
PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUTANSI PENJUALAN PADA PT DEHO CANNING COMPANY BITUNG

Gabby Angelina Parrangan¹, Sifrid S. Pangemanan²

¹Pendidikan Profesi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Sam Ratulangi, Jl. Kampus Bahu, Manado, 95115, Indonesia

²Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Sam Ratulangi, Jl. Kampus Bahu, Manado, 95115, Indonesia

E-mail : parrangan.gabby@yahoo.com

ABSTRACT

The purpose of this study was to investigate the application of accounting information systems sales at PT. Deho Canning Company Bitung. Data analysis method used is descriptive analysis method. In which the author describes what is at issue, in this case the description of sales bagaimana accounting information system implemented by the company. The results of this study indicate that sales accounting system applied to the PT. Deho Canning Company Bitung still manual

Keywords: Accounting Information Systems, Sales

1. PENDAHULUAN

Informasi merupakan hal yang penting bagi perusahaan, baik itu perusahaan besar maupun perusahaan kecil. Informasi membantu mereka untuk mengetahui kondisi-kondisi apapun yang terjadi baik yang di masa lalu maupun dimasa kini bahkan mungkin yang akan terjadi dimasa yang akan datang. Meski demikian, tidak semua informasi bermanfaat bagi perusahaan. Hanya informasi - informasi tertentu saja yang dibutuhkan dan yang relevan yang perlu diperoleh perusahaan. Informasi sangat beragam dan keberagaman informasi dibutuhkan oleh beragam puluh divisi atau bagian dalam perusahaan. Untuk itu informasi-informasi yang ada perlu diatur sehingga informasi yang diperoleh perusahaan secara umum dapat disalurkan atau masuk pada tempat atau bagian yang tepat sehingga informasinya relevan dan berdaya guna. Kesemrawutan informasi yang masuk pada perusahaan ditambah dengan kaburnya tugas masing-masing divisi atau bagian sangat berbahaya bagi kegiatan operasional perusahaan yang nantinya berdampak pada kelangsungan masa depan perusahaan PT. Deho Canning Company Bitung merupakan perusahaan yang bergerak di penjualan ikan. Dalam proses penjualan ikan, diperlukan suatu penerapan sistem informasi akuntansi yang mana semua kegiatan proses didalam perusahaan diproses dalam suatu informasi. Penerapan sistem informasi akuntansi dalam penjualan ikan di perusahaan sangatlah penting, supaya semua sistem dalam penjualan ikan terproses dengan baik.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Pengertian sistem

Sistem adalah suatu jaringan prosedur yang dibuat menurut pola yang terpadu untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan, Mulyadi (2010;5). Sistem adalah kumpulan/group dari bagian/komponen apapun baik fisik maupun non fisik yang saling berhubungan satu sama lain dan bekerjasama secara harmonis untuk mencapai satu tujuan tertentu (Azhar Susanto, 2011:2). Dari pengertian diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa sistem merupakan kumpulan suatu komponen yang saling berhubungan satu dengan yang lain untuk mencapai tujuan suatu kegiatan pokok perusahaan.

2.2. Tujuan sistem

Tujuan sistem merupakan target atau sasaran akhir yang ingin dicapai oleh suatu sistem. Agar supaya target tersebut bisa tercapai, maka target atau sasaran tersebut harus diketahui terlebih dahulu ciri-ciri atau kriterianya. Upaya mencapai suatu sasaran tanpa mengetahui ciri-ciri atau kriteria dari sasaran tersebut kemungkinan besar sasaran tersebut tidak akan pernah tercapai. Ciri-ciri atau kriteria dapat juga digunakan sebagai tolak ukur dalam menilai suatu keberhasilan suatu sistem dan menjadi dasar dilakukannya suatu pengendalian, Azhar Susanto (2011: 25). Dari pengertian diatas yang telah dikemukakan maka dapat ditarik kesimpulan bahwa tujuan sistem adalah suatu target atau sasaran akhir yang ingin dicapai dengan mengetahui ciri-ciri dan kriterianya sebagai tolak ukur suatu keberhasilan dan menjadi dasar suatu pengendalian.

2.3. Jenis-jenis sistem

Krismiaji (2010; 4) konsep sistem dikelompokkan sebagai berikut : (1) sistem tertutup; (2) sistem relatif tertutup; (3) sistem terbuka; dan (4) sistem umpan balik.

