

Pengaruh Aplikasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Meningkatkan Efektivitas Penerimaan Kas Pada PT. Gajah Tunggal, Tbk

Oleh: Rahmat Mulyana Dali dan Irfan Ammullah

Abstract

Pengaruh penerapan system informasi penjualan bagi PT. Gajah Tunggal Tbk terhadap keefektivitasan penerimaan kas sangat besar, ini bias dilihat dari prosedur system informasi penjualan di PT. Gajah Tunggal Tbk yang dijalankan dengan baik berdampak pada perputaran piutang dan penagihan piutang tiap tahunnya mengalami kenaikan sehingga penerimaan kas yang terjadi tiap tahunnya pun meningkat, itu artinya bahwa keefektivitasan penerimaan kas di PT. Gajah Tunggal Tbk sudah tercapai.

Keywords: Sistem akuntansi Penjualan, Kas, Efektivitas

I. PENDAHULUAN

1. Latar Belakang Penelitian

Tidak dapat dipungkiri pada zaman dimana perkembangan teknologi mengalami kemajuan yang sangat pesat seperti pada saat ini kebutuhan atas informasi menjadi sangat penting bahkan tidak tergantikan. Informasi diperlukan oleh semua orang untuk dapat mengambil keputusan yang krusial dalam hidupnya sehingga keputusan yang diambil adalah keputusan yang terbaik. Informasi yang dapat berguna memiliki ciri-ciri antara lain relevan, andal, lengkap tepat waktu, dapat dipahami, dan dapat diverifikasi.

Dalam dunia usaha, sistem informasi akuntansi (SIA) menjadi komponen yang sangat penting. Hal ini dikarenakan karena SIA dapat menjadi sumber dari informasi yang dapat diperlukan untuk mengawasi aktivitas-aktivitas yang terjadi yang sangat diperlukan manajemen untuk menentukan seberapa baik kinerja perusahaan, penetapan tanggung jawab, dan fungsi-fungsi pengawasan lainnya. Bagi akuntan, SIA juga Sangat penting karena pada hakekatnya akuntansi itu sendiri merupakan sistem informasi yang bertujuan menyediakan informasi akuntansi, baik akuntansi keuangan maupun akuntansi manajemen, (information provider) bagi para pengambil keputusan.

PT. Gajah Tunggal Tbk adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan ban, yaitu sebagai produsen ban dalam dan luar merek gajah tunggal. fokus utama dari perusahaan ini adalah memproduksi dan mendistribusikan ban merk PT. Gajah Tunggal Tbk. Dengan kata lain, efektivitas dan efisiensi menjadi hal yang sangat penting.

Berdasarkan hal di atas, penulis mengangkat “ Pengaruh aplikasi sistem informasi penjualan dalam meningkatkan efektivitas penerimaan kas pada PT. Gajah Tunggal Tbk “. Harapan penulis apa yang dibahas disini dapat menjadi solusi terhadap permasalahan pada PT. Gajah Tunggal Tbk. sebagai objek serta dapat diterapkan secara langsung oleh objek bagaimana implementasinya di lapangan.

2. Permasalahan

Uraian pembahasan tersebut diatas, maka penulisan ilmiah mengambil kesimpulan sebagai berikut;

2.1 Untuk Melihat aplikasi system informasi penjualan yang diterapkan di PT. Gajah Tunggal, Tbk

2.2. Untuk melihat pengaruh penerapan sistem informasi penjualan bagi PT. Gajah Tunggal, Tbk dalam meningkatkan efektivitas penerimaan kas

3. Tujuan dan Manfaat penelitian

Dari uraian latar belakang penelitian, dan melihat dari permasalahan yang akan ditulis dalam karya jurnal, adapun manfaat sebagai berikut;

3.2. Hasil penelitian ini akan dijadikan sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan mengenai kinerja penjualan

3.3. Penulisan ini diharapkan dapat bermanfaat sebagai referensi untuk menambah wawasan bagi lingkungan akademis.

4. Metode Penelitian

Dalam penelitian ini metode yang di lakukan antara lain adalah:

1. Studi Kepustakaan

Penulis melakukan pengumpulan data dan informasi dengan cara membaca, mempelajari, serta menelaah buku-buku literatur, majalah, buletin, artikel, artikel internet serta tulisan-tulisan ilmiah lain yang berkaitan dengan masalah yang dibahas. Studi ini berguna untuk memperoleh pengertian dasar, landasan teori, dan konsep yang digunakan untuk memberikan tinjauan dan evaluasi atas permasalahan yang dibahas.

2. Studi Dokumentasi

Studi dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengumpulkan informasi-informasi berdasarkan sumber data yang berwujud data skunder atau data yang sebelumnya telah tersedia. Data tersebut diperoleh dari Pojok BEI dan referensi-referensi yang berkaitan dengan masalah dalam penelitian ini.

II. PEMBAHASAN

A. Sistem Akuntansi Penjualan Pada PT. Gajah Tunggal Tbk.

1. Prosedur penjualan tunai

Penjualan tunai pada PT. Gajah Tunggal Tbk dimulai pada saat pelanggan datang ke PT. Gajah Tunggal Tbk untuk membeli produk ban yang di inginkan, setelah konsumen menentukan produk ban yang akan dibeli, pelanggan akan diberitahukan harga ban yang akan di inginkan konsumen oleh bagian order penjualan setelah itu order penjualan akan mengisi faktur penjualan rangkap tiga, lembar ke satu akan diberikan pada pembeli sebagai pengantar untuk pembayaran barang pada bagian kasa, lembar kedua akan diberikan pada bagian pengiriman barang atau gudang untuk segera menyiapkan barang yang telah dipesan, sedangkan rangkap ketiga akan disimpan oleh bagian order penjualan yang akan dijadikan sebagai arsip dan sebagai pengendali apabila terjadi kegagalan transaksi penjualan.

Proses selanjutnya adalah pembeli kebagian kasa untuk pembayaran barang yang telah dipesan, sekaligus menyerahkan faktur lembar kesatu kebagian kasir. Setelah kasir menerima uang dan faktur lembar kesatu dari pembeli, bagian kasa mengoperasikan register kas untuk menghasilkan pita register kas. kemudian membubuhkan cap lunas

diatas faktur penjualan tunai dan menempelkan pita register kas pada faktur tersebut. Setelah itu menyerahkan faktur penjualan tunai dan register kas pada pembeli untuk kepentingan pengambilan barang kebagian pengiriman barang. Setelah pembeli menerima faktur penjualan tunai yang sudah di tempel pita register kas, pembeli kebagian gudang untuk menyerahkan faktur penjualan tunai, sedangkan bagian gudang menyiapkan barang sesuai faktur lembar kedua yang diterima dari bagian order penjualan, setelah itu bagian gudang menyerahkan barang yang sudah dipesan pembeli kebagian pengiriman barang atau deliveri.

2. Prosedur Penjualan Kredit

Penjualan kredit pada PT. Gajah Tunggal Tbk dimulai saat pembeli atau pelanggan yang datang ke perusahaan untuk membeli produk ban PT. Gajah Tunggal Tbk, setelah konsumen menentukan produk ban yang akan dibeli, pelanggan akan diberitaukan harga ban yang akan dibeli oleh bagian order penjualan setelah itu bagian order penjualan akan mengisi faktur penjualan rangkap 5 dan membuat surat order pengiriman rangkap 9 dengan distribusi, lembar ke-1 tembusan pengiriman kebagian gudang agar disiapkan barang yang akan dikirim, lembar ke-2,3,4 dan 5 untuk bagian pengiriman, lembar ke-6 tembusan pemberitahuan pelanggan, lembar ke-7 kredit ke bagian kredit untuk meminta persetujuan penjualan secara kredit, lembar ke-8 dan 9 sebagai arsip bagian order penjualan.

Proses selanjutnya adalah ke bagian kredit, di bagian ini pihak ini akan menerima surat order pengiriman lembar ke-7 dari bagian order penjualan sebagai permintaan persetujuan penjualan kredit dari pembeli, lalu bagian ini memeriksa status kredit pelanggan apakah akan memberikan otorisasi pemberian kredit pada pelanggan atau tidak. Setelah itu bagian ini menyerahkan kembali surat order pengiriman lembar ke-7 pada bagian order penjualan setelah di otorisasi. Setelah itu proses selanjutnya adalah kebagian gudang, di bagian gudang petugas gudang akan menerima surat order pengiriman lembar ke-1 dari bagian order penjualan untuk mempersiapkan barang sesuai yang tercantum di surat order tersebut, lalu mencatat kuantitas dan jenis barang yang diserahkan ke dalam kartu gudang, setelah itu menyerahkan barang ke bagian pengiriman beserta surat order pengiriman lembar ke-1. Di bagian pengiriman, barang yang diterima beserta surat pengiriman lembar ke-1 dari pihak gudang siap di antarkan ke pelanggan.

Proses selanjutnya adalah penagihan barang yang dilakukan bagian penagihan setelah menerima surat order pengiriman lembar ke-1 dan ke-2 dari order penjualan sebagai pemberitahuan bahwa pengiriman telah di laksanakan, maka bagian ini akan membuat faktur rangkap 5 dan didistribusikan sebagai berikut: lembar ke-1 tembusan untuk pelanggan lembar ke-2 di kirim ke bagian piutang beserta surat order pengiriman lembar ke-1 dan ke-2, lembar ke-3 dikirim ke bagian kartu persediaan, lembar ke-4 dikirim ke bagian akuntansi, lembar ke-5 dikirim ke pada wiraniaga, Setelah itu bagian akuntansi akan mencatat surat penagihan ke dalam buku piutang sebagai rekapan dari piutang PT. Gajah Tunggal Tbk kepada pelanggan.

B. Sistem Penerimaan Kas

1. Prosedur penerimaan kas dari penjualan tunai

Sistem penerimaan kas dari penjualan tunai yang terdapat pada PT. Gajah Tunggal Tbk adalah sebagai berikut:

- a. Bagian Order Penjualan membuat faktur penjualan tunai sebanyak 3 lembar.

Lembar 1, diserahkan ke pembeli untuk dibawa ke bagian kassa

Lembar 2, diserahkan ke bagian gudang untuk menyiapkan barang yang akan diserahkan kepada pembeli oleh bagian pengiriman

Lembar 3, untuk arsip di Bagian Penjualan

b. Bagian Kassa.

- 1) menerima pembayaran sebesar harga faktur yang diserahkan oleh pembeli
- 2) memasukkan data jumlah uang yang diterima ke dalam kas register
- 3) menyerahkan faktur yang sudah dicap “lunas” bersama pita kas register kepada pembeli untuk diserahkan kepada bagian pengiriman
- 4) membuat bukti setoran ke bank

c. Bagian Pengiriman

- menerima barang bersama faktur lembar 2 dari bagian gudang
- menerima faktur lembar 1 bersama pita kas register dari bagian kassa via pembeli

2. Prosedur penerimaan kas dari penjualan kredit

Sistem penerimaan kas dari piutang yang terdapat pada PT. Gajah Tunggal Tbk adalah sebagai berikut:

Piutang perusahaan timbul dari transaksi penjualan kredit. Pembayaran dari kreditur/pelanggan dilakukan dengan mengirim cek atau transfer dana sehingga akan diterima Bagian Sekretariat/Umum. Bagian yang terkait dan kegiatan yang dilaksanakan dalam prosedur penerimaan kas dari piutang antara lain:

a. Bagian Sekretariat/Umum

- 1) menerima surat pemberitahuan bersama cek dari pelanggan atau memo kredit dari bank bila pembayaran dilakukan dengan transfer dana.
- 2) membuat daftar surat pemberitahuan yang diterima dari pelanggan dan memo kredit yang diterima dari bank, sebanyak 2 lembar

Lembar 1, diserahkan kepada bagian piutang dilampiri dengan surat pemberitahuan dari debitur/pelanggan.

Lembar 2, bersama cek yang bersangkutan diserahkan kepada bagian kassa

b. Bagian Piutang

- 1) menerima daftar surat pemberitahuan penerimaan piutang dari bagian sekretariat yang dilampiri surat pemberitahuan dari debitur
- 2) menerima bukti setoran ke bank dari bagian kassa
- 3) membuat bukti penerimaan kas berdasarkan data daftar surat pemberitahuan
Lembar 1, diserahkan kepada debitur sebagai bukti penerimaan pembayaran, Lembar 2, diserahkan kepada bagian jurnal dan laporan, dilampiri daftar surat pemberitahuan dan bukti setoran ke bank yang diterima dari bagian kassa

4) mencatat bukti penerimaan kas dalam buku pembantu piutang.

c. Bagian Kassa

- 1) menerima daftar surat pemberitahuan bersama cek dari bagian sekretariat.
- 2) membuat bukti setoran ke bank

Lembar 1 bersama cek (setoran) diserahkan kepada bank

Lembar 2 yang telah ditanda tangani oleh pejabat bank diserahkan kepada bagian piutang

Lembar 3 untuk arsip di bagian kassa.

d. Bagian Jurnal dan Laporan

- 1) menerima bukti penerimaan kas dilampiri daftar surat pemberitahuan penerimaan piutang, surat pemberitahuan debitor, dan bukti setoran ke bank dari bagian piutang.
- 2) mencatat bukti penerimaan kas dalam buku jurnal penerimaan kas.
- 3) mengarsipkan bukti penerimaan kas, daftar surat pemberitahuan, surat pemberitahuan debitor, dan bukti setoran ke bank.

C. Pengaruh penerapan Sistem Informasi Penjualan bagi PT. GajahTunggal Tbk dalam meningkatkan efektivitas penerimaan kas

Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh Sistem Informasi Akuntansi penjualan terhadap efektifitas penerimaan kas maka perlu menganalisis perputaran piutang dan penagihan piutang karena piutang merupakan penerimaan kas terbesar dari suatu pendapatan perusahaan, Untuk lebih jelasnya lihat lampiran neraca dan lampiran laporan laba rugi PT. Gajah Tunggal Tbk. dibawah ini juga disajikan tabel penjualan kredit dan piutang rata-rata perusahaan PT. Gajah Tunggal Tbk yang di gunakan sebagai penghitungan perputaran piutang (Receivable Turn Over) dan penagihan piutang (Average Collection Periode) yang berakhir tahun 2010 dan 2011 dimana tahun 2009 sebagai tahun pembandingnya, Adalah sebagai berikut:

Data	2011	2010	2009
Total	11.841.396.000.000	9.853.904.000.000	7.936.432.000.000
Penjualan Kredit			
Total Piutang	2.259.477.000.000	1.988.235.000.000	1.467.342.000.000
Piutang Rata-rata	2.123.856.000.000	1.863.409.000.000	1.587.286.000.000

$$\text{Piutang Rata-rata} = \frac{\text{Piutang 2011} + \text{Piutang 2010}}{2}$$

1. Receivable Turn Over (perputaran piutang)

Adalah kemampuan dana yang tertanam dalam piutang yang berputar dalam suatu periode tertentu. Piutang yang dimiliki oleh suatu perusahaan mempunyai hubungan yang erat dengan volume penjualan kredit, karena timbulnya piutang disebabkan oleh penjualan barang-barang secara kredit dan hasil dari penjualan secara kredit netto dibagi dengan piutang rata-rata merupakan perputaran piutang. Nilai dari perputaran piutang tergantung dari syarat pembayaran piutang tersebut. Makin lunak atau makin lama syarat pembayaran yang ditetapkan berarti makin lama modal terikat dalam piutang.

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{\text{Penjualan kredit}}{\text{Piutang Rata-rata}}$$

Receivable Turn Over PT Gajah Tunggal Tbk tahun 2009

$$\frac{7.936.432.000.000}{1.587.286.400.000} = 5 \text{ kali}$$

Receivable Turn Over PT Gajah Tunggal Tbk tahun 2010

$$\frac{9.853.904.000.000}{1.863.409.000.000} = 5,3 \text{ kali}$$

Receivable Turn Over PT Gajah Tunggal Tbk tahun 2011

$$\frac{11.841.396.000.000}{2.123.856.000.000} = 5,6 \text{ kali}$$

Dari data di atas bahwa perputaran piutang tahun 2009 adalah 5 kali, pada tahun 2010 perputaran piutangnya 5,3 kali berarti naik 0,3 kali jika dibandingkan tahun 2009 yang lalu. Sedangkan tahun 2011 perputaran piutangnya adalah 5,6 kali ini menunjukkan kenaikan 0,3 kali dibandingkan tahun 2010 lalu.

1. Average Collection Periode

Adalah periode rata-rata yang diperlukan untuk mengumpulkan piutang

$$\text{Average Collection Periode} = \frac{\text{PiutangRata-rata}}{\text{PenjualanKredit}} \times 360$$

$$\text{ACP PT Gajah Tunggal Tbk tahun 2011} = \frac{2.123.856.000.000}{11.841.396.000.000} \times 360 = 65 \text{ Hari}$$

$$\text{ACP PT Gajah Tunggal Tbk tahun 2010} = \frac{1.863.409.000.000}{9.853.904.000.000} \times 360 = 68 \text{ Hari}$$

$$\text{ACP PT Gajah Tunggal Tbk tahun 2009} = \frac{2.123.856.000.000}{7.936.432.000.000} \times 360 = 72 \text{ Hari}$$

Jika kita melihat data perhitungan di atas bahwa piutang yang dikumpulkan pada tahun 2009 yaitu rata-rata 72 hari sekali dan tahun 2010 yaitu rata-rata 68 hari, ini berarti telah terjadi kenaikan sebanyak 4 hari jika dibandingkan tahun 2009. Sedangkan pada tahun 2011 Rata-rata Piutang dikumpulkan yaitu 65 hari ini menunjukkan kenaikan sebanyak 3 hari yang berarti tahun 2011 lebih baik mengumpulkan piutangnya lebih cepat dibandingkan 1 tahun sebelumnya.

Maka pengaruh penerapan sistem informasi penjualan bagi PT. Gajah Tunggal Tbk terhadap keefektifitasan penerimaan kas sangat besar, ini bisa dilihat dari prosedur sistem informasi penjualan di PT. Gajah Tunggal Tbk yang dijalankan dengan baik berdampak pada perputaran piutang dan penagihan piutang tiap tahunnya mengalami kenaikan sehingga penerimaan kas yang terjadi tiap tahunnya pun meningkat, itu artinya bahwa keefektifitasan penerimaan kas di PT. Gajah Tunggal Tbk sudah tercapai.

III. KESIMPULAN

Berdasarkan analisa dan penelitian yang saya lakukan maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. PT. Gajah Tunggal Tbk telah menerapkan Sistem Informasi Penjualan dengan baik ini dapat dilihat dari adanya pengendalian intern yang dilakukan manajemen khususnya bagian penjualan dengan melakukan: pemisahan fungsi yang didukung rincian tugas yang

memadai untuk menciptakan pengendalian intern yang baik terhadap kegiatan penjualan. PT. Gajah tunggal Tbk adalah perusahaan yang bergerak di bidang penjualan ban. Kegiatan utamanya adalah melakukan penjualan ban merek Gajah Tunggal. Penjualan ban ini dapat dilakukan secara tunai maupun kredit sesuai dengan kebijakan perusahaan, tentunya harus mentaati prosedur yang ada dalam perusahaan. Pembagian tugas dan wewenang dalam struktur organisasi PT. Gajah Tunggal Tbk sudah berjalan dengan baik.

2. Prosedur penerimaan kas di PT. Gajah Tunggal Tbk telah berjalan dengan baik ini dapat dilihat dari adanya pengendalian intern yang dilakukan manajemen dengan melakukan: Adanya pemindahan tugas antara menyimpan, menerima dan mencatat penerimaan kas yang di dukung dokumen-dokumen dan otorisasi oleh pihak yang berkepentingan.

3. Penerapan Sistem Informasi penjualan di PT Gajah Tunggal Tbk sangat berpengaruh besar terhadap ke efektifitasan penerimaan kas, ini bisa dilihat dari data perputaran piutang dan penagihan piutang semakin meningkat tiap tahunnya, sehingga mengakibatkan penerimaan kas di PT Gajah Tunggal Tbk semakin meningkat dan keefektivasan penerimaan kas tercapai.

DAFTAR PERPUSTAKAAN

James A. Hall. Accounting Information Sistem. Jakarta : Salemba Empat. 2007.

James A. Hall. Sistem Informasi Akuntansi. Jakarta : Salemba Empat. 2001.

Gunawan Adi Saputro. Anggaran Perusahaan. Yogyakarta : BPFE. 2003.

Marshall.B. Romney dan Paul John Steinbart. Accounting Information System. Jakarta : Salemba Rmpat. 2006.

Hadori Yunus. Akuntansi Keuangan Lanjutan 1. Yogyakarta : BPFE. 2009.

Zaky Baridman. Sistem Informasi Akuntansi. Yogyakarta : BPFE. 2001.

Basu Swasta. Manajemen Penjualan. Yogyakarta : BPFE. 2001.

Sujadi Prawirosentono. Manejemen Produksi Dan Akuntansi . Jakarta : Bumi Aksara. 1997.

La midjan. Sistem Informasi Akuntansi 1. Bandung : Lembaga Informasi Akuntansi. 2004.

Krismiaji. Sistem Informasi Akuntansi. Yogyakarta : Unit Penerbit dan Percetakan Akademi Manajemen Perusahaan YKPN. 2005.

Chairul Marom. Sistem Akuntansi Perusahaan Dagang. Edisi ke-dua, Jakarta : Grasindo, 2002.

Wasis. Pembelanjaan Perusahaan. Salatiga : Kristen Satya Wacana.1983.

Soemarso.Akuntansi Suatu Pengantar. Jakarta : PT Rineka Cipta. 1994.

Agus Maulana. Pemeriksaan Lanjutan. Yoyakarta : BPFE. 1994.

Sukrisno Agoes. Pemeriksaan Akuntansi. Jakarta : Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. 2004.

www.idx.com

Rahmat Mulyana Dali dan Irfan Ammullah dari Fakultas Ekonomi
Universitas Ibn Khaldun