



PROSIDING

SEMINAR NASIONAL & *CALL FOR PAPERS*
MANAJEMEN, EKONOMI & AKUNTANSI

STRATEGI PENGEMBANGAN UMKM
SEBAGAI PENGGERAK PERTUMBUHAN EKONOMI INDONESIA

PROSIDING
SEMINAR NASIONAL & *CALL FOR PAPERS*
MANAJEMEN, EKONOMI & AKUNTANSI

STRATEGI PENGEMBANGAN UMKM
SEBAGAI PENGGERAK PERTUMBUHAN EKONOMI INDONESIA



2016

Diterbitkan Oleh :
Fakultas Ekonomi Universitas Nusantara PGRI Kediri
Jl. K.H. Ahmad Dahlan No. 76 Kediri 64112



SEMINAR NASIONAL MANAJEMEN EKONOMI AKUNTANSI I 2016
Universitas Nusantara PGRI Kediri
Kediri, 17 Desember 2016
ISBN 978-602-60792-0-6

Editor:

Amin Tohari, M.Si

Diah Ayu Septi Fauji, M.M.

Penyunting:

Drs. Ec. Sugeng., M.M., M.Ak

Desain Sampul :

Ike Cindia, M.M.

Penerbit :

Fakultas Ekonomi Universitas Nusantara PGRI Kediri

Redaksi :

Jl. KH. Ahmad Dahlan No. 76 Mojoroto Kediri

(0354)771576

Distributor Tunggal :

Penerbit Dee Publishing

Gg. Elang 6 No. 3 Drono, Sardonoharjo, Ngaglik, Sleman

Jln. Kaliurang KM 9,3 Yogyakarta - 55581

Telp/Fax : 0274-4533427

HP : 0822-5757-8687

Website : <http://www.deepublish.co.id/penerbit/>
Cetakan Pertama, Desember 2016

SCIENTIFIC COMMITTEE

Prof. Dr. Sugiyono, M.M.	(Universitas Nusantara PGRI Kediri)
Dr. Emmy Indrayani, M.MSI.	(Universitas Gunadarma Jakarta)
Dr. Subagyo, M.M.	(Universitas Nusantara PGRI Kediri)
Dr. H. Samari, MM.	(Universitas Nusantara PGRI Kediri)
Dr. Roro Foryjati, M.M.	(Universitas Nusantara PGRI Kediri)
Dr. M. Muchson, M.M.	(Universitas Nusantara PGRI Kediri)
Dr. Lilia Pasca Riani, M.Sc	(Universitas Nusantara PGRI Kediri)
Dr. M. Anas, SE., MM., M.Ak.	(Universitas Nusantara PGRI Kediri)
Dr. Finnah Fourqoniah, M.M.	(Universitas Mulawarman Samarinda)
Dr. Edwin Agus Buniarto, MM.	(STIE Indonesia-Malang)
Dr. H. Abdul Rivai. M.Si.	(Universitas Krisnadwipayana Jakarta)
Galuh Mira Saktiana, M.Sc	(Universitas Tarumanagara Jakarta)
Achdiar Redy, M.S.A, Ak.Ca	(Universitas Trunojoyo Madura)

