

Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT. Daya Anugerah Mandiri Manado

Vera¹, Linda A. O. Tanor², Hennij Lenny Suot³

verabawimbang92@gmail.com, lindatanor12@gmail.com, hennijlenysuot@gmail.com

Akuntansi, FE Universitas Negeri Manado , Tondano¹, FE Universitas Negeri Manado , Tondano², FE Universitas Negeri Manado , Tondano³

Diterima: 19-11-2020 Disetujui: 13-01-2021

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana sistem informasi akuntansi disebuah perusahaan. Penelitian ini dilakukan di PT. Daya Anugerah Mandiri Manado. Dalam penelitian ini digunakan jenis penelitian kualitatif dengan data diperoleh langsung melalui observasi dan wawancara langsung dengan pihak terkait. Dengan menggunakan teknik analisis data menurut Miles dan Huberman, hasil penelitian ini ditujukan langsung pada proses penjualan yang sudah memakai system informasi. System informasi terkomputerisasi yang dipakai dalam perusahaan dimana system informasi yang digunakan menggunakan jaringan internet/*online*. Namun saat observasi langsung dilakukan membuktikan bahwa perusahaan belum bisa menjalankan sistem informasi akuntansi penjualan secara efektif dan efisien karena masih ada kendala jika jaringan sedang offline dan akan memberikan kesulitan bagi karyawan untuk menginput data dan pelaporan.

Kata Kunci: Sistem Informasi Akuntansi, Penjualan, Komputerisasi

ABSTRACT

*This research aims to find out how accounting information system in a company. This research was conducted at PT. Daya Anugerah Mandiri Manado. In this research, qualitative research type with data obtained directly through observation and direct interview with related parties. Using data analysis techniques according to Miles and Huberman, the results of this study are directed to the sales process that already uses the information system. Computerizing information system by using in a company, the system is network/*online*. In lived observation was showed the company can't operated the system by using effective and efficient. Therefore, the company was have problem when the network is offline and it was made staff has difficulty to process input and reported data.*

Keywords : System Information Accounting, Sale, Computering

PENDAHULUAN

Dunia usaha berkembang dengan cepat, persaingan antar perusahaan juga begitu ketat akibatnya omset dan laba suatu perusahaan saat ini menjadi neraca/timbangan suatu perusahaan. Jika suatu omset/laba menurun secara drastis, maka dapat membuat kerugian bagi suatu perusahaan dan dapat mengurangi derajat nilai suatu perusahaan. Hal ini bisa saja terjadi jika suatu perusahaan kalah bersaing dengan perusahaan lainnya.

Informasi akuntansi adalah data penting yang harus diketahui pengguna atau pihak-pihak yang berkepentingan untum mendapat suatu informasi tentang proses laporan keuangan. Dalam sistem informasi dipaparkan beberapa kategori yang dapat membuktikan bahwa suatu perusahaan sudah menjalankan laporan keuangan dengan baik atau tidak, bisa juga dikatakan sebagai informasi akuntansi yang efektif dan efisien.

Sistem informasi akuntansi penjualan adalah salah satu sistem yang penting dan sangat berperan dalam proses penjualan suatu perusahaan terutama pada perusahaan yang sudah menjalankan sistem operasi. Sistem informasi penjualan pada setiap perusahaan berbeda dan memiliki kelebihan dan kekurangan masing-masing. Begitu juga dalam proses menjalankan sistem tidak selalu ada yang berjalan mulus pasti ada terjadi kendala. Meskipun seperti itu perusahaan akan dikatakan perusahaan sehat jika memiliki sistem informasi yang akurat.

Sistem informasi akuntansi penjualan pada suatu perusahaan dapat memudahkan pekerja dan kepemimpinan perusahaan dalam mengelola penjualan produk perusahaan. Khususnya pada bidang dealer ataupun penjualan sepeda motor. Dimana perusahaan lebih banyak dituntut konsumen untuk mempermudah proses penjualan agar mempermudah transaksi dan diminati oleh pelanggan.

Menurut Diana dan Setiawati (2010:4) Sistem Informasi Akuntansi adalah sistem yang bertujuan untuk mengumpulkan dan memproses data serta melaporkan yang berkaitan dengan transaksi keuangan. Sistem informasi akuntansi sebuah perusahaan harus berjalan secara efektif dan efisien agar dapat mencapai tujuan dengan cepat dan mencapai keberhasilan perusahaan.

PT. Daya Anugerah Mandiri Manado merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan sepeda motor bermerk Honda . Perusahaan ini memiliki persediaan berupa unit sepeda motor yang siap untuk dijual. Proses penjualan PT. Daya Anugerah Mandiri berjalan dalam dua proses yaitu penjualan tunai dan kredit.

PT. Daya Anugerah Mandiri Manado sudah memakai sistem informasi dalam transaksi penjualan. Sistem yang digunakan bernama ODM. Sistem tersebut dijalankan secara online menggunakan jaringan internet. Tetapi dalam melakukan transaksi penjualan, perusahaan masih memiliki kendala yaitu saat jaringan mati/offline sehingga membuat beberapa karyawan kerepotan dalam memproses transaksi penjualan dan juga dalam halnya laporan penjualan perhari tidak bisa langsung diinput. Dan juga perusahaan memiliki kendala dalam penjualan kredit yaitu saat leasing tidak mengkonfirmasi kosumen yang akan melakukan kredit motor maka harus dilakukan pembuatan pembatalan pemesanan pada sistem yang juga membuat karyawan kerepotan dalam memprosesnya.

Informasi data akuntansi yaitu data yang mirip dengan catatan tentang keuangan yang memberi faedah bagi suatu perusahaan dan dapat diolah menjadi olahan terpenting suatu perusahaan guna mendapatkan sebuah keputusan. Sebagaimana dalam tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah perusahaan ini sudah menjalankan system informasi akuntansi pada proses penjualan secara efektif dan efisien. Maka dari itu peneliti menyusun penelitian ini agar dapat mendapatkan hasil dari masalah yang diangkat. Dan juga dalam penelitian sebelumnya dapat ditemukan referensi baru bagi peneliti berikut yang akan menekuni penelitian tentang system informasi akuntansi penjualan yang dijalankan pada perusahaan.

Sistem informasi akuntansi penjualan adalah sebagian alat yang berperan dan mempunyai fungsi penting dalam menjalankan sistem penjualan. Sistem informasi yang dipaparkan oleh Steven A. Moscovice yakni beberapa komponen suatu organisasi yang memiliki fungsi untuk membagikan, meratakan, merapikan, membuat, dan menyatukan beberapa informasi tentang keuangan yang tepat guna memperoleh suatu keputusan yang baik baik yang memberikan keuntungan bagi suatu perusahaan maupun konsumen. salah satu sistem yang penting dan sangat berperan dalam proses penjualan suatu perusahaan terutama pada perusahaan yang sudah menjalankan sistem operasi. SIA merupakan gabungan dari suatu pelaksanaan yang dilakukan oleh suatu perusahaan yang bertugas untuk menyiapkan suatu bentuk informasi mengenai keuangan yang diperoleh dari suatu aktivitas berlangsung dengan memiliki suatu harapan mempunyai suatu informasi yang relevan.

Penggunaan alat informasi dapat memberikan kemajuan dalam efektivitas dan efisiensi dalam menjalankan tugasnya. Alat komunikasi informasi yang menopang beberapa anggota dalam melaksanakan suatu tujuan. Manfaat suatu alat informasi berpacu pada pengguna teknologi komunikasi Pemanfaatan teknologi informasi dan komunikasi mampu memberikan peningkatan efisiensi dan efektivitas dalam melaksanakan pekerjaannya. Teknologi informasi mendukung setiap personal dalam berkomunikasi dan menjalin kerja sama dalam pencapaian tujuan untuk memakai suatu sistem komputer yang dapat membantu jalannya suatu perusahaan dengan efektif dan efisien.

Penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa masalah yang diambil hampir sama yaitu dalam sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan pada perusahaan. Dalam penelitian Risna Ayu Nirmala (2016), menunjukkan bahwa prosedur yang dijalankan dalam pemakaian sistem informasi hampir sama dengan peneliti baik dalam penjualan secara manual maupun yang online dengan jaringan. Begitu juga dalam penelitian Fajar Dwi Setiawan, penelitian yang dilakukan sama yaitu dalam ruang lingkup administrasi perusahaan khususnya pada bidang otomotif/ dealer. Namun dalam penelitian terdahulu ini lebih dipusatkan pada bidang sparepart bukan pada administrasi dealer utama. Pada penelitian Yoga Alifah Rizky (2015), metode yang digunakan sama dengan peneliti yakni penelitian deskriptif. Namun penelitian sebelumnya lebih berpusat pada studi kasus tidak dengan observasi langsung yang dilakukan dengan turunnya pada sebuah perusahaan.

METODOLOGI PENELITIAN

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode yang bersifat kualitatif. Penelitian yang bersifat kualitatif yaitu suatu pendekatan penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa data-data tertulis atau lisan dari orang-orang dan pelaku yang diamati. Adapun bentuk penelitiannya adalah deskriptif yaitu penelitian yang dilakukan hanya bertujuan untuk menggambarkan keadaan atau status fenomena dalam situasi tertentu. Dalam penelitian ini juga digunakan teknik Snowball Sampling. Metode yang digunakan peneliti dalam penelitian ini adalah observasi, wawancara dan dokumentasi yang dilakukan langsung pada perusahaan yang diteliti. Waktu penelitian ini dilaksanakan selama 3 bulan yaitu pada bulan Januari – Maret 2020.

Data penelitian dikumpulkan melalui wawancara mendalam (*in-depth interview*) dengan sejumlah informan. Adapun informan didalam penelitian ini terdiri dari Kepala Administrasi dan anggota karyawan bidang administrasi. Data yang telah dikumpulkan kemudian dianalisis melalui analisis data yang terdiri dari tiga tahap, yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan (Miles dan Huberman; 1992).

HASIL DAN PEMBAHASAN

PT. Daya Adicipta Mustuika, tumbuh dari sebuah entitas bisnis kecil yang didirikan di Bandung oleh Bpk. Raphael Adi Rahmat pada tahun 1970. Entitas yang diberi nama PD.

Matras itu menjalankan bisnis penjualan sepeda motor Honda di wilayah Jawa Barat. Pada tahun 2011, seiring dengan perkembangan bisnis maka lahirlah Daya Group sebagai korporasi dibawah Triputra Group yang menaungi 8 perusahaan dibawahnya, salah satunya adalah PT. Daya Adicipta Mustika. Sejalan dengan makin bertumbuhnya industry otomotif di Indonesia, pada tahun 2002 didirikan PT. Daya Anugerah MAndiri. Perusahaan yang bergerak dibidang penjualan dan perawatan sepeda motor serta suku cadang Honda ini telah memiliki 83 cabang yang tersebar di 23 provinsi dengan nama Daya Motor. Dari waktu ke waktu, PT. Daya Anugerah Mandiri terus berupaya untuk mencapai visinya menjadi jaringan penjualan dan pelayanan purna jual sepeda motor terbaik di Indonesia, yang dekat dihati pelanggan.

Berdasarkan hasil observasi peneliti, PT. Daya Anugerah Mandiri merupakan salah satu perusahaan yang berjalan dalam penjualan sepeda motor bermerk Honda. Perusahaan ini merupakan salah satu perusahaan cabang dari PT. Daya Adicipta yang berpusat di Air Madidi. Pt. Daya Anugerah Mandiri Manado juga sudah berhasil membuka counter-counter cabang penjualan seperti di IT Centre dan Mantos.

Berdasarkan observasi yang dilakukan PT. Daya Anugerah Mandiri dalam penjualannya juga bekerja sama dengan beberapa perusahaan leasing seperti Federal International Finance (FIF) dan Summit Of Finance (SOF). Begitu juga terlihat dalam masa observasi, bahwa marketing lebih dominan memberikan penawaran kepada konsumen pada penjualan kredit dengan diskon-diskon yang besar.

Selain teknik observasi yang dilakukan, peneliti juga menggunakan teknik wawancara langsung kepada kepala bidang administrasi, dimana beliau yang mempunyai tanggung jawab dalam proses transaksi penjualan. Dalam proses wawancara peneliti sudah menyusun pertanyaan mengenai masalah dalam pembuatan penelitian peneliti. Pertanyaan tersebut peneliti tanyakan kepada Ibu Kadarmaningsih selaku Administration Head di PT. Daya Anugerah Mandiri Manado.

Berdasarkan hasil wawancara diatas peneliti mendapatkan hasil bahwa PT. Daya Anugerah Mandiri Manado sudah memakai Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dengan nama sistem ODM, dalam menjalankan sistem karyawan masih memiliki kendala dalam menjalankannya yaitu saat tidak ada jaringan/ offline, sehingga membuat karyawan tidak memiliki aktivitas dan harus membuat proses manual. Dalam proses penjualan perusahaan memakai dua cara yaitu tunai dan kredit, dalam penjualan tunai proses penjualan dilakukan lebih cepat dari kredit. Namun juga, dinyatakan bahwa penjualan kredit dapat memberikan keuntungan lebih besar pada leasing dan marketing.

Jika dilihat dari penelitian sebelumnya sama dengan peneliti baik dalam fokus penelitian, objek, dan penerapan sistem yang diambil. Begitu juga pada kendala yang terjadi hampir sama pada sistem informasi akuntansi penjualan PT. Daya Anugerah Mandiri.

Dalam proses penjualan baik kredit maupun cash melibatkan marketing dan juga, proses penjualan cash lebih mudah dibandingkan dengan penjualan kredit karena dalam penjualan kredit konsumen cukup memberikan KTP dan uang kepada Marketing lalu marketing akan mengisi data pada Sales Order dan menyetor uang langsung dikasir. Jika penjualan kredit, konsumen harus mengajukan permohonan kredit kepada leasing dan apabila disetujui maka leasing akan mengeluarkan purchase order dan berdasarkan purchase order tersebut konsumen akan diisikan data kembali pada Sales Order oleh marketing.

Dalam kriteria, karakteristik dan juga faktor tentang efisiensi dan efektivitas sistem informasi akuntansi penjualan perusahaan ini berjalan belum begitu efektif dan efisien karena belum memenuhi penuh semua kriteria begitu juga dalam kendala yang terdapat dalam perusahaan yang dapat mengganggu kinerja karyawan. Dan juga dalam memberikan kepuasan pelanggan yang dikatakan belum efisien karena karyawan masih kesulitan

memproses pesanan yang dibatalkan oleh perusahaan *leasing*. Dalam sistem penjualan yang menjadi peran utama adalah *sales/marketing*, PT. Daya Anugerah Mandiri memiliki *mainsales* yang memiliki tugas untuk mempromosikan dan juga membujuk konsumen agar meminati sepeda motor bermerk Honda.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan dalam penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT. Daya Anugerah Mandiri belum berjalan dengan baik. Hal ini dibuktikan langsung dengan diadakan wawancara dengan kepala administrasi perusahaan tersebut karena beliau mengatakan bahwa masih ada kendala dalam menggunakan sistem informasi akuntansi pada perusahaan dan membuat kerepotan karyawan yang bekerja. Saran bagi perusahaan adalah menawarkan promosi kepada masyarakat, memberikan diskon pembelian agar banyak mendapatkan konsumen. Dan juga dalam proses sistem lebih baik jika menggunakan jaringan sendiri agar tidak mempersulit konsumen dalam membeli produk perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Anastasia Diana, Lilis Setiawati. (2011). *Sistem Informasi Akuntansi, Perancangan, Prosedur dan Penerapan*, Edisi I. Yogyakarta: Andi Yogyakarta.
- Brigida Arie, (2012). *Teknik Informatika dan Sistem Informasi*.
<http://informatika.web.id/category/sms-gateway/> diakses pada 22 Maret (2020).
- Cristian, L., Winarto, Sonny, & Fernando, E. (2010). Akuntansi Penjualan Jasa Desain. *Article*, 1(9), 192–203.
- (Diana, 2010)
- Hendarti, H., Anton, A., Didi, D., & Cakra, M. (2008). Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Persediaan. *The Winners*, 9(1), 88.
<https://doi.org/10.21512/tw.v9i1.733>
- (Indriantoro, 1999)
- Jogiyanto, (2005). *Analisis dan Desain Sistem Informasi: Pendekatan Terstruktur Teori dan Praktik Aplikasi Bisnis*, ANDI, Yogyakarta.
- Melisa, Rizal Effendi, *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Sparepart*, Jurnal RE V, Surakarta.
- (Huberman, 2007)
- Moleong, Lexy, (2002), *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT. Remaja Rosda Karya, (Moscove, 2007)
- Mujahidah Andi, (2016), *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT. Hadji Kalla Cabang Pinrang*, Jurnal RE V, Makassar.
- Mulyadi, (2008). *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Munawir, S. (2010). *Analisis Laporan Keuangan* Edisi Keempat. Cetakan Kelima Belas. Yogyakarta: Liberty.
- Mursyidi, (2010). *Akuntansi Dasar*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Nur Mardiani, (2013), *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT. Tiga Berlian Sejahtera*, Pekanbaru, Skripsi.
- Pratiwi, N. (2014), Sistem Penunjang Keputusan. <http://nunikprtw.blogspot.co.id/2014/12/01/archive.html>. Diakses pada tanggal 15 Februari 2020.
- Rizky Alifa Yoga, (2015), *Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan PT. Bintang Putra Mobilindo Honda*; Solo Baru, Skripsi.
- Setriawan, P. (2015). Perbedaan *Batch,online, Real Time Processing Method*.
<http://www.gurupendidikan.com/perbedaan-batch-online-realtime-processing-method/>.

Diakses pada 17 Februari (2020) Sugiono, *Metodologi Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta, (2006).
Susanto Azhar, (2008). *Sistem Informasi Akuntansi*, Bandung, Lingga Jaya.
Sutabri Tata,(2003), *Analisis Sistem Informasi*. Penerbit Andi Yogyakarta.