2.4. Sistem informasi akuntansi penjualan

Proses bisnis merupakan seperangkat aktivitas yang dilakukan oleh suatu bisnis untuk memperoleh, menghasilkan, serta menjual barang dan jasa. Satu cara penting untuk mempelajari proses bisnis perusahaan adalah dengan berfokus pada siklus transaksi. Siklus transaksi adalah kumpulan kejadian-kejadian terkait yang pada umumnya terjadi dalam urutan tertentu. Proses bisnis dapat disusun menjadi 3 siklus transaksi utama : (a) siklus pemerolehan/pembelian; (b) siklus konversi; dan (c) siklus pendapatan/penjualan.

2.5. Penerapan sistem informasi akuntansi penjualan

Sistem informasi akuntansi memproses data dan transaksi agar dapat bermanfaat bagi kepentingan perencanaan, pengoperasian, dan pengawasan. Hal ini tidak terlepas penggunaannya untuk kepentingan penjualan kredit. Menurut Wilkinson (2010;8) sistem informasi dalam suatu perusahaan yang termasuk di dalamnya sistem informasi akuntansi dapat menambah nilai yang signifikan pada perusahaan dan keluarannya (outputs). Ada beberapa keuntungan tersedianya sistem informasi :

1. Dengan adanya catatan mengenai penjualan misalnya catatan mengenai hasil penjualan dan catatan pengeluaran untuk biaya operasional penjualan . Hal ini merupakan informasi bagi manajer untuk dapat mengetahui efisiensi penjualan dan apakah sesuai dengan anggaran yang telah ditetapkan sebelumnya.
2. Dengan adanya catatan mengenai persediaan barang, catatan mengenai retur penjualan kredit, dan catatan mengenai peranan penjualan kredit merupakan informasi yang akan membantu manajer dalam melaksanakan fleksibilitas dalam penjualan kredit yaitu manajer dapat dengan segera mengetahui barang-barang yang ada dan siap di jual.
3. Dengan adanya catatan mengenai hasil penjualan, hasil produksi, hasil kinerja bagian penjualan kredit akan memberikan informasi kepada manajer mengenai mutu penjualan kredit apakah sesuai dengan harapan langganan atau klien. Dengan demikian, kelangsungan hidup perusahaan akan tetap terjaga dengan baik.
4. Dengan adanya laporan keuangan seperti laporan laba-rugi, neraca, dan lain-lain, akan memberikan informasi kepada manajer mengenai keadaan perusahaan secara keseluruhan.

3. METODE PENELITIAN

3.1. Jenis penelitian

Jenis-jenis penelitian ini bersifat kualitatif deskriptif yang menggambarkan penerapan sistem informasi akuntansi penjualan.

3.2. Objek penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. Deho Canning Company Bitung yang beralamat di Jl. Madidir-Bitung, Kecamatan Madidir, Kota Bitung.

3.3. Prosedur penelitian

Proses penelitian diawali dengan pembuatan proposal. Setelah disetujui dilanjutkan dengan pembuatan surat permohonan penelitian untuk perusahaan yang menjadi objek penelitian, dimana surat dibuat dan ditandatangani pihak fakultas. Selanjutnya diserahkan kepada perusahaan untuk di disposisi. Setelah mendapat disposisi dari perusahaan, penelitian dimulai dan diawali dengan wawancara ke bagian marketing, kemudian pengambilan data berupa profil perusahaan. Wawancara dilakukan tiga kali pada waktu yang berbeda. Selanjutnya data-data yang diperoleh dari hasil wawancara dan daftar pertanyaan, dianalisis, dan diolah menjadi data tertulis.

3.4. Teknik pengumpulan data

1. Observasi : metode pengumpulan data yang dilakukan dengan cara terjun langsung ke objek penelitian dengan mengamati apa yang menjadi sasaran dalam pengambilan data sesuai dengan apa yang diperlukan.
2. Interview : pengumpulan data dengan melakukan wawancara langsung dengan pimpinan atau organisasi mengenai data yang terkait termasuk dalam objek penelitian.

