

# Sistem Akuntansi Penjualan Pada PT Daya Anugrah Mandiri Cabang Jakarta

Septi Indri Cahyani<sup>1</sup>, Indra Wijaya<sup>2\*</sup>

<sup>1</sup> Diploma Tiga Akuntansi; Universitas Bina Insani; Jl. Raya Siliwangi No. 97-105, RT.003/RW.005, Sepanjang Jaya, Kec. Rawalumbu, Kota Bekasi Jawa Barat 17114, (021) 8243688; e-mail: [septhindricahyani@gmail.com](mailto:septhindricahyani@gmail.com)

<sup>2\*</sup> Sarjana Akuntansi; Universitas Bina Insani; Jl. Raya Siliwangi No. 97-105, RT.003/RW.005, Sepanjang Jaya, Kec. Rawalumbu, Kota Bekasi Jawa Barat 17114, (021) 8243688; e-mail: [indra@indrawijaya.id](mailto:indra@indrawijaya.id)

\* Korespondensi: e-mail: [indra@indrawijaya.id](mailto:indra@indrawijaya.id)

Diterima: 29 Januari 2023; Review: 02 Februari 2023; Disetujui: 12 februari 2023

Cara citasi: Cahyani SI, Wijaya I, 2023. Analisis Sistem Akuntansi Penjualan Pada PT Daya Anugrah Mandiri Cabang Jakarta. Jurnal Mahasiswa Bina Insani. 7 (2): 179 – 188.

**Abstrak:** 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. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada PT Daya Anugrah Mandiri cabang Jakarta. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif deskriptif yaitu menganalisa data yang diperoleh dari hasil observasi dan wawancara. Hasil penelitian yang diperoleh yaitu sistem informasi akuntansi penjualan tunai untuk kegiatan penjualan kendaraan tunai dan kredit sudah terkomputerisasi dengan baik. Namun masih adanya beberapa hal yang tidak sesuai dengan teori yang ada. Diantaranya masih ada perangkapan tugas antara fungsi kas dengan fungsi akuntansi. Dalam praktik ini ditakutkan akan mengakibatkan terjadinya kesalahan dan juga penyimpangan yang dilakukan oleh karyawan dikarenakan akan memperluas ruang gerak karyawan untuk memanipulasi data, yang tentunya akan merugikan perusahaan.

**Kata Kunci:** akuntansi, penjualan, sistem informasi.

**Abstract:** The sales accounting information system is one of the important systems and plays a very important role in the sales process of a company, especially in companies that already run operating systems. The purpose of this study was to determine the application of sales accounting information systems at PT Daya Anuegrah Mandiri Jakarta branch. The method used in this study is descriptive qualitative, namely analyzing data obtained from observations and interviews. The results of the research obtained are that the cash sales accounting information system for cash and credit vehicle sales activities is well computerized. However, there are still some things that are not in accordance with the existing theory. Among them there are still double duties between the cash function and the accounting function. In this practice, it is feared that it will result in errors and also deviations made by employees because it will expand the employee's space to manipulate data, which of course will harm the company.

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

## 1. Pendahuluan

Perkembangan teknologi informasi merupakan kebutuhan bagi setiap perusahaan, terutama dalam era globalisasi yang kompleks ini. Hal tersebut mendorong persaingan yang ketat antar pelaku usaha, sehingga para pengusaha harus mengelola perusahaannya dengan baik untuk mencapai tujuan perusahaan. Berbagai kegiatan usaha perusahaan dilakukan agar tetap bertahan dalam menghadapi persaingan. Salah satu kebijakan yang sering ditempuh oleh pihak

perusahaan karena dalam proses pengembangan perusahaan sering menemui berbagai keterbatasan yang dimiliki perusahaan, baik dalam kepemilikan sumber daya, informasi dan teknologi sangat mempengaruhi kemampuan perusahaan dalam memasuki dan mempertahankan pasar yang telah dikuasai.

Sistem akuntansi merupakan suatu gabungan dari orang-orang, catatan-catatan dan prosedur yang dipergunakan oleh perusahaan untuk memenuhi kebutuhan data keuangan dan menyediakan informasi yang dapat digunakan untuk pengambilan keputusan. Tanpa adanya informasi yang dihasilkan oleh sistem akuntansi, manajemen tidak akan mempunyai kemampuan untuk merencanakan dan mengarahkan operasi guna mencapai tujuan Perusahaan [4]. Sistem akuntansi dijalankan dengan tujuan diantaranya memperbaiki pengendalian intern, memperbaiki informasi yang lebih baik, mengurangi biaya tata usaha atau biaya administrasi, dan menentukan pelaksanaan proses produksi agar lebih mudah menjalankan perencanaan dan mencegah pelaksanaan operasional perusahaan yang kurang sehat. Di sisi lain sistem akuntansi, dapat menjadi alat kontrol perusahaan dalam menyelamatkan harta kekayaan Perusahaan[5].

PT. Daya Anugrah Mandiri cabang Jakarta adalah perusahaan yang bergerak di bidang jasa penjualan sepeda motor. Selain menjual sepeda motor Daya Motor juga menjual suku cadang dan aksesoris yang berhubungan dengan sepeda motor Honda. Adanya tujuan dan target yang jelas, yaitu berupa peningkatan penjualan yang selalu terjadi dari waktu ke waktu maka tidak dapat dipungkiri bahwa PT. Daya Anugrah Mandiri cabang Jakarta harus selalu melakukan perbaikan Sistem Akuntansi perusahaan terutama terkait dengan penjualan. Selain itu perkembangan aktivitas dalam perusahaan yang memiliki tingkat kompetisi tinggi memacu perusahaan untuk harus selalu memperbaharui strategi penjualan yang lebih diminati konsumen saat ini.

Proses penjualan PT. Daya Anugrah Mandiri cabang Jakarta berjalan dalam dua proses yaitu penjualan tunai dan kredit. Penjualan secara tunai dimulai dari adanya order pembeli sampai pada pencatatan transaksi penjualan tunai sehingga menghasilkan informasi keuangan berupa laporan penjualan [6] Penjualan kredit juga merupakan salah satu strategi perusahaan untuk bersaing dengan kompetitor nya. Pembiayaan kendaraan melalui kredit bisa menjadi solusi menarik bagi masyarakat yang membutuhkan alat transportasi cepat dan murah namun menghadapi kesulitan pendanaan. Di sisi penjual atau dealer, penjualan secara kredit seringkali lebih diunggulkan, hal ini disebabkan karena penjualan kredit memberikan keuntungan bagi dealer, yaitu selain keuntungan dari perbedaan harga jual dengan harga beli motor juga mendapat fasilitas dari perusahaan pembiayaan [7]. Penjualan kredit menimbