

IPTEKS PENGENDALIAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN PADA PT. HASJRAT ABADI CABANG MANADO

Gloria Tuhuteru¹, Victorina Z Tirayoh²

^{1,2}Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Sam Ratulangi, Jl. Kampus Bahu, Kota Manado, 95115, Indonesia

E-mail : tuhuterugloria@gmail.com

ABSTRACT

PT Hasjrat Abadi is an exclusive distributor for Toyota and Yamaha. This automotive company are preferred in eastern Indonesia. With modern sales, service facilities, and access to high-tech workshops, they achieving an average sales growth of 25% over the past few years. It proves the results of implementing maximum strategy. For Hasjrat Abadi, selling is one of important thing for this business. Sales are one of the important aspects in the continuity of the company's business processes and are routine activities that occur within the company. The sales process is a routine activity that produces information, and must have good mechanism. The sales cycle can occur in cash and credit. Cash payments can received directly by the company, but credit payment can occur in a longer time with billing procedures. The theoretical basis used in this article is sales accounting information system. Company need effective control to manage company sales, and has a system created to facilitate the company in conducting sales activities, namely the sales accounting information system. This article aims to find out how the control of the sales accounting information systems at PT Hasjrat Abadi in Manado, Indonesia.

Keywords : accounting information system control, sales

1. PENDAHULUAN

Saat ini persaingan di dunia usaha semakin ketat. Seluruh perusahaan yang ada harus beroperasi secara efektif dan efisien untuk bisa bertahan dalam kondisi ini. Salah satu upaya yang dilakukan oleh PT Hasjrat Abadi adalah dengan memaksimalkan penjualan. Karena penjualan merupakan kegiatan yang penting dalam perusahaan dan sumber utama pendapatan perusahaan berasal dari penjualan. Banyak strategi yang bisa ditempuh untuk meningkatkan volume penjualan antara lain dengan meningkatkan kualitas, harga jual produk yang bersaing, mengadakan promosi untuk produknya. Produk yang dijual PT Hasjrat Abadi adalah produk dengan ciri khas tersendiri yang berbeda dari produk lain. Produk Mobil Toyota dan Motor Yamaha sukses menarik perhatian masyarakat dan menjadi produk yang memiliki tingkat penjualan cukup tinggi. Dalam mengendalikan aktivitas penjualan PT Hasjrat Abadi memiliki Sistem Informasi yang dibuat dengan tujuan untuk mengontrol aktivitas penjualannya. dari aktivitas penjualan baik itu transaksi pembelian mobil, motor dan suku cadang. Semuanya harus dicatat dan kemudian dimasukkan dan dikendalikan oleh sistem untuk menghasilkan informasi yang akurat mengenai penjualan.

2. TINJAUAN PUSTAKA

Komponen Sistem Informasi Akuntansi. Menurut Krismiaji (2015 : 16-17) sebuah sistem informasi akuntansi memiliki delapan komponen yaitu :

Tujuan. Setiap sistem informasi dirancang untuk mencapai satu atau lebih tujuan yang memberikan arah bagi sistem tersebut secara keseluruhan. Seperti dalam suatu perusahaan, sistem informasi dirancang untuk mengontrol atau mengendalikan data-data yang ada dan berhubungan dengan aktivitas di perusahaan. Dengan adanya sistem informasi lebih

membantu dalam memproses dan menghasilkan informasi yang dibutuhkan oleh pihak perusahaan dan pihak-pihak lain.

Input. Data harus dikumpulkan dan dimasukkan sebagai input ke dalam sistem. Sebagian besar input berupa data transaksi. Namun perlu diingat, bahwa dalam perkembangannya sebuah sistem informasi akuntansi tidak hanya mengolah data dan menghasilkan informasi keuangan saja, namun juga mengolah data dan menghasilkan informasi nonkeuangan. Oleh karena itu, sebagian input adalah berupa data nonkeuangan.

Output. Informasi yang dihasilkan oleh sebuah sistem disebut output. Output dari sebuah sistem yang dimasukkan kembali ke dalam sistem sebagai input disebut dengan umpan balik (Feedback) Output sebuah sistem informasi akuntansi biasanya berupa laporan keuangan dan laporan internal seperti daftar umur piutang, anggaran, dan proyeksi arus kas.

Penyimpanan Data. Data sering disimpan untuk dipakai lagi di masa mendatang. Data yang tersimpan ini harus diperbaharui (update) untuk menjaga keterkinian data.