3.5. Teknik analisis data

Metode analisis data yang digunakan adalah metode analisis deskriptif. Dimana penulis menguraikan apa yang menjadi persoalan, dalam hal ini uraian tentang bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan oleh perusahaan. Dengan menganalisis data penjualan melalui : (1) flowchart penjualan; dan (2) dokumen – dokumen penjualan.

4. HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN

4.1. Hasil penelitian

4.1.1. Sejarah objek penelitian

Pada mulanya Perusahaan ini didirikan dalam bentuk perusahaan perseroan yang didirikan pada tanggal 1 april 1980 dengan nama PT. Deho Canning Company Bitung dengan akta pendirian no 147 tanggal 17 Mei 1979 dari Soetjipto. SH sebagai notaris di Surabaya. Atas pendirian perusahaan ini telah mendapat pengesahan dari menteri kehakiman Republik Indonesia pada tanggal 15 April 1980 dengan nomor : YA/211/3 Tahun 1980. Maksud dan tujuan perseroan adalah berusaha dalam bidang perindustrian dan perdagangan umum. Untuk mencapai maksud dan tujuan tersebut maka perseroan dapat melaksanakan kegiatan usaha sebagai berikut :

- Berusaha dalam bidang perindustrian, dengan mendirikan dan mengusahakan berbagai macam industri pengalengan dan pengolahan ikan.
- Memperoleh bahan baku untuk industri yang akan didirikan.
- Berusaha dalam bidang perdagangan umum termasuk juga perdagangan interinsular dan local, import – export dan usaha – usaha lain sebagai leverancier, grossier, distributor serta perwakilan / keagenan dari badan – badan usaha lain, baik untuk perhitungan sendiri maupun atas tanggungan pihak lain secara komisi.

PT. Deho Canning Company ini berdiri dengan adanya tiga pelopor dari Negara Jepang. Tiga orang Jepang ini melihat sumber daya ikan di Bitung sangat melimpah dan memunculkan ide kepada dua orang pengusaha yaitu Bapak Ali Wibisono dan Bapak Pieter Wurangian untuk mendirikan sebuah pabrik pengalengan ikan yang akan menguntungkan bagi pihak pengusaha. Pada tahun 1980 PT. Deho pun beroperasi dengan hasil produksi pertama di beri nama ikan Botan yaitu mengolah ikan Deho, Malalugis dan Tude yang diproduksi secara local. PT. Deho pun tumbuh secara pesat dan menambah hasil produksi pada tahun 1985 dan diberi nama ikan kaleng 603 yang mengolah ikan cakalang dan tidak

dioperasikan secara local tapi sudah di ekspor ke Negara Bagian Eropa dan Amerika. Seiring berjalannya waktu pada tahun 1990-an Produksi PT. Deho pun bertambah dengan mengolah ikan Tuna untuk diekspor ke Negara Jepang dan diberi nama ikan kaleng Yelowvin. PT. Deho pun lebih ekspansif dan melihat peluang di daerah sorong sumber daya ikannya melimpah lalu di dirikanlah anak perusahaan yang diberi nama PT. Citra Raja Empat.

Seiring berjalannya waktu PT. Deho Canning Company memperluas hasil produksinya dan mengekspor ke berbagai Negara didunia seperti : USA, Canada, EU (*Europa Union*), Japan, Australia, Egypt, Dan Malaysia. PT. Deho Canning Company Bitung mempunyai visi yaitu “Memberikan jaminan mutu dan keamanan Produk yang dihasilkan” dan didukung dengan misi yaitu menjadi pelopor pengalengan ikan serta memperluas pasar penjualan produk sampai keseluruh dunia, sehingga masyarakat dunia dapat ikut merasakan pelayanan PT. Deho Canning Company.

4.1.2. Struktur organisasi PT. Deho Canning Company Bitung

Perusahaan adalah suatu bentuk kerjasama yang pada umumnya terdiri atas pimpinan dan bagian-bagian yang terkait. Dimana pimpinan dan bagian-bagian tersebut memegang peranan penting dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan perusahaan. Struktur organisasi adalah kerangka yang mewujudkan tanggung jawab dan peranan masing-masing dalam kebutuhan kerja. Struktur organisasi dapat dilihat jelas melalui penggambaran dalam bentuk bagan yang akan diperlihatkan batas dan wewenang. Demikian pula dengan PT. Deho Canning Company Bitung yang sudah terbentuk dengan memperhatikan tujuan organisasi yang ada sehingga dapat membuat struktur organisasi.

4.2. Pembahasan

4.2.1. Sistem informasi akuntansi penjualan pada PT Deho Canning Company Bitung

1. Jaringan Prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit

Adapun jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit pada PT. Deho Canning Company antara lain sebagai berikut :

1. **Prosedur Order Penjualan.** Dalam prosedur order penjualan ini, fungsi pemasaran menerima permintaan dari pelanggan dan menyetujui permintaan tersebut. Fungsi pemasarankemudian membuat daftar pesanan barang dan mengirimkannya kepada berbagai fungsi yang lain. Fungsi penjualan membuat faktur penjualan dan mengirimkannya ke berbagai fungsi yang lain untuk memungkinkan fungsi - fungsi yang lain mengetahui harga barang dari pembeli atau pelanggan.
2. **Prosedur Pengiriman.** Dalam prosedur pengiriman ini, fungsi gudang memberikan barang sesuai dengan pesanan dan menyiapkan barang kemudian mengirimkan barang dan faktur kepada pelanggan sesuai dengan informasi yang tercantum pada surat pengantar yang diterima dari fungsi pemasaran yang sudah di otorisasi oleh fungsi pengiriman.
3. **Prosedur Penagihan.** Dalam prosedur penagihan ini, fungsi akuntansi menerima faktur dari fungsi penjualan dan membuat surat penagihan secara periodik kemudian mengirimkannya kepada pelanggan dengan dilampirkan kwitansi.
4. **Prosedur Pencatatan Piutang.** Dalam prosedur pencatatan piutang ini, fungsi akuntansi mencatat surat penagihan ke dalam buku piutang sebagai rekapan dari piutang PT. Deho Canning Company kepada pelanggannya.
5. **Prosedur Distribusi Penjualan.** Dalam prosedur distribusi penjualan ini, fungsi akuntansi mencatat hasil transaksi penjualan kredit ke dalam jurnal penjualan.

2. Dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan kredit

Dalam sistem penjualan kredit, dokumen yang digunakan oleh PT. Deho Canning Company adalah sebagai berikut :

1. **Daftar Pesanan Barang.** Daftar Pesanan Barang adalah dokumen yang berisi order permintaan dari pelanggan yang dibuat oleh bagian pemasaran dan ditandatangani oleh pemasaran, bagian penjualan dan bagian akuntansi.
 2. **Surat Pengantar.** Surat pengantar adalah surat yang memberikan otorisasi kepada fungsi pengiriman untuk mengirimkan barang kepada pelanggan.
 3. **Surat Penagihan.** Surat Penagihan adalah surat yang berisikan rincian tagihan atas piutang dan digunakan untuk menagih piutang yang timbul akibat transaksi penjualan kredit kepada pelanggan.
 4. **Faktur.** Faktur adalah dokumen yang berisikan harga barang dan sebagai bukti bahwa barang telah diterima oleh pelanggan.
 5. **Kwitansi.** Kwitansi adalah tanda bukti pembayaran pelanggan atas transaksi penjualan kredit.
3. **Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit**
Adapun catatan akuntansi yang digunakan dalam system akuntansi penjualan kredit pada PT. Deho Canning Company Bitung yaitu :
1. **Buku Piutang.** Catatan akuntansi ini merupakan buku pembantu piutang yang digunakan untuk mencatat berkurangnya piutang PT. Deho Canning Company Bitung.
 2. **Jurnal Penjualan.** Jurnal penjualan ini digunakan untuk mencatat penjualan baik secara tunai maupun kredit berdasarkan informasi yang diterima.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan pada PT. Deho Canning Company Bitung mengenai perancangan sistem akuntansi penjualan terkomputerisasi dapat diambil kesimpulan bahwa :

1. Sistem akuntansi penjualan yang diterapkan pada PT. Deho Canning Company Bitung masih bersifat manual.
2. Hal ini dapat dilihat unsur-unsur sistem akuntansi penjualan yang diterapkan pada PT. Deho Canning Company Bitung sebagai berikut : fungsi, dokumen terkait hanya faktur penjualan, Catatan yang terkait hanya terdiri dari arsip faktur penjualan sebagai pengganti jurnal penjualan, kartu gudang dan laporan rekapitulasi penjualan harian, prosedur penjualan utama, serta faktur penjualan tidak bernomor cetak urut.
3. Implementasi sistem akuntansi penjualan pada PT. Deho Canning Company Bitung konversi menggunakan konversi langsung dilaksanakan dengan melakukan olah data barang, pengguna dan pelanggan kemudian melakukan transaksi penjualan serta piutang yang mengakibatkan otomatisasi pada laporan terkait dan pencetakan laporan. Implementasi sistem selanjutnya dilakukan oleh karyawan PT. Deho Canning Company Bitung dengan pendampingan selama satu bulan dapat berjalan dengan baik.

5.2. Saran

Saran yang penulis ajukan demi pengembangan sistem akuntansi perusahaan di masa mendatang adalah sebagai berikut :

1. Perancangan Sistem akuntansi terkomputerisasi lainnya pada PT. Deho Canning Company Bitung hendaknya dikembangkan juga, sebagai contoh sistem akuntansi pembelian terkomputerisasi, sistem persediaan barang terkomputerisasi dan sistem penggajian terkomputerisasi. Pengembangan pada sistem akuntansi lain akan menambah kemampuan menghasilkan informasi yang cepat dan tepat pada perusahaan.
2. Pengembangan sistem akuntansi penjualan yang telah penulis rancang hendaknya dikembangkan dengan menghubungkan beberapa perangkat komputer menggunakan kabel LAN atau dengan jaringan memanfaatkan host yang telah disediakan penulis yang

memungkinkan aplikasi sistem berjalan secara on line sehingga kedepannya dapat menjadi sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Deho Canning Company Bitung berdasarkan fungsi - fungsi yang ada.

3. Implementasi sistem akuntansi penjualan pada PT. Deho Canning Company Bitung konversi menggunakan konversi langsung dilaksanakan dengan lebih baik lagi agar proses penerapan sistem akuntansi penjualan berjalan dengan baik sesuai dengan pengendalian intern.
4. Setiap bagian penagihan membuat rencana pengumpulan piutang dari masing-masing pelanggan sehingga piutang pelanggan bisa lebih terkontrol dan disetiap akhir minggu diadakan tinjauan ulang terhadap rencana tersebut untuk melihat rencana mana saja yang belum terealisasi dan pelanggan mana saja yang melebihi batas jatuh tempo pembayaran dan melakukan pemberitahuan terhadap pelanggan tersebut. Dengan begitu, setiap piutang dapat lebih termonitor pergerakannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Azhar Susanto, 2011, Auditing dan Pelayanan Verifikasi Jilid 1: Pendekatan Terpadu, dialih bahasakan oleh Tim Dejacarta, Edisi 9, Indeks : Jakarta.
- Azhar Susanto, 2011, Auditing dan Pelayanan Verifikasi Jilid 1: Pendekatan Terpadu, dialih bahasakan oleh Tim Dejacarta, Edisi9, Indeks : Jakarta
- Agung Saputra , dkk. 2010 .Sistem Pengendalian Manajemen. Jakarta : Bina Rupa Aksara.
- Al Haryono .2010 Analisa sistem informasi akuntansi Penjualan cpo terhadap proses penagihan piutang Pada PT . Pp. London sumatra indonesia tbk. Skripsi. USU
- Bodnar. George H. William S HopWood. 2011.Accounting Informtion Systems. Ninth Edition. Pearson Prentice Hall
- Jusup, Haryono, Al. 2010. Dasar-dasar Akutansi. Jakarta : Salemba Empat
- Krismiaji. 2010. Sistem Informasi Akutansi. Jilid 1.Yogyakarta : UPP AMP YKPN
- Mulyadi. 2010. Sistem Akutansi Edisi Tiga. Jakarta : Salemba Empat
- Soemarso, S,R. 2011. Akutansi Suatu Pengantar. Edisi 5. Jakarta : Salemba Empat
- Susanto, Azhar. 2011. Sistem Informasi Akutansi I dan II. Edisi 11. Bandung : Lingga Jaya
- Susanto, Azhar. 2011. Sistem Informasi Manajemen. Bandung : Linggar Jaya
- Winarno, Wing Wahyu. 2010. Sistem Informasi Akutansi. Edisi 2. Yogyakarta : UPP STIM