DAFTAR ISI

No	Judul	Hal
1	Pengaruh Kebijakan Operasional Dan Keputusan Pendanaan Terhadap Kinerja Keuangan Pada Pt. Alba Putra Jombang Edwin Agus Buniarto	1-10
2	Introduksi PDRB Riel Rantai Nilai Bagi Bps Surakarta Dan Sukoharjo Agung Riyardi, Bambang Setiaji, Didit Purnomo, Triyono	11- 22
3	Analisis Fungsi Biaya Produksi Usaha Tani Kedelai Di Desa Kebonagung Kabupaten Grobogan Bayu Nuswantoro, Georgius Hartono, Tinjung Mary	23-32
4	Analisis Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Niat Asli Orang Papua Untuk Berwirausaha Naftali Manslim, Sarah Usman	33-45
5	Perencanaan Produksi Sirup Buah Pepino (<i>Solanium Muricatum</i>) Pada Industri Skala Mikro Aditya Nugroho	46-51
6	Dinamika Loyalitas Konsumen Dalam Pemilihan Merek : Studi Kasus Pada Pembelian Ulang Mobil Sanaji, Tias Andarini Indarwati	52-59
7	Analisis Kinerja Keuangan Ditinjau Dari Rasio Likuiditas, Solvabilitas Dan Rasio Profitabilitas Pada Usaha Mikro Kecil Menengah Jawa Timur Supardi, Zainollah	60-71
8	Model Perancangan Aplikasi <i>E-Marketing</i> Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM Di Pulau Lombok Renny Nurainy, Bagus Nurcahyo, Dyah Mieta Setyawati, Ety Sutanty	72-77
9	Penentuan Titik Pemesanan Kembali (Reorder Point) Dalam Pengendalian Persediaan Bahan Baku Tepung Terigu (Studi Kasus Pada Amirah Bakery Tulungagung) Nanik Madaniatul Munawaroh	78-85
10	Transformasi Pola Pikir Masyarakat Dengan Menumbuhkan Jiwa Ekonomi Kreatif Sebagai Pendongkrak Umk-M Di Indonesia Fitria Andriani, Anis Fitria Ambarwati, Uswatun Chassanah, Nila Ida Wati	86-90
11	Manfaat Pemberian Insentif Pajak Penghasilan Dalam Kepatuhan Wajib Pajak UMKM Nurul Aisyah Rachmawati, Rizka Ramayanti	91-101
12	Kebijakan Fiskal Dan Ekspansi Kredit Perbankan Di Indonesia Dengan Pendekatan <i>Error Correction Model</i> (ECM) Sony Wicaksono, Rifai Afan	102-110
13	Prediksi Kegagalan Usaha Kecil Dan Menengah (UKM): Sebuah Perspektif Keuangan Nekhasius Agus Sunarjanto, Herlina Yoka Roida, Agnes Utari Widyaningdyah	111-118

SEMINAR NASIONAL MANAJEMEN EKONOMI AKUNTANSI I 2016
 Universitas Nusantara PGRI Kediri
 Kediri, 17 Desember 2016
 ISBN 978-602-60792-0-6

28	Pengaruh Kecerdasan Spiritual Terhadap Kinerja Karyawan Dan Motivasi Kerja Sebagai Variabel Intervening (Studi Kasus Pada Bank Muamalat Tulungagung) Muh. Anasrulloh, Moh. Hanafi, Maria Agatha Widya H	241-248
29	Strategi Integrated Marketing Communication (IMC) Produk Jasa Untuk Meningkatkan Permintaan Pasar Pada CV Udo Kediri Lina Saptaria	249-258
30	Strategi Pengembangan UMKM Melalui Pembelajaran Kewirausahaan Sebagai Penggerak Ekonomi Indonesia Sulastri Rini	259-269
31	Model Sistem Informasi Keuangan Untuk Mendukung Strategi Bersaing Dalam Meningkatkan Kinerja UMKM Fx Agus Joko Waluyo	270-275
32	Evaluasi Sistem Akuntansi Penggajian Dalam Meningkatkan Efektifitas Pengendalian <i>Intern</i> Pembayaran Gaji Pada Pt. Bank Ja'zim Cabang Nganjuk Tbk M. Dhucha Nuramin, Puji Astuti	276-286
33	Penentuan <i>Safety Stock</i> Dalam Pengendalian Bahan Baku Tahu Pada UKM Ballista Tahu Chip Di Desa Semen Kabupaten Kediri Erike Mellyniawati	287-291
34	Pengaruh Likuiditas, Perputaran Piutang, Perputaran Persediaan, Dan Perputaran Modal Kerja Terhadap Profitabilitas Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di BEI Tahun 2015 Grenna Mardian Shanky	292-300
35	Analisis Perspektif Dan Dampak Pengelolaan Dana Prodamas Di Kelurahan Tinalan Kota Kediri Mediana Saputri, Diah Ayu Septi F	301-307
36	<i>Study</i> Komparatif Kinerja Keuangan Bank Syariah Dan Bank Konvensional BUMN Melalui Pendekatan Likuiditas, Solvabilitas Dan Rentabilitas Periode 2013 - 2015 Nurina Suci, Moch. Wahyu Widodo	308-325
37	Belengguh Birokrasi Bagi UMKM (Di Kabupaten Sumenep) Siti Nurjannah, Nor Afifah	326-332
38	Pengaruh <i>Debt To Equity Ratio</i> (DER), <i>Return On Asset</i> (ROA) Dan <i>Price Earning Ratio</i> (PER) Terhadap <i>Dividend Payout Ratio</i> (DPR) Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2012-2014 Sri Hariati, Faisol, Erna Puspita	333-341
39	Evaluasi Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada UD Gudange Tahu Takwa Kediri Winda Putri Febriani, Sri Aliami, Mar'atus Solikah	342-348
40	Peran Ekonomi Kerakyatan Dalam Menghadapi Perdagangan Bebas Masyarakat Ekonomi Asean (Mea) Zulistiani	349-357

EVALUASI PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN PADA UD GUDANGE TAHU TAKWA KEDIRI

Winda Putri Febriani

Universitas Nusantara PGRI Kediri
windasicewelesung@gmail.com

Sri Aliami, S.E., M.M.

Universitas Nusantara PGRI Kediri
Mar'atus Solikah, M. Ak.

Universitas Nusantara PGRI Kediri

Abstract

Penerapan sistem informasi akuntansi penjualan dalam suatu perusahaan sangatlah penting, sistem informasi akuntansi penjualan dapat menghasilkan sebuah informasi guna memperbaiki pembuatan keputusan. Agar perusahaan mencapai tingkat penjualan yang maksimal, perusahaan perlu memperhatikan sistem penjualan yang ada di perusahaan. Penelitian ini difokuskan pada (1) Mengetahui penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada UD GTT Kediri (2) Mengevaluasi penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada UD GTT Kediri.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Sumber data yang digunakan adalah (1) Data Primer dan (2) Data Sekunder. Prosedur penelitian data yang digunakan adalah (1) Penelitian Kepustakaan (library research) (2) Penelitian Lapangan (field research) yang dilakukan dengan (1) Observasi (2) Wawancara (3) Dokumentasi. Untuk teknik analisis data dengan (1) mengevaluasi sistem penjualan (2) menyimpulkan adanya kekurangan (3) memberi saran atau rekomendasi. Sedangkan untuk mengecek keabsahan temuan data dilakukan dengan cara (1) perpanjangan pengamatan (2) member check (3) triangulasi melalui sumber.

Hasil dari penelitian ini adalah masih terdapat beberapa kelemahan yang ditemukan peneliti pada sistem yang telah diterapkan. tugas Pada Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit masih terdapat bagian yang merangkap fungsi yaitu bagian pengiriman merangkap fungsi penagihan dan tidak adanya dokumen bukti pengiriman barang. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai, bagian kassa merangkap fungsi sebagai penjualan, tidak adanya fungsi gudang, dan pencatatan penjualan yang belum jelas. Untuk itu peneliti memberi saran untuk menambahkan bagian pengiriman pada penjualan tunai dan menambah dokumen bukti pengiriman. Juga pada penjualan tunai dengan menambah bagian penjualan dan bagian gudang, dan membuat data laporan penjualan yang terperinci.

Keywords: sistem informasi akuntansi, penjualan

PENDAHULUAN

Penjualan merupakan pilar utama dalam sebuah perusahaan. Tujuan perusahaan pada umumnya adalah memperoleh keuntungan sebanyak-banyaknya atau ingin mendapatkan profit atau laba secara optimal. Salah satu cara memperoleh keuntungan adalah dengan cara melakukan penjualan, baik penjualan secara tunai maupun penjualan secara kredit. Penjualan produk akan meningkat apabila manajemen memaksimalkan kinerjanya dan memperhatikan setiap transaksi yang terjadi. Data-data yang timbul selama proses penjualan tersebut harus dikumpulkan dan diolah agar menjadi informasi yang berguna.

Informasi merupakan data yang telah diklasifikasikan atau diolah atau diinterpretasikan untuk digunakan dalam proses pengambilan keputusan (Sutabri, 2012:22). Fungsi utama informasi adalah menambah pengetahuan atau mengurangi ketidakpastian pemakai informasi. Oleh sebab itu, perusahaan membutuhkan sistem informasi yang baik khususnya dalam hal ini adalah sistem informasi penjualan, untuk mengantisipasi terjadinya penyelewengan, penggelapan dan penyimpangan lain yang dapat merugikan perusahaan.