Pemroses. Data harus diproses untuk menghasilkan informasi dengan menggunakan komponen pemroses. Saat ini sebagian besar perusahaan mengolah datanya dengan menggunakan komputer, agar dapat menghasilkan informasi secara cepat dan akurat.

Instruksi dan Prosedur. Sistem informasi tidak dapat memproses data untuk menghasilkan informasi tanpa instruktur dan prosedur rinci. Perangkat lunak (program) komputer dibuat untuk mengintruksikan komputer melakukan pengolahan data. Instruksi dan prosedur untuk para pemakai komputer biasanya dirangkum dalam sebuah buku yang disebut pedoman prosedur.

Pemakai. Orang yang berinteraksi dengan sistem dan menggunakan informasi yang dihasilkan oleh sistem disebut pemakai. Dalam perusahaan, pengertian pemakai adalah pelanggan yang menggunakan informasi yang dihasilkan oleh perusahaan, seperti informasi tentang harga produk. Pemakai juga didalamnya termasuk karyawan yang melaksanakan dan mencatat transaksi dan karyawan yang mengelola dan mengendalikan sistem.

Pengamanan dan pengawasan. Informasi yang dihasilkan oleh sebuah sistem informasi harus akurat, bebas dari berbagai kesalahan, dan terlindung dari akses secara tidak sah. Seperti Pengawasan dan Pengamanan data di dalam perusahaan sangat dijaga, karena merupakan kerahasiaan data pribadi perusahaan, untuk dapat memperoleh data dari perusahaan maka harus mendapat izin terlebih dahulu. Karena itu bersifat pribadi dan tidak semua data harus dipublikasikan.

Penggunaan Sistem Informasi Akuntansi untuk menambah nilai bagi penjualan.

Menurut Krismiaji (2015: 13-14) Sebuah sistem informasi akuntansi dapat menambah nilai bagi penjualan dengan cara:

Dapat memperbaiki produk dengan meningkatkan kualitas, mengurangi biaya, atau menambah atribut yang diinginkan pelanggan. Hal ini dapat dilakukan, misalnya dengan memanfaatkan sistem informasi untuk memantau proses produksi, sehingga apabila dari pemantauan tersebut diketahui ada produk yang cacat, maka operator dapat memperoleh informasi sesegera mungkin. Pada akhirnya akan memperbaiki dan meningkatkan kualitas produk.

Dapat meningkatkan efisiensi. Memanfaatkan sistem informasi untuk menambah nilai bagi produk dengan menelusur dan menyediakan informasi yang terkini tentang produk yang tersedia di Dealer, dan secara otomatis mengirimkan permintaan ke gudang, ketika persediaan produk di dealer mencapai titik tertentu.

Dapat memberikan informasi yang tepat waktu dan dapat dipercaya untuk memperbaiki pembuatan keputusan. Perusahaan yang beroperasi secara luas dengan pusat-pusat penjualan di berbagai wilayah, apabila terjadi penurunan penjualan salah satu produknya di suatu wilayah penjualan, hal ini segera dapat di informasikan ke kantor pusat. Dengan demikian

kantor pusat bisa menyelidiki dan mencari tahu mengapa terjadi penurunan penjualan, maka perusahaan dapat membuat keputusan dengan segera dan tepat.

Dapat meningkatkan keunggulan kompetitif perusahaan. Di dalam sistem informasi, keunggulan kompetitif mengacu pada penggunaan informasi untuk mendapat pengakuan di dalam pasar. Perusahaan memenuhi kebutuhan produk dan jasa untuk para pelanggan dan perusahaan akan berusaha untuk mendapatkan keunggulan di atas para pesaingnya dengan menjual produk yang terbaik.

Dapat memperbaiki komunikasi. Dengan menggunakan komputer atau laptop staf perusahaan dapat mengakses jaringan data base perusahaan dari lokasi manapun untuk mengirim dan menerima pesan, mencari file data perusahaan, menyelidiki permasalahan yang ada. sistem ini memudahkan komunikasi dengan pelanggan. Misalnya harga jual produk paling terbaru dan klasifikasi produk yang dapat segera dipasang dalam jaringan perusahaan, kemudian dikirimkan kepada pelanggan agar dapat diketahui.

Dapat memperbaiki penggunaan pengetahuan. Hal ini dapat dilakukan dengan membangun sebuah sistem informasi yang disebut expert system. Sistem tersebut dibangun dengan cara merekam pendapat dan analisis para ahli yang membahas tentang sistem informasi akuntansi penjualan. Hasilnya adalah sebuah expert system yang dapat digunakan untuk memberi konsultasi sistem informasi penjualan kepada para pelanggan. Manfaat sistem ini bagi para karyawan perusahaan adalah karyawan memiliki pedoman penjualan sebagaimana kalau mereka melakukan pengumpulan informasi langsung dari para pelanggan tentang permasalahan harga jual dan kualitas produk yang ingin dibeli oleh pelanggan.

3. METODE DAN TEKNIK PENERAPAN IPTEKS

3.1. Metode Penerapan Ipteks

Metode ipteks yang digunakan adalah metode penjualan secara langsung, atau transaksi pembelian di PT Hasjrat Abadi. Karena sudah langsung disurvei sendiri dan Menggunakan metode ini Sistem Informasi akuntansi Penjualan PT Hasjrat Abadi akan meningkatkan penjualan secara efektif.

3.2. Teknik penerapan Ipteks

Teknik Ipteks yang diterapkan adalah Penerapan sistem informasi akuntansi penjualan yang efektif yaitu dimana setiap transaksi penjualan barang yang terjadi langsung dicatat sesuai dengan berapa barang yang terjual dan waktu terjadinya transaksi dengan menginput ke komputer untuk setiap orderan pembelian yang masuk.

4. PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Objek Penerapan Ipteks

PT Hasjrat Abadi yang berkedudukan di Manado, didirikan pada tahun 1956 sebagai importir plastic, kaca industri, dan alat hasil pertanian. Kemudian tahun 1965 menjadi distributor eksklusif sepeda motor Yamaha di manado, dan diperluas sampai ke wilayah Maluku dan Papua. Kerjasama PT Hasjrat Abadi dengan Toyota dimulai pada tahun 1979. Dengan hak distribusi eksklusif di Sulawesi Utara & Tengah, Maluku dan Papua. Maksud dan Tujuan Perseroan (PT) adalah melaksanakan kegiatan usaha yang bergerak dalam bidang usaha perdagangan kendaraan beroda empat merek Toyota dan dalam merek ini terdapat berbagai mesin-mesin diesel khususnya merek Yamaha serta penjualan suku cadang.

4.2. Pembahasan

Sesuai dengan Krismiaji (2015 : 16-17), maka pengendalian Sistem Informasi Akuntansi penjualan perusahaan akan berjalan efektif dan efisien maka perusahaan harus mengikuti komponen – komponen sistem informasi akuntansi sebagai berikut :

1. *Tujuan.* Tujuan adanya sistem di perusahaan adalah untuk mengontrol atau mengendalikan data-data penjualan dan data-data lain yang ada dan berhubungan dengan

aktivitas di perusahaan. Dengan adanya sistem informasi lebih membantu dalam memproses dan menghasilkan informasi yang dibutuhkan oleh pihak perusahaan dan pihak-pihak lain.

2. *Input*. Setiap aktivitas penjualan yang terjadi di PT Hasjrat abadi seperti transaksi Pembelian Mobil, Motor dan suku cadang, produk yang terjual dan transaksi yang terjadi akan di input Selain menginput data aktivitas penjualan, penginputan data pegawai, dan data lain yang dibutuhkan di perusahaan juga datanya di input kedalam sistem, untuk diolah datanya agar mendapatkan informasi.
3. *Output*. Setiap data penjualan yang di input kemudian menghasilkan informasi, data produk terjual dan transaksi penjualan yang terjadi di perusahaan pada bulan berjalan. Demikian data dibutuhkan untuk di buat laporan keuangan dan laporan kegiatan penjualan mingguan, bulanan, dan tahunan.
4. *Penyimpanan Data*. Data hasil dari penjualan dan transaksi yang terjadi di perusahaan kemudian disimpan datanya agar dapat digunakan bila di butuhkan kapan saja. Penyimpanan data perusahaan harus selalu di perbaharui untuk menghasilkan data yang baru.
5. *Pemroses*. Data – data perusahaan yang telah diolah dan disimpan kemudian diproses untuk menghasilkan informasi. Pemrosesan data perusahaan harus cepat dan akurat. Agar dapat menghasilkan informasi yang terpercaya.
6. *Instruksi dan Prosedur*. Di PT Hasjrat abadi, Pada saat memproses data, harus mengikuti instruksi dan prosedur yang ada. Seperti bagian penjualan melakukan pengolahan data transaksi penjualan berapa barang yang terjual, target penjualan produk perbulan, dan dari bagian penjualan jika target penjualan yang ditentukan tidak mencapai target maka pada bagian promosi mempromosikan produk lewat iklan di Koran, Tv, internet dan pembagian brosur harga dan gambaran tentang produk yang dijual. Dari bagian promosi pelanggan mendapatkan informasi tentang produk yang dijual dari perusahaan sehingga bisa meningkatkan penjualan produk. Jadi untuk meningkatkan efektifitas penjualan tidak sembarang melakukan penjualan produk, semua harus mengikuti perintah dan prosedur yang ada.
7. *Pemakai*. Dengan adanya informasi tentang gambaran produk yang dihasilkan lewat iklan dan brosur dari PT Hasjrat Abadi, Pelanggan yang ingin membeli produk mobil dan motor yang disediakan (dijual) oleh PT Hasjrat Abadi.
8. *Pengamanan dan Pengawasan*. Di PT Hasjrat Abadi, pengawasan dan pengamanan data di dalam perusahaan sangat dijaga, karena merupakan kerahasiaan data pribadi perusahaan, untuk dapat memperoleh data dari perusahaan maka harus mendapat izin terlebih dahulu Karena itu bersifat pribadi dan tidak semua data harus dipublikasikan.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Dengan adanya pengendalian sistem informasi akuntansi penjualan maka lebih memudahkan pihak perusahaan dalam menyajikan informasi tentang penjualan dan akan berjalan efektif dan efisien jika poin-poin dari delapan komponen sistem informasi akuntansi dijalankan dengan baik dan benar agar dapat meningkatkan penjualan produk PT Hasjrat Abadi.

5.2. Saran

Perlu adanya ketelitian pada saat pemrosesan data-data penjualan yang akan diinput agar tidak terjadi kesalahan, peningkatan pengendalian sistem informasi akuntansi penjualan yang memadai, Informasi tentang penjualan dari PT Hasjrat Abadi harus akurat dan dapat dipercaya.

DAFTAR PUSTAKA

- Fung Tjhai Jen. 2002. Faktor-Faktor Yang mempengaruhi kinerja Sistem Informasi Akuntansi. *Jurnal Bisnis dan Akuntansi* Volume 4 No 2.
- Hall, James,A. 2007. *Sistem Informasi Akuntansi*, Edisi Keempat, Buku Satu, diterjemahkan oleh Dewi Fitriyani dan Deny Arnos. Salemba Empat. Jakarta
- Jogiyanto, H.M., 2005. Analisis dan Desain Sistem Informasi Pendekatan terstruktur dan praktek Aplikasi bisnis, Yogyakarta: Andi
- Komara, Acep. (2005). *Analisis Faktor-Faktor yang mempengaruhi Kinerja Sistem Informasi Akuntansi*. Materi Simposium Nasional akuntansi. VIII Solo, 15-16.
- Krismiaji. 2010. *Sistem Informasi Akuntansi* Edisi keempat. Penerbit UUP TIM YKPN. Yogyakarta.
- Lau, Elfreda Aplonia. 2004. Pengaruh Partisipasi Pemakai Terhadap Keputusan Pemakai dalam Pengembangan Sistem Informasi dengan Lima Variabel Moderating. *Jurnal Riset Akuntansi Indonesia*, 7 (1), 23-43
- Marshall B. Romney, Paul John Steinbart. 2006. *Accounting Information System*. Edisi Sembilan, Penerbit Salemba Empat. Jakarta
- Mulyadi, 2001. *Sistem Akuntansi*. Edisi Tiga. Salemba Empat. Jakarta.
- Mulyadi, 2015. *Sistem Akuntansi*, cetakan keempat. Penerbit Salemba empat. Jakarta
- Nugroho Widjajanto, 2001. *Sistem Informasi Akuntansi*. Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Rusdi. Dedi dan Nurul Megawati. (2011). *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kinerja Sistem Informasi Akuntansi (SIA)*. *Jurnal Unissula*. Vol 49, No 125.
- Susanto, Azhar. 2008. *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi pertama. Lingga Jaya. Bandung