

**ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN PADA PT. WAHANA WIRAWAN MANADO-NISSAN DATSUN MARTADINATA***ANALYSIS OF ACCOUNTING INFORMATION SYSTEM SALES AT PT. WAHANA WIRAWAN MANADO-NISSAN DATSUN MARTADINATA*

Oleh:

**Eunike Intan Pala'langan<sup>1</sup>  
David P. E. Saerang<sup>2</sup>  
Hendrik Gamaliel<sup>3</sup>**<sup>1,2,3</sup>Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Sam Ratulangi

E-mail:

<sup>1</sup>[eunikepalalangan@gmail.com](mailto:eunikepalalangan@gmail.com)<sup>2</sup>[dpesaerang@gmail.com](mailto:dpesaerang@gmail.com)<sup>3</sup>[hendrik\\_gamaliel@unsrat.ac.id](mailto:hendrik_gamaliel@unsrat.ac.id)

**Abstrak:** Penjualan merupakan salah satu aspek yang penting di dalam perusahaan karena penjualan merupakan salah satu kegiatan dan sumber utama bagi perusahaan. Sistem informasi akuntansi diperlukan untuk melakukan kegiatan pengawasan terhadap aktivitas penjualan. Penelitian ini bertujuan untuk: (1) mengetahui praktek sistem pengendalian internal di PT. Wahana Wirawan Manado terkait penjualan tunai untuk kegiatan penjualan kendaraan, *service*, dan penjualan *sparepart*, (2) mengetahui apa yang melatarbelakangi adanya praktek perangkapan fungsi pada kegiatan penjualan tunai di PT. Wahana Wirawan Manado, (3) mengetahui dampak dari praktek perangkapan fungsi tersebut bagi PT. Wahana Wirawan Manado. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian skripsi ini adalah metode deskriptif yang tujuannya setiap data yang dikumpulkan dianalisis kemudian ditarik kesimpulan dan jenis penelitian yang digunakan adalah kualitatif deskriptif. Hasil penelitian yang diperoleh yaitu sistem informasi akuntansi penjualan tunai untuk kegiatan penjualan kendaraan, *service*, dan penjualan *sparepart* yang diterapkan oleh PT. Wahana Wirawan Manado sudah menggunakan sistem komputerisasi dengan baik. Namun dalam prakteknya ada yang kurang sesuai dengan teori dikarenakan adanya perangkapan fungsi pada penjualan *sparepart* yang dilakukan oleh satu orang namun hal tersebut tidak menghambat jalannya kinerja perusahaan.

**Kata kunci:** *analisis, sistem, informasi, akuntansi, penjualan*

**Abstract:** Sales is an important aspect in a company because sales are one of the main activities and sources for the company. An accounting information system is needed to carry out supervisory activities on sales activities. This study aims to: (1) determine the practice of the internal control system at PT. Wahana Wirawan Manado regarding cash sales for vehicle sales activities, service, and spare parts sales, (2) knowing what is behind the dual function practice in cash sales activities at PT. Wahana Wirawan Manado, (3) knowing the impact of this dual function practice for PT. Wahana Wirawan Manado. The method of analysis used in this thesis research is descriptive method in which the objective of each data collected is analyzed then conclusions are drawn and the type of research used is descriptive qualitative. The results obtained are cash sales accounting information system for vehicle sales, service, and spare parts sales activities implemented by PT. Wahana Wirawan Manado has used a computerized system well. However, in practice there are things that are not in accordance with the theory due to the dual function of selling spare parts by one person, but this does not hinder the company's performance.

**Keywords:** *analysis, systems, information, accounting, sales*

## PENDAHULUAN

### Latar Belakang

Penjualan merupakan salah satu aspek yang penting di dalam perusahaan karena penjualan merupakan salah satu kegiatan dan sumber utama bagi perusahaan. Pada umumnya perusahaan memiliki tujuan yaitu memperoleh laba. Dalam usaha untuk memperoleh laba, kegiatan yang dapat dilakukan perusahaan dengan melakukan penjualan produk atau jasa (Chrisnadanti, 2012). Penjualan dalam sebuah perusahaan memerlukan pengelolaan yang baik agar dapat mengurangi kemungkinan terjadinya penyelewengan, pemborosan, ketidakefektifan dan ketidakefisienan yang dapat merugikan perusahaan (Maharani, 2011). Menurut Zahro (2019) pengelolaan yang kurang baik merugikan perusahaan karena dapat berimbas pada perolehan laba, dan pada akhirnya dapat mengurangi pendapatan. Salah satu bentuk pengelolaan penjualan perusahaan adalah melalui penerapan sistem akuntansi yang dinilai bermanfaat mempercepat proses pengolahan data transaksi, selain itu teknologi sistem akuntansi mampu memberikan jaminan keamanan dan keakuratan data (Zahro, 2019).

Sistem informasi akuntansi diperlukan untuk melakukan kegiatan pengawasan terhadap aktivitas penjualan. Menurut Wahyuni (2010) pihak manajemen harus tepat dalam menerapkan sistem akuntansi penjualan pada perusahaan karena sistem akuntansi penjualan merupakan salah satu sarana untuk mendukung dan memantau efektifitas kegiatan penjualan. Sistem itu dapat mencegah kemungkinan terjadinya kesalahan dan penggelapan yang material dalam proses akuntansi. Apabila sistem akuntansi penjualan tersebut telah berjalan dengan baik maka proses kegiatan penjualan yang merupakan salah satu kegiatan pokok untuk menghasilkan laba dalam perusahaan diharapkan dapat berjalan dengan lancar.

