnya, maka kesimpulan yang dapat diambil sebagai berikut :

Fungsi, Dokumen, Prosedur dan Pengendalian Internal pada PT. Surya Asia Abadi masih belum berjalan dengan baik. Hal ini terlihat dari adanya rangkap jabatan oleh bagian penjualan, dokumen yang ada pada PT. Surya Asia Abadi masih belum lengkap, seperti kartu gudang kemudian dapat dilihat dari prosedur yang dijalankan oleh perusahaan masih ada yang tidak sesuai dengan teori, dimana yang melakukan prosedur penerimaan dan pengeluaran kas adalah bagian penjualan, dan dilihat dari perusahaan yang tidak memiliki kode etik yang mengatur tindakan manajemen dan karyawan, kurangnya pengawasan terhadap kinerja karyawan, serta kurangnya keamanan terhadap data perusahaan sehingga rawan terhadap manipulasi data.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan di atas, maka saran yang dapat diberikan untuk memperbaiki kelemahan dalam sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Surya Asia Abadi yaitu :

Perusahaan sebaiknya menambah karyawan baru untuk bagian penjualan dan bagian keuangan, sehingga tidak ada lagi rangkap jabatan, dan diharapkan masing – masing fungsi dapat fokus terhadap tugas dan tanggung jawabnya masing – masing, sehingga aktivitas perusahaan dapat berjalan dengan efektif dan tindakan manipulasi pun dapat dihindari. Sebaiknya perusahaan melengkapi dokumen kartu gudang untuk melakukan pengawasan terhadap barang – barang yang dikeluarkan dari gudang. Perusahaan sebaiknya menambah karyawan baru agar tidak ada lagi satu bagian yang melaksanakan beberapa prosedur, sehingga aktivitas perusahaan lebih terkendali. Perusahaan sebaiknya selalu mengawasi aktivitas

para karyawan, agar para karyawan dapat melakukan tugas dan tanggung jawabnya masing – masing dengan baik, sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai. Perusahaan sebaiknya menerapkan otorisasi aplikasi komputer yang berbeda untuk setiap individu / bagian dalam perusahaan sehingga manipulasi data dapat dihindari. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat mengembangkan penelitian ini apabila ditemukan masalah yang sama di perusahaan – perusahaan yang berbeda.

DAFTAR RUJUKAN

Bodnar, dan Hapwood, 2006. *Sistem Informasi Akuntansi*, Salemba Empat, Jakarta.

Krismaji, 2005. *Sistem Informasi Akuntansi*, YKPN, Yogyakarta.

Mulyadi, 2006. *Sistem Informasi Akuntansi*, Salemba Empat, Jakarta.

Rama, Dasaratha V. dan Frederick L.Jones, 2011. *Sistem Informasi Akuntansi*, Salemba Empat, Jakarta.

Susanto Azhar, 2001. *Sistem Informasi Akuntansi*, Lingga Jaya, Bandung.

http://www.academia.edu/12521247/Sistem_Pengendalian_Internal_COSO. (10 Maret 2015)

http://www.academia.edu/12521247/Sistem_Pengendalian_Internal_COSO. (10 Maret 2015)

<http://www.google.co.id/url?url=pengertian%20penjualan%20menurut%20iai%202009&ei=JIFLVf7bHdDVuQS2r4DICQ&usg=AFQjCNHoIvJ-FDiI->

[RaGJ12RWQ_dw2A9WQ&sig2=G8zc87IDdHJHdXfxxUitDQ](http://www.google.co.id/url?url=pengertian%20penjualan%20menurut%20iai%202009&ei=JIFLVf7bHdDVuQS2r4DICQ&usg=AFQjCNHoIvJ-FDiI-RaGJ12RWQ_dw2A9WQ&sig2=G8zc87IDdHJHdXfxxUitDQ). (15 Maret 2015)