Sistem informasi akuntansi penjualan merupakan salah satu subsistem informasi akuntansi. Menurut Mulyadi (2008:160), penjualan adalah suatu kegiatan yang terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, secara kredit maupun secara tunai. Sistem informasi akuntansi penjualan memiliki peranan yang

penting, karena merupakan salah satu faktor yang menentukan keberhasilan suatu perusahaan dalam melakukan penjualan, selain itu juga berperan dalam pengawasan penjualan agar tidak terjadi penyelewengan, sebagaimana diketahui bahwa keberhasilan suatu penjualan produk sangat menentukan besar atau kecilnya laba yang akan diperoleh perusahaan.

Krismiaji (2010:13) menyatakan, sistem informasi akuntansi dapat menambah nilai bagi sebuah organisasi salah satunya dengan cara, memberikan informasi yang tepat waktu dan dapat dipercaya untuk memperbaiki pembuatan keputusan. Untuk itu sebuah sistem informasi akuntansi penjualan sangat penting bagi sebuah perusahaan.

Objek dari penelitian ini adalah UD Gudange Tahu Takwa Kediri, sebuah perusahaan yang bergerak dalam industri manufaktur (makanan). Sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan oleh UD Gudange Tahu Takwa dibuat dengan tujuan agar proses pencatatan transaksi penjualan berjalan dengan lancar. Sistem informasi akuntansi yang dilaksanakan pada perusahaan tidak akan berjalan dengan baik apabila tidak disertai dengan sistem pengendalian intern yang baik.

Berdasarkan fenomena di atas, peneliti mencoba untuk melakukan evaluasi tentang penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada UD Gudange Tahu Takwa dengan mengangkat judul “**Evaluasi Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada UD Gudange Tahu Takwa Kediri**”.

KAJIAN PUSTAKA

1. Sistem Informasi Akuntansi

a. Sistem

Kata “sistem” diartikan sebagai “serangkaian bagian yang saling tergantung dan bekerja sama untuk mencapai tujuan tertentu” (Diana dan Setiawati, 2011:3).

Menurut Cole yang dikutip Hariningsih (2006:2), pengertian sistem adalah sebagai berikut :

Sistem adalah suatu kerangka dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan yang disusun sesuai dengan suatu skema yang menyeluruh, untuk melaksanakan suatu kegiatan atau fungsi utama perusahaan.

Jadi dapat disimpulkan bahwa sistem adalah sekumpulan komponen yang saling bekerja sama untuk mencapai tujuan tertentu.

Suatu sistem pasti tersusun dari sub-sub sistem yang lebih kecil yang juga saling tergantung dan bekerja sama untuk mencapai tujuan.

Menurut Winarno (2006:1.5)(sic), sistem mempunyai lima komponen yang berhubungan satu dengan yang lainnya, antara lain adalah *Input*, *Proses*, *Output*, *Kontrol*, *Batas sistem*, *tujuan*.

b. Informasi

“Informasi” adalah “data yang telah diorganisasi, dan telah memiliki kegunaan dan manfaat” (Krismiaji, 2010:15). Menurut Winarno (2006:1.6)(sic) “informasi” adalah “data yang sudah diolah sehingga berguna untuk pembuatan keputusan”.

Menurut Winarno (2006:1.7)(sic), informasi yang akurat harus memiliki karakteristik akurat, tepat waktu, lengkap, relevan, terpercaya, terverifikasi, mudah dipahami, mudah diperoleh

c. Sistem Informasi Akuntansi

Krismiaji (2010:4) mendefinisikan sistem informasi akuntansi sebagai berikut :

Sistem informasi akuntansi adalah sebuah sistem yang memproses data dan transaksi guna menghasilkan informasi yang bermanfaat untuk merencanakan, mengendalikan, dan mengoperasikan bisnis.

Tidak jauh berbeda dengan pendapat Krismiaji mengenai definisi sistem informasi akuntansi, Winarno (2006:1.9)(sic) mendefinisikan sistem informasi akuntansi seperti berikut :

Sistem informasi akuntansi adalah sekumpulan perangkat sistem yang berfungsi untuk mencatat data transaksi, mengolah data, dan menyajikan informasi akuntansi kepada pihak internal (manajemen perusahaan) dan pihak eksternal (pembeli, pemasok, pemerintah, kreditur, dan sebagainya).

Sedangkan menurut Anastasia dan Lilis (2011:4) pengertian sistem informasi akuntansi adalah :

Sistem informasi akuntansi adalah sistem yang bertujuan untuk

mengumpulkan dan memproses data serta melaporkan informasi yang berkaitan dengan transaksi keuangan.

Menurut Krismiaji (2010:23), sistem informasi akuntansi memiliki tiga tugas pokok (tujuan), yaitu untuk :

- 1) Mengumpulkan dan memproses data tentang kegiatan organisasi bisnis secara efektif dan efisien
- 2) Menghasilkan informasi yang berguna dalam pembuatan keputusan
- 3) Melakukan pengawasan yang memadai dan menjamin bahwa data transaksi bisnis telah dicatat dan diproses secara akurat, serta untuk melindungi data tersebut dan aktiva lain yang dimiliki oleh perusahaan.

Ketiga tujuan di atas memiliki hubungan yang erat satu sama lain. Data yang dikumpulkan diolah menjadi laporan keuangan dan laporan manajerial.

Menurut Diana dan Setiawati (2011:5-7), sistem informasi akuntansi memiliki tujuh manfaat, yaitu untuk :

- 1) Mengamankan harta atau kekayaan perusahaan (kas, persediaan barang dagang, aset tetap)
- 2) Menghasilkan beragam informasi untuk pengambilan keputusan.
- 3) Menghasilkan informasi untuk pihak eksternal
- 4) Menghasilkan informasi untuk penilaian kinerja karyawan atau divisi
- 5) Menyediakan data masa lalu untuk kepentingan audit (pemeriksaan)
- 6) Menghasilkan informasi untuk penyusunan dan evaluasi anggaran perusahaan
- 7) Menghasilkan informasi yang diperlukan dalam kegiatan perencanaan dan pengendalian.

2. Penjualan

Fahmi (2011:99) menyatakan “penjualan” merupakan penerimaan yang diperoleh dari pengiriman barang dagangan atau penyerahan pelayanan dalam bursa sebagai bahan pertimbangan”. Sedangkan Soemarso (2009:160) mendefinisikan penjualan sebagai berikut :

Penjualan adalah jumlah dibebankan kepada pembeli untuk barang dagang yang diserahkan merupakan pendapatan perusahaan yang bersangkutan.

Keberhasilan suatu perusahaan dalam kegiatan penjualan barang atau jasa pasti dipengaruhi oleh faktor-faktor disekitarnya. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan menurut Swastha (2005:405) adalah kondisi dan kemampuan penjual, kondisi pasar, modal, kondisi organisasi perusahaan, faktor-faktor lain.

METODE PENELITIAN

Prosedur Pengumpulan data

1. Penelitian Kepustakaan (*Library research*)

Penelitian kepustakaan adalah penelitian yang dilakukan dengan membaca dari literatur-literatur, buku, karya ilmiah dan hasil survei pihak lain yang berhubungan dengan objek yang diteliti (sistem informasi akuntansi penjualan). Data yang dikumpulkan peneliti merupakan data sekunder, yaitu data yang paling mendekati pada permasalahan yang diteliti.

2. Penelitian Lapangan (*Field Research*)

Penelitian lapangan merupakan penelitian langsung terhadap objek yang diteliti, untuk mendapatkan data yang diperlukan. Data ini merupakan data primer, yang diperoleh melalui :

a. Observasi

Observasi adalah pengambilan data dengan melakukan pengamatan tanpa mengajukan pertanyaan kepada responden. Observasi dilakukan dengan cara mencari data secara langsung dilapangan. Hal-hal yang diamati secara langsung pada objek penelitian yaitu bukti-bukti penjualan seperti faktur penjualan, laporan pengiriman barang, dan dokumen lain yang digunakan yang berkaitan dengan penjualan dan aktifitas-aktifitas dalam sistem yang dijalankan.

b. Wawancara

Wawancara adalah pengumpulan data dengan cara mengajukan pertanyaan kepada responden untuk memperoleh informasi mengenai isu yang diteliti. Pertanyaan yang diajukan adalah mengenai :

- 1) Sejarah Perusahaan
- 2) Struktur Organisasi

- 3) Tugas dan tanggungjawab masing-masing bagian
- 4) Bidang-bidang yang terkait dengan penjualan
- 5) Dokumen dan catatan akuntansi yang digunakan
- 6) Sistem dan prosedur Penjualan

c. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen yang digunakan peneliti disini adalah berupa foto, gambar, serta data-data mengenai sistem penjualan di UD GTT.

Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan adalah metode analisis deskriptif. Dimana penulis menguraikan apa yang menjadi permasalahan yang ada dalam perusahaan, yang berkaitan dengan sistem informasi akuntansi penjualan. Dalam menganalisis sistem informasi akuntansi penjualan, dilihat dari bagian yang terkait, prosedur penjualannya, serta dokumen dan catatan yang digunakan. Adapun teknik analisisnya adalah seperti berikut :

1. Peneliti mengumpulkan data mengenai sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan oleh UD GTT Kediri.
2. Setelah data terkumpul, data tersebut diidentifikasi dan kemudian dilakukan evaluasi terhadap sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan UD GTT Kediri.
3. Dari hasil evaluasi tersebut, peneliti akan menyimpulkan apakah ada kekurangan atau kelemahan dalam sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan UD GTT Kediri.
4. Peneliti akan membuat kesimpulan dan membuat saran terhadap kelemahan yang ada pada sistem informasi akuntansi penjualan yang ada pada UD GTT Kediri.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

a. Bagian yang Terkait

Bagian-bagian yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan kredit pada UD GTT Kediri adalah sebagai berikut :

- 1) Bagian Penjualan
Bagian penjualan bertugas menerima pesanan dari pembeli dan membuat faktur penjualan

- 2) Bagian Produksi
Bagian produksi bertugas membuat pesanan yang diorder pembeli melalui bagian penjualan.
- 3) Bagian Administrasi
Bagian ini bertugas mencatat transaksi penjualan kredit, mencatat dan mengelola piutang, mencatat penerimaan pembayaran piutang pelanggan.
- 4) Bagian Pengiriman
Bagian ini bertugas menyiapkan barang pesanan dan menyerahkan atau mengirimkan barang kepada pembeli.

b. Catatan Akuntansi yang Digunakan

Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem penjualan kredit UD GTT adalah sebagai berikut :

- 1) Jurnal Penjualan
Jurnal penjualan digunakan oleh bagian administrasi untuk merekap data penjualan
- 2) Buku Piutang
Buku piutang digunakan oleh bagian administrasi untuk mencatat piutang pelanggan.

c. Jaringan Prosedur

Jaringan prosedur yang membentuk sistem pada penjualan kredit UD GTT Kediri adalah :

- 1) Prosedur order penjualan
- 2) Prosedur pengiriman
- 3) Prosedur pencatatan piutang

d. Prosedur Penjualan Kredit

Penjualan kredit yang terdapat pada UD GTT Kediri melibatkan bagian penjualan, bagian produksi, bagian pengiriman, dan bagian administrasi. Adapun langkah-langkah yang digunakan dalam penjualan kredit pada UD GTT Kediri adalah sebagai berikut :

- 1) Bagian Penjualan
Bagian penjualan menerima order dari pembeli, baik melalui telepon atau datang secara langsung ke perusahaan. Setelah menerima pesanan, bagian penjualan akan mencatat pesanan yang terjadi dan menghubungi bagian produksi agar pesanan segera diproses. Setelah itu bagian penjualan membuat faktur penjualan rangkap 3, dimana akan didistribusikan sebagai berikut :
 - Lembar ke-1 diserahkan ke bagian pengiriman
 - Lembar ke-2 diserahkan ke bagian administrasi

- Lembar ke-3 diarsipkan sesuai nomor urut oleh bagian penjualan
- 2) **Bagian Produksi**
Setelah mendapat order penjualan dari bagian penjualan, bagian produksi kemudian membuat tahu sebanyak jumlah pesanan yang masuk ke bagian penjualan. Setelah pesanan siap, bagian produksi menghubungi bagian pengiriman memberitahukan bahwa pesanan selesai diproduksi.
 - 3) **Bagian Pengiriman**
Bagian pengiriman menerima faktur penjualan dari bagian penjualan, dan menerima informasi dari bagian produksi, bagian pengiriman kemudian menyiapkan barang untuk dikemas dan dikirim ke konsumen.
 - 4) **Bagian Administrasi**
Sesuai faktur penjualan yang diterima, bagian administrasi akan mencatat transaksi penjualan, kemudian memposting ke rekening piutang pelanggan, dan mengarsip faktur penjualan tersebut sesuai urutan tanggal.

2. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai

a. Bagian yang Terkait

Adapun bagian-bagian yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan tunai pada UD GTT Kediri adalah sebagai berikut :

- 1) *Customer*
Pelanggan (*customer*) dalam penjualan tunai UD GTT Kediri adalah orang yang secara langsung datang ke toko untuk membeli barang.
- 2) **Bagian Kassa**
Bagian kassa di toko oleh-oleh bertugas melakukan penjualan, menerima pembayaran dari pembeli, membuat laporan penjualan tunai, dan menyerahkan uang hasil penjualan ke bagian administrasi.
- 3) **Bagian Administrasi**
Bagian administrasi dalam penjualan tunai bertugas merekap data penjualan tunai yang terjadi di toko dan menerima uang atas penjualan tunai dari bagian kassa.

b. Catatan Akuntansi yang Digunakan

Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem penjualan tunai UD GTT adalah sebagai berikut :

- 1) **Jurnal Penerimaan Kas**
Jurnal penerimaan kas digunakan bagian administrasi untuk merekap penerimaan kas dari transaksi penjualan tunai.

- 2) **Kartu Gudang**
Kartu gudang digunakan untuk mencatat keluar masuknya barang dan untuk melihat persediaan barang yang ada di gudang.

c. Jaringan Prosedur

Jaringan prosedur yang membentuk sistem pada penjualan tunai UD GTT Kediri adalah :

- 1) Prosedur penerimaan kas
- 2) Prosedur Pencatatan Penjualan Tunai

d. Prosedur Penjualan Tunai

Berikut ini deskripsi mengenai prosedur penjualan tunai pada UD Gudange Tahu Takwa Kediri

- 1) **Pembeli**
Pembeli yang datang secara langsung ke toko oleh-oleh memilih barang yang ingin dibeli kemudian dibawa ke bagian kassa
- 2) **Bagian Kassa**
Bagian kassa kemudian menscan barang yang ingin dibeli pelanggan dan secara otomatis harga barang akan muncul melalui mesin kasir. Kasir kemudian menerima uang dari pembeli atas barang yang di beli.
- 3) **Bagian Administrasi**
Bagian administrasi menerima laporan penjualan tunai dari bagian kassa yang kemudian mencatat penjualan tunai ke dalam jurnal penerimaan kas.

KESIMPULAN

1. Temuan

Dari data yang diperoleh peneliti, didapatkan beberapa temuan mengenai sistem informasi akuntansi penjualan pada UD GTT Kediri antara lain sebagai berikut :

1. Pada UD GTT Kediri belum sepenuhnya memisahkan wewenang dan tanggung jawab fungsional secara tegas didalam sistem penjualan tunai, yaitu masih terlihat adanya suatu perangkapan fungsi antara fungsi kassa dan fungsi penjualan barang yang hanya dilaksanakan oleh satu bagian saja yaitu bagian kassa. Dan perangkapan fungsi pengiriman dan penagihan piutang yang masih dilakukan oleh bagian pengiriman, juga tidak ada fungsi gudang.

2. Untuk penerimaan kas (uang), baik dari penjualan kredit maupun penjualan tunai semuanya masih dilakukan oleh bagian administrasi yang seharusnya hanya bertugas mencatat dan mengawasi pemasukan dan pengeluaran keuangan serta menyelenggarakan kegiatan surat menyurat dengan pihak luar.
3. Tidak adanya pencatatan penjualan secara tunai oleh bagian administrasi. Hal ini akan mengakibatkan kurangnya informasi untuk perusahaan atas jumlah penjualan tunai yang sudah terjadi.
4. Belum ada dokumen bukti pengiriman barang dalam proses penjualan kredit maupun tunai. Dan juga pengarsipan dokumen yang tidak tersusun dengan rapi. Sehingga kesusahan dalam mencari arsip dokumen yang lama.

2. Rekomendasi

Berdasarkan deskripsi hasil penelitian, pembahasan dan evaluasi yang sudah penulis kemukakan di bab sebelumnya, maka penulis memberikan beberapa rekomendasi yang sekiranya dapat diterapkan di perusahaan agar bermanfaat dalam mengurai permasalahan yang ada. Rekomendasi yang dapat penulis sampaikan antara lain :

1. Memisahkan fungsi penjualan dengan fungsi kasir, sehingga dengan pemisahan tersebut diharapkan penjualan tunai di toko oleh-oleh akan semakin berjalan dengan baik dan meningkatkan penjualan.
2. Memisahkan fungsi penagihan dan fungsi pengiriman, sehingga dengan pemisahan tugas dan tanggung jawab tersebut diharapkan tidak terjadi permasalahan dengan piutang yang tertagih
3. Memisahkan tugas dan tanggungjawab fungsi administrasi dan kas. Fungsi administrasi hanya melakukan pencatatan saja, sedangkan yang menerima dan mengurus uang hasil penjualan adalah fungsi kas.
4. Menambahkan bagian gudang dalam penjualan tunai, untuk mengurus setiap barang persediaan khususnya barang konsinyasi
5. Menambahkan dokumen bukti pengiriman barang pada bagian pengiriman, sebagai tanda bukti bahwa pelanggan sudah menerima barang yang dikirim. Kemudian membuat tempat khusus (rak buku) untuk mengarsipkan dokumen (laporan penjualan, jurnal penerimaan kas, catatan piutang, nota penjualan, dll), sehingga informasi yang

dihasilkan dari proses penjualan aman, dan dapat digunakan sewaktu-waktu sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan.

DAFTAR PUSTAKA

- Diana, Anastasia & Lilis Setiawati. 2011. *Sistem Informasi Akuntansi Perancangan, Proses, dan Penerapan*. Yogyakarta : ANDI
- Fahmi, Irham. 2011. *Analisi Laporan Keuangan*. Bandung : Alfabeta
- Hall, A. James. 2001. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta : Salemba Empat
- Jusup, Al Haryono. 2011. *Dasar-dasar Akuntansi*. Yogyakarta : STIE YKPN.
- Krismiaji. 2010. *Sistem Informasi Akuntansi. Edisi Ketiga*. Yogyakarta : STIE YKPN
- Mardi. 2011. *Sistem Informasi Akuntansi*. Bogor : Penerbit Ghalia Indonesia
- Mulyadi. 2008. *Sistem Akuntansi*. Jakarta : Salemba Empat
- Mulyanto, Agus. 2009. *Sistem Informasi Konsep & Aplikasi*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar
- Prasetyo, Eko. 2008. *Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Guna Mendukung Terciptanya Sistem Pengendalian Intern Yang Baik Pada Perusahaan Meubel UD Morodadi Kediri*. Disertasi. Tidak dipublikasikan. Kediri: Universitas Nusantara PGRI Kediri
- Puspita, Lilis & Sri Dewi Anggadini. 2011. *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta : Graha Ilmu
- S.P. Hariningsih. 2006. *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta : Ardana Media
- S.R. Soemarso. 2009. *Akuntansi Suatu Pengantar. Edisi Kelima*. Jakarta : Salemba Empat

- Sugiyono. 2009. *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif Kualitatif dan R&D)*. Bandung : ALFABETA
- Sutabri, Tata. 2012. *Analisis Sistem Informasi*. Yogyakarta : ANDI
- Suwardjono. 1991. *Akuntansi Pengantar*. Yogyakarta : BPFE-Yogyakarta
- Swastha, Basu. 2005. *Manajemen Penjualan. Cetakan ke-duabelas*. Yogyakarta : Liberty Yogyakarta
- Winarno Wahyu Wing. 2006. *System Informasi Akuntansi*. Yogyakarta : STIM YKPN
- Zaki, B. *Sistem Akuntansi Penyusunan Prosedur dan Metode. Edisi Kelima*. Yogyakarta : BPFE.