PT. Wahana Wirawan Manado merupakan cabang *showroom* dan *dealer* otomotif dari Indomobil Nissan Group yang termasuk dalam kategori cabang 3S (*Sales, Service & Sparepart*). PT. Wahana Wirawan Manado sebagai sebuah perusahaan juga melakukan penjualan. Penjualan yang dilakukan terdiri atas penjualan kendaraan, layanan dan *sparepart*. Penjualan kendaraan dilakukan secara tunai dan kredit. Penjualan layanan *service* dan *sparepart* dilakukan secara tunai. Setiap kegiatan penjualan memiliki sistem informasi akuntansi secara sendiri. Dengan kata lain, perusahaan memiliki sistem akuntansi penjualan tunai dan kredit untuk penjualan kendaraan, layanan *service*, dan *sparepart*.

Penelitian ini difokuskan hanya pada sistem akuntansi penjualan tunai. Hal ini dikarenakan frekuensi kegiatan pada PT. Wahana Wirawan Manado lebih banyak menggunakan sistem penjualan tunai dibandingkan dengan sistem penjualan kredit, sehingga banyak aktivitas yang bisa diteliti.

Berdasarkan pengamatan awal pada PT. Wahana Wirawan Manado, peneliti menemukan permasalahan dalam prosedur penjualan tunai yang dijalankan perusahaan. Permasalahan itu diantaranya terdapat perangkapan fungsi antara bagian penjualan, bagian gudang, dan bagian pengiriman. Perangkapan tiga fungsi ini terdapat pada penjualan *sparepart*, dimana dari tiga fungsi tersebut hanya dilakukan oleh satu orang. Permasalahan yang kedua yaitu adanya perangkapan oleh *finance staff* yang merangkap menjadi kasir. Pada PT. Wahana Wirawan Manado, bagian *finance* dan bagian kasir untuk penjualan tunai kendaraan, *sparepart*, dan *service* juga hanya dilakukan oleh satu orang yang sama. Berdasarkan permasalahan-permasalahan tersebut, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut. Tujuannya adalah untuk memahami secara mendalam tentang hal yang melatarbelakangi dan alasan terjadinya permasalahan tersebut serta dampak bagi perusahaan.

### Tujuan Penelitian

Penelitian yang dilakukan pada PT. Wahana Wirawan Manado bertujuan untuk:

1. Mengetahui praktek sistem pengendalian internal di PT. Wahana Wirawan Manado terkait penjualan tunai untuk kegiatan penjualan kendaraan, *service*, dan penjualan *sparepart*.
2. Mengetahui apa yang melatarbelakangi adanya praktek perangkapan fungsi pada kegiatan penjualan tunai di PT. Wahana Wirawan Manado.
3. Mengetahui dampak dari praktek perangkapan fungsi tersebut bagi PT. Wahana Wirawan Manado.

## TINJAUAN PUSTAKA

### Konsep Akuntansi

Menurut Pujiyanti (2015:19), akuntansi dapat didefinisikan dari dua sudut pandang yaitu definisi dari sudut pemakai jasa akuntansi dan dari sudut pandang kegiatannya. Dari sudut pandang pemakai akuntansi dapat

didefinisikan sebagai suatu disiplin ilmu yang menyediakan informasi berupa pelaporan keuangan yang diperlukan oleh pihak-pihak yang berkepentingan mengenai kegiatan ekonomi dan kondisi perusahaan. Menurut Kartikahadi dkk (2016:3), akuntansi yaitu suatu sistem informasi keuangan, yang bertujuan untuk menghasilkan dan melaporkan informasi yang relevan bagi berbagai pihak yang berkepentingan.

### **Sistem**

Menurut Sujarweni (2015), sistem merupakan kumpulan elemen yang saling berkaitan dan bekerja sama dalam melakukan kegiatan untuk mencapai suatu tujuan. Sistem juga dapat dilihat dari elemen-elemennya yang bisa dalam bentuk keluaran dan masukan yang dapat menerima input, mengolah input, dan menghasilkan hasil yang diharapkan. Sistem pada dasarnya adalah sekelompok unsur yang berhubungan erat satu dengan yang lainnya, yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu (Mulyadi, 2016:2).

### **Informasi**

Menurut Krismiaji (2015:14), informasi adalah data yang telah diorganisasi, dan telah memiliki kegunaan dan manfaat. Menurut Romney dan Steinbart (2015:4), informasi adalah data yang telah dikelola dan diproses untuk memberikan arti dan memperbaiki proses pengambilan keputusan.

### **Sistem Informasi Akuntansi**

Menurut Mulyadi (2016:3) sistem akuntansi adalah organisasi, formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasikan sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan. Setiap sistem informasi terdiri dari blok-blok bangunan yang membentuk sistem tersebut. Komponen sistem informasi terdiri dari enam blok (disebut dengan *information system building blok*): masukan, model, keluaran, teknologi, basis data, dan pengendalian (Mulyadi, 2016:8).

### **Unsur-unsur Sistem Informasi Akuntansi**

Menurut Mulyadi (2016:3) unsur-unsur dalam sistem akuntansi meliputi:

1. Formulir
2. Jurnal
3. Bukur besar
4. Buku pembantu
5. Laporan

### **Karakteristik Sistem Informasi Akuntansi**

Sistem informasi akuntansi harus memiliki karakteristik (Krismiaji, 2015:15) sebagai berikut:

1. Relevan
2. Dapat dipercaya
3. Lengkap
4. Tepat waktu
5. Mudah dipahami
6. Dapat diuji kebenarannya

### **Manfaat Sistem Informasi Akuntansi**

Berikut ini terdapat beberapa manfaat sistem akuntansi, antara lain:

1. Menyediakan informasi yang akurat dan tepat sehingga berdampak pada kemajuan perusahaan.
2. Meningkatkan kualitas dan mengurangi biaya produksi produk atau jasa yang dihasilkan.
3. Meningkatkan efisiensi kinerja bisnis, baik itu pada bagian keuangan dan bagian lainnya.
4. Meningkatkan kemampuan dalam pengambilan keputusan.
5. Meningkatkan *sharing knowledge*.

Menurut Santoso (2015) sistem informasi akuntansi dirancang dengan sedemikian rupa sehingga dapat memenuhi fungsinya, yaitu menghasilkan informasi akuntansi yang tepat waktu, relevan, dan dapat dipercaya. Selain itu dalam suatu sistem informasi akuntansi terdapat unsur fungsi pengendalian sehingga mengurangi terjadinya ketidakrelevanan atau ketidakpastian penyajian informasi. Oleh karena itu, baik buruknya suatu sistem informasi dapat mempengaruhi manajemen dalam melakukan pengendalian internal karena informasi

yang dihasilkan akan dijadikan salah satu dasar dalam pengambilan keputusan yang berkaitan dengan aktivitas perusahaan.

### **Komponen Sistem Informasi Akuntansi**

1. Orang yang menggunakan sistem
2. Prosedur dan instruksi yang digunakan untuk mengumpulkan, memproses, dan menyimpan data
3. Data mengenai organisasi dan aktivitas bisnisnya
4. Perangkat lunak yang digunakan untuk mengolah data
5. Infrastruktur teknologi informasi, meliputi komputer dan perangkat jaringan komunikasi yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi
6. Pengendalian internal dan pengukuran keamanan yang menyimpan data sistem informasi akuntansi

### **Sistem Informasi Akuntansi Penjualan**

Sistem informasi akuntansi penjualan adalah suatu sistem informasi yang mengorganisasikan serangkaian prosedur dan metode yang dirancang untuk menghasilkan, menganalisa, dan memperoleh informasi guna mendukung pengambilan keputusan mengenai penjualan.

### **Fungsi yang Terkait**

Menurut Mulyadi (2016:385) fungsi yang terkait dalam sistem penjualan tunai adalah:

1. Fungsi Penjualan
2. Fungsi Kas
3. Fungsi Gudang
4. Fungsi Pengiriman
5. Fungsi Akuntansi

### **Dokumen yang Digunakan**

Menurut Mulyadi (2016:386-391) dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi penerimaan kas dari penjualan tunai adalah sebagai berikut:

1. Faktur Penjualan Tunai
2. Pita Register Kas (*Cash Register Tape*)
3. *Credit Card Sale Slip*
4. *Bill Of Lading*
5. Faktur Penjualan Cod
6. Bukti Setor Bank
7. Rekap Beban Pokok Penjualan

### **Prosedur Sistem Informasi Akuntansi**

Menurut Mulyadi (2016:392-393) jaringan prosedur yang membentuk sistem akuntansi penjualan tunai adalah sebagai berikut:

1. Prosedur Order Penjualan
2. Prosedur Penerimaan Kas
3. Prosedur Penyerahan Barang
4. Prosedur Pencatatan Penjualan Tunai
5. Prosedur Penyetoran Kas Bank
6. Prosedur Pencatatan Penerimaan Kas
7. Prosedur Pencatatan Beban Pokok Penjualan

### **Catatan Akuntansi yang Digunakan**

1. Jurnal Penjualan
2. Jurnal Penerimaan Kas
3. Jurnal Umum
4. Kartu Persediaan
5. Kartu Gudang

### Unsur Pengendalian Internal

Unsur pengendalian internal dalam sistem informasi akuntansi menurut Mulyadi (2016:516) yaitu:

1. Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas
2. Sistem wewenang dan prosedur pencatatan
3. Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi
4. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawab

## METODE PENELITIAN

### Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Dalam penelitian kualitatif deskriptif ini, peneliti menggali informasi seputar permasalahan dan memberikan gambaran secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai permasalahan sistem informasi akuntansi penjualan tunai di PT. Wahana Wirawan Manado.

### Tempat dan Waktu Penelitian

Tempat penelitian dilakukan pada PT. Wahana Wirawan Manado di Jl. Martadinata No. 64, Dendengan Luar, Paal Dua, Kota Manado, Sulawesi Utara. Waktu penelitian dilaksanakan pada bulan Februari 2020 sampai dengan selesai.

### Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif. Data kualitatif perusahaan yang akan digunakan berupa hasil wawancara yang menguraikan informasi umum perusahaan.

### Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Data primer adalah data yang diperoleh peneliti secara langsung dari objek yang diteliti. Dalam hal ini, peneliti mengumpulkan data menyangkut sistem informasi penjualan tunai yang diperoleh langsung dari karyawan di PT. Wahana Wirawan Manado.

### Metode Pengumpulan Data

1. Wawancara, yaitu teknik pengumpulan data dengan cara tanya jawab secara langsung dengan karyawan yang terkait dengan penjualan tunai yaitu bagian akuntansi, bagian penjualan khususnya penjualan tunai, bagian kasir, dan bagian personalia pada PT. Wahana Wirawan Manado.
2. Dokumentasi, yaitu proses pengumpulan data dengan mempelajari dan menganalisis dokumen yang berkaitan dengan pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan tunai di PT. Wahana Wirawan Manado terutama data mengenai *job description* dan dokumen-dokumen penjualan tunai.

### Metode dan Proses Analisis

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Ketika data-data yang dibutuhkan sudah diperoleh, peneliti akan melakukan analisis data yang dilakukan dengan tahap-tahap sebagai berikut:

1. Dimulai dari pengumpulan data yang dibutuhkan. Mengumpulkan data berupa data informasi yang dibutuhkan tentang aktivitas penjualan tunai yang didapatkan melalui wawancara.
2. Mendeskripsikan sistem informasi akuntansi penjualan tunai pada perusahaan. Dalam mendeskripsikannya akan digunakan *flowchart* untuk menggambarkan sistem informasi akuntansi penjualan tunai pada PT. Wahana Wirawan Manado. Deskripsi tersebut akan berisi mengenai fungsi, dokumen, dan catatan yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi penjualan tunai, serta jaringan prosedur yang diterapkan oleh PT. Wahana Wirawan Manado mengenai sistem informasi akuntansi penjualan tunai. Setelah mendapatkan hasil temuan di lapangan, langkah berikutnya adalah membandingkan sistem informasi akuntansi penjualan tunai yang diterapkan oleh perusahaan berdasarkan teori.
3. Mengidentifikasi penyebab terjadinya perangkapan fungsi pada kegiatan penjualan tunai di PT. Wahana Wirawan Manado yang dilakukan melalui wawancara dengan bagian yang terkait.
4. Mengidentifikasi dampak dari praktek perangkapan fungsi bagi PT. Wahana Wirawan Manado yang dilakukan melalui wawancara dengan bagian yang terkait.

5. Peneliti menarik kesimpulan dan memberikan saran atas penelitian yang telah dilakukan.

**HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

**Hasil penelitian**

**Bagian yang Terkait Penjualan Tunai Kendaraan**

1. Sales Counter atau Sales Executive
2. Kasir
3. Sales Admin
4. Gudang
5. Akuntansi

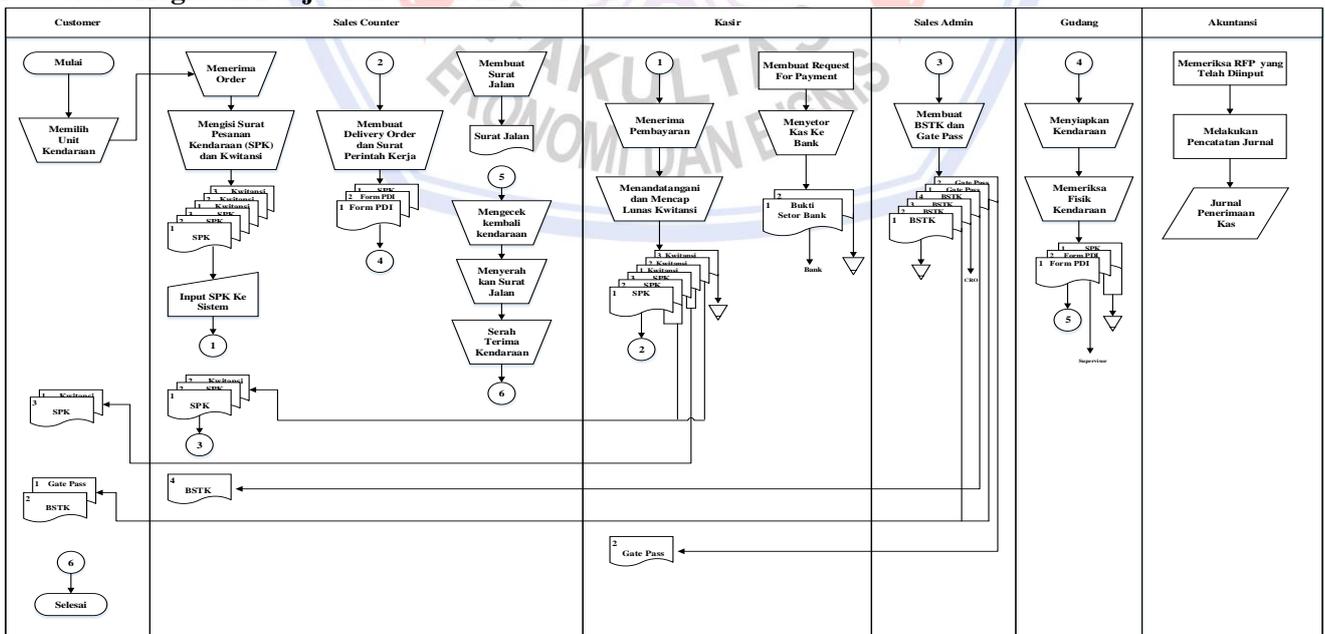
**Dokumen dan Catatan yang Digunakan Penjualan Tunai Kendaraan**

1. Surat Pesanan Kendaraan (SPK)
2. Delivery Order (DO)
3. Kwitansi
4. Bukti Serah Terima Kendaraan (BSTK)
5. Gate Pass
6. Surat Jalan
7. Bukti Setor Bank
8. Jurnal Penjualan
9. Jurnal Penerimaan Kas
10. Jurnal Umum
11. Kartu Persediaan

**Prosedur Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Kendaraan**

1. Customer memilih kendaraan dan counter sales akan membuat dan mengisi surat pesanan kendaraan
2. Melakukan pelunasan ke kasir
3. Sales membuat delivery order untuk menyiapkan pesanan
4. Sales admin menyiapkan BSTK dan membuat gate pass, sales membuat surat jalan dan serah terima kendaraan kepada customer
5. Bagian kasir melakukan penyetoran kas ke bank
6. Pencatatan jurnal oleh bagian akuntansi

**Flowchart Kegiatan Penjualan Tunai Kendaraan**



**Gambar 4.1** Flowchart kegiatan penjualan tunai kendaraan

Sumber: Perusahaan yang kemudian diolah lebih lanjut

**Bagian yang Terkait Jasa Service**

1. Service Advisor
2. Teknisi
3. Kasir
4. Akuntansi

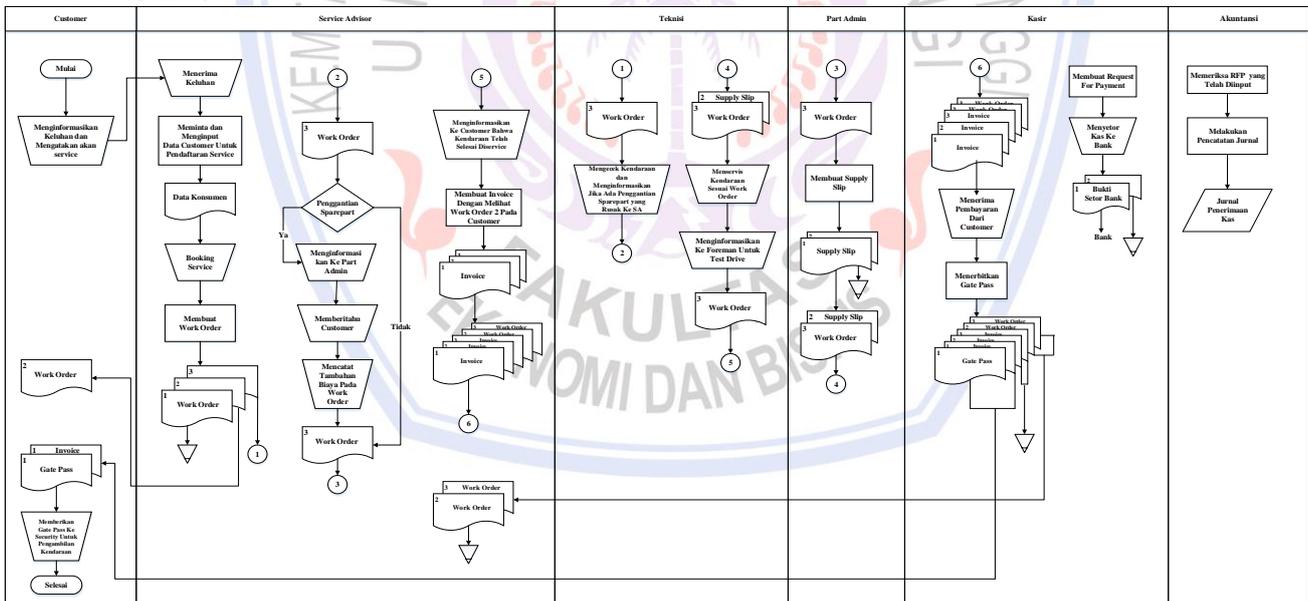
**Dokumen dan Catatan yang Digunakan Jasa Service**

1. Work Order
2. Invoice Workshop
3. Supply Slip
4. Gate Pass
5. Bukti Setor Bank
6. Jurnal Penerimaan Kas

**Prosedur Sistem Informasi Akuntansi Jasa Service**

1. Customer melakukan booking untuk service dan service advisor akan menginput keluhan customer dalam work order
2. Teknisi akan mengecek kendaraan
3. Service advisor menginformasikan ke part admin untuk penggantian sparepart
4. Part admin membuat supply slip
5. Teknisi melakukan perbaikan kendaraan
6. Service advisor membuat invoice workshop
7. Melakukan pembayaran ke kasir
8. Bagian kasir melakukan penyetoran kas ke bank
9. Pencatatan jurnal oleh bagian akuntansi

**Flowchart Jasa Service**



**Gambar 4.2 Flowchart jasa service**

Sumber: Perusahaan yang kemudian diolah lebih lanjut

**Bagian yang Terkait Penjualan Tunai Sparepart**

1. Part Admin
2. Kasir
3. Akuntansi

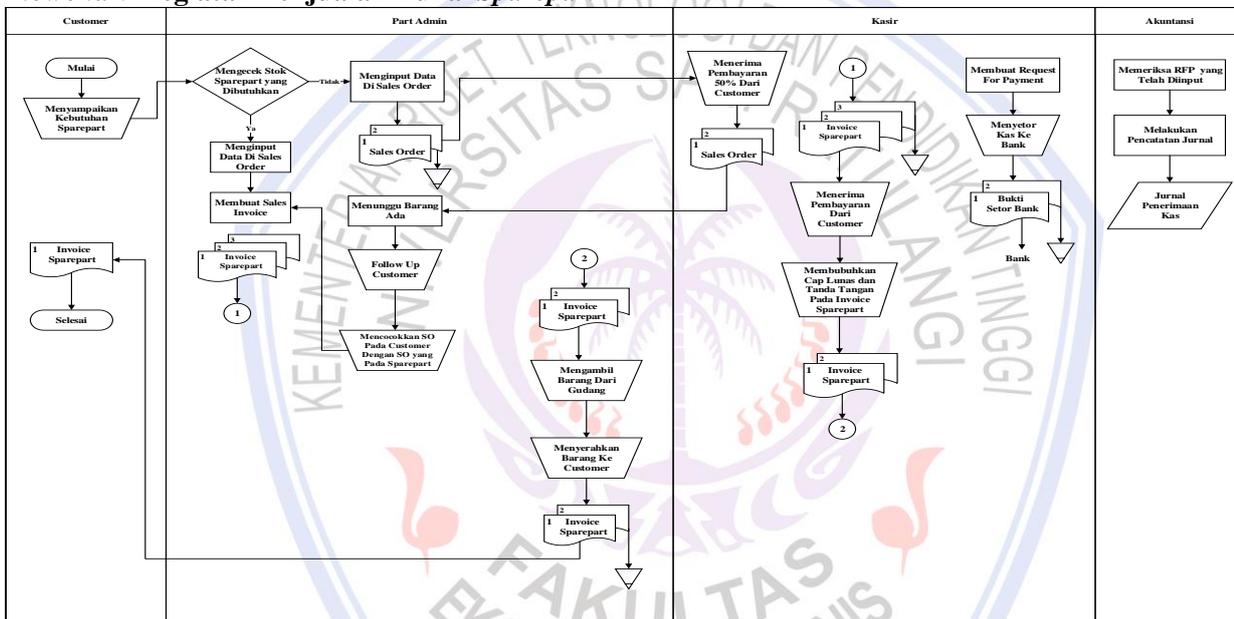
**Dokumen dan Catatan yang Digunakan Penjualan Tunai Sparepart**

1. Faktur Penjualan (*Invoice Sparepart*)
2. Bukti Setor Bank
3. Jurnal Penjualan
4. Jurnal Penerimaan Kas
5. Jurnal Umum
6. Kartu Persediaan

**Prosedur Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Sparepart**

1. *Customer* memilih *sparepart* yang akan dibeli
2. *Part admin* menginput data kendaraan pada *sales order* di DMS
3. Membuat *invoice sparepart*
4. Melakukan pembayaran ke kasir
5. *Part admin* menyerahkan barang
6. Bagian kasir melakukan penyetoran kas ke bank
7. Pencatatan jurnal oleh bagian akuntansi

**Flowchart Kegiatan Penjualan Tunai Sparepart**



**Gambar 4.4 Flowchart Kegiatan Penjualan Tunai Sparepart**

Sumber: Perusahaan yang kemudian diolah lebih lanjut

**Praktek perangkapan bagian pada kegiatan penjualan tunai di PT. Wahana Wirawan Manado**

Dari ketiga kegiatan yang ada di PT. Wahana Wirawan Manado perangkapan bagian terdapat pada kegiatan penjualan tunai *sparepart* dan *finance staff* merangkap jadi kasir. Perangkapan ini terjadi karena dari manajer perusahaan sendiri sudah tidak menambah karyawan dan berpikir bahwa bagian penjualan, gudang, dan pengiriman bisa dilakukan oleh satu orang saja sehingga tidak memisahkan bagian-bagian tersebut dan sampai pada saat ini bagian kasir masih kosong dan sengaja melakukan pengurangan tenaga kerja untuk bagian kasir karena manajer perusahaan berpikir *finance staff* masih bisa menangani bagian kasir untuk saat ini.

**Dampak dari praktek perangkapan bagian bagi PT. Wahana Wirawan Manado**

Perangkapan tugas pada kegiatan penjualan tunai *sparepart* dan perangkapan bagian kasir oleh bagian *finance* tidak menimbulkan dampak negatif bagi perusahaan karena semua kegiatan penjualan dilakukan melalui sistem komputerisasi dan karyawan bisa menyelesaikan pekerjaan tepat waktu. Dampaknya lebih ke karyawan karena beban kerja menjadi lebih banyak dan pekerjaan menjadi terganggu karena harus mengatur waktu supaya pekerjaan tidak menumpuk.

## Pembahasan

### **Praktek Sistem Pengendalian Internal Di PT. Wahana Wirawan Manado Terkait Penjualan Tunai Untuk Kegiatan Penjualan Kendaraan, Service, dan Penjualan Sparepart**

Berdasarkan unsur pengendalian internal yaitu; 1) struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab, dimana fungsi atau bagian yang terkait dengan kegiatan penjualan tunai baik penjualan tunai kendaraan dan jasa *service* sudah dipisahkan antar bagian yang terkait. Namun pada penjualan tunai *sparepart* terjadi perangkapan fungsi dimana fungsi penjualan, fungsi gudang, dan fungsi pengiriman tidak dipisahkan dan hanya dilakukan oleh satu orang saja, dan bagian *finance staff* yang merangkap menjadi kasir; 2) mengenai sistem otorisasi dan prosedur pencatatan dalam sistem informasi akuntansi penjualan tunai di PT. Wahana Wirawan Manado telah dilaksanakan sesuai prosedur yang ada, dilihat dari penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh bagian penjualan dengan menggunakan formulir faktur penjualan tunai dan penerimaan kas diotorisasi oleh bagian kasir dengan cara membubuhkan cap lunas pada faktur penjualan tunai; 3) praktek yang sehat meliputi faktur penjualan tunai bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penjualan; 4) karyawan yang mutunya sudah sesuai dengan tanggung jawab dan bidangnya masing-masing.

Perangkapan fungsi atau bagian yang terkait dalam sistem informasi akuntansi penjualan tunai yaitu pada penjualan *sparepart* dimana *part admin* merangkap tugas sebagai bagian penjualan, gudang, dan pengiriman. Bagian penjualan bertanggung jawab untuk menerima order dari pembeli, mengisi faktur penjualan tunai, dan menyerahkan faktur tersebut kepada pembeli untuk kepentingan harga barang ke fungsi kas. Bagian gudang bertanggung jawab untuk menyiapkan barang yang di pesan oleh pembeli, serta menyerahkan barang tersebut ke fungsi pengiriman. Sedangkan bagian pengiriman bertanggung jawab untuk membungkus barang dan menyerahkan barang yang telah dibayar harganya kepada pembeli.

Maka secara teoritis berdasarkan unsur pengendalian internal yang dikemukakan oleh Mulyadi belum sesuai karena masih adanya perangkapan fungsi dan tugas dalam bagian penjualan, gudang, dan pengiriman yang dilakukan oleh satu orang saja. Hal ini dinilai tidak efektif karena dalam penjualan barang dagangan bagian penjualan harus terpisah dengan bagian gudang dan bagian pengiriman untuk mencegah terjadinya kecurangan dalam penjualan barang dagangan. Tugas dari bagian penjualan hanya melayani pembeli dan membuat *invoice sparepart*. Tetapi yang terjadi dalam perusahaan, ketika bagian penjualan selesai melayani pembeli dan membuat *invoice sparepart*, bagian penjualan langsung ke gudang untuk menyiapkan barang yang akan diambil oleh pembeli dan memberikan barang tersebut kepada pembeli. Walaupun dilihat dalam teorinya belum sesuai, namun praktek yang terjadi di PT. Wahana Wirawan Manado berjalan dengan baik dan tidak terjadi masalah yang serius.

### **Praktek dan Dampak Perangkapan Fungsi Pada Kegiatan Penjualan Tunai Di PT. Wahana Wirawan Manado**

Perangkapan fungsi yang terjadi pada PT. Wahana Wirawan Manado memungkinkan menurunnya kinerja perusahaan. Semakin banyak tugas yang harus dilakukan oleh suatu bagian maka semakin besar pula kemungkinan terjadinya kesalahan yang dilakukan. Sebaiknya bagian penjualan, bagian gudang, dan bagian pengiriman dipisahkan begitupun dengan bagian *finance* dan bagian kasir harus dipisahkan sesuai dengan struktur organisasi PT. Wahana Wirawan Manado. Jika memungkinkan PT. Wahana Wirawan Manado perlu menambah karyawan untuk bagian-bagian yang merangkap tersebut supaya tiap bagian lebih fokus pada tugasnya masing-masing.

Walaupun perangkapan tugas terkesan akan menghambat kinerja perusahaan akan tetapi selama perusahaan mampu manajemen semua pekerjaan yang harus dilakukan pegawai, maka rangkap tugas ini akan berdampak positif bagi perusahaan, akan tetapi jika sebaliknya, manajemen tidak mampu mengatasi rangkap tugas ini dengan baik maka dapat berdampak negatif dan merugikan bagi perusahaan. Dampak negatifnya yaitu menjadi tidak maksimalnya suatu pekerjaan tersebut, proses penjualan akan menjadi lama yang berdampak pada kepuasan *customer* karena harus menunggu lama. Dampak buruk lainnya yang bisa terjadi adalah jika karyawan yang merangkap tugas tersebut mengundurkan diri dari perusahaan maka kesulitan untuk mendapatkan karyawan baru akan berdampak buruk pada jalannya operasional perusahaan. Meskipun semua kegiatan penjualan menggunakan sistem komputerisasi namun perlu adanya penambahan karyawan untuk bagian gudang dan bagian pengiriman penjualan *sparepart* dan menambah karyawan untuk bagian kasir. Dengan adanya penambahan karyawan, kegiatan penjualan dapat berjalan dengan baik dan pekerjaan yang dilakukan oleh karyawan yang merangkap tugas tidak menumpuk.

**KESIMPULAN DAN SARAN****Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian, sistem informasi akuntansi penjualan tunai kendaraan, *sparepart*, dan jasa *service* disimpulkan sebagai berikut:

1. Sistem informasi akuntansi penjualan tunai yang diterapkan oleh PT. Wahana Wirawan Manado sudah menggunakan sistem komputerisasi dengan baik. Namun dalam prakteknya ada yang kurang sesuai dengan teori berdasarkan unsur sistem pengendalian internal. Hal tersebut dikarenakan adanya perangkapan fungsi pada penjualan *sparepart*, yaitu pada bagian penjualan, bagian gudang, dan bagian pengiriman yang dilakukan oleh satu orang yaitu *part admin* namun hal tersebut tidak menghambat jalannya kinerja perusahaan. Perangkapan fungsi juga terdapat pada bagian *finance staff* yang juga merangkap jadi kasir. Pada struktur organisasi, kasir dan *finance staff* terpisah tapi praktek yang terjadi dilapangan *finance staff* merangkap jadi kasir.
2. Perangkapan fungsi yang terjadi pada PT. Wahana Wirawan Manado terjadi karena dari manajer perusahaan sendiri sudah tidak menambah karyawan dan berpikir bahwa bagian penjualan, gudang, dan pengiriman bisa dilakukan oleh satu orang saja sehingga tidak memisahkan bagian-bagian tersebut dan manajer perusahaan sengaja melakukan pengurangan tenaga kerja untuk bagian kasir karena berpikir *finance staff* masih bisa menangani bagian kasir untuk saat ini.
3. Perangkapan fungsi pada PT. Wahana Wirawan Manado tidak menimbulkan dampak negatif bagi perusahaan karena semua kegiatan penjualan menggunakan sistem komputerisasi dan karyawan bisa menyelesaikan pekerjaan tepat waktu. Hanya saja pekerjaan menjadi menumpuk karena hanya dilakukan oleh satu orang.
4. Prosedur yang berkaitan dengan penjualan tunai pada PT. Wahana Wirawan Manado telah berjalan dengan baik, hanya saja penyetoran uang ke bank yang dilakukan oleh kasir dilakukan pada keesokan harinya.

**Saran**

Untuk mengatasi masalah-masalah yang ada dalam sistem informasi akuntansi penjualan tunai unit kendaraan, *sparepart*, dan *service* agar bisa lebih baik maka saran dari penulis adalah:

1. Penerapan fungsi sistem informasi akuntansi penjualan harus dipisahkan antara setiap bagian yang ada berdasarkan unsur sistem pengendalian internal, yaitu bagian penjualan, bagian gudang, dan bagian pengiriman harus dipisahkan. Dengan pemisahan fungsi maka akan mengurangi kecurangan yang ada dan bisa mendapatkan hasil pekerjaan yang efektif dan efisien.
2. Bagian kasir harus terpisah dengan bagian *finance staff* agar pekerjaan tidak menumpuk.
3. PT. Wahana Wirawan Manado sebaiknya menambah karyawan untuk bagian-bagian yang merangkap supaya tiap bagian lebih fokus pada tugasnya masing-masing dan jika karyawan pada perusahaan tetap dibiarkan merangkap tugas walaupun tidak menimbulkan dampak negatif pada saat ini, bukan tidak mungkin dampak buruk yang bisa ditimbulkan akan terjadi.
4. Penyetoran uang yang diterima dari *customer* seharusnya dilakukan pada hari transaksi tersebut terjadi. Hal ini dimaksudkan agar tidak ada kecurangan atau risiko pencurian uang.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Chrisnadanti, Caecilia M.G.A. 2012. Evaluasi Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Sparepart (Studi Kasus di PT Astra Daihatsu Motor Jakarta. *Skripsi*. Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Darma. Yogyakarta. <https://repository.usd.ac.id/17197/>. Diakses pada 3 Februari 2020, jam 14.30.
- Kartikahadi, H., Siregar S. V., Sinaga R. U., & Syamsul M. 2016. *Akuntansi Keuangan Berdasarkan SAK Berbasis IFRS Buku 1*. Jakarta: Salemba Empat.
- Krismiaji. 2015. *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi Keempat. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Maharani, A. 2011. Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Penjualan Jasa Perawatan Air Conditioner Dan Piutang Pada Cv. Mavista Technic. *Skripsi*. Universitas Diponegoro. Semarang. <http://eprints.undip.ac.id/29540/1/Skripsi004.pdf>. Diakses pada 3 Februari 2020, jam 15.00.

Mulyadi. 2016. *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.

Pujiyanti. 2015. *Akuntansi Dasar*. Penerbit: Lembar Pustaka Indonesia.

Romney, M. B., dan Steinbart. 2015. *Accounting Information Systems*. 13th Edition. Ahlibahasa: K. Sakinah, N. Safira dan N. Puspasari. Sistem Informasi Akuntansi. Edisi 13. Jakarta: Salemba Empat.

Santoso, D. A. 2015. Pengaruh Kualitas Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Pengendalian Internal Berbasis Coso dan Dampaknya Pada Pencegahan Kecurangan. *Skripsi*. Universitas Pasundan. Bandung. <http://repository.unpas.ac.id/5615/>. Diakses pada 10 Juni 2020, jam 18.00.

Sujarweni, V. W. 2015. *Sistem Akuntansi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.

Wahyuni, S. 2010. Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Terhadap Sistem Penjualan Tunai. *Skripsi*. Universitas Sanata Dharma. Yogyakarta. [https://repository.usd.ac.id/10554/2/061334009\\_Full.pdf](https://repository.usd.ac.id/10554/2/061334009_Full.pdf). Diakses pada 3 Februari 2020, jam 17.00.

Zahro, S. F. 2019. Perancangan Sistem Akuntansi Penjualan UD. Galansa Graha Motor Mayang Jember. *International Journal of Social Science and Business*, Vol. 3(3), 215-222. Universitas Muhammadiyah Jember. <https://ejournal.undiksha.ac.id/index.php/IJSSB/article/viewFile/20999/13111>. Diakses pada 4 Februari 2020, jam 20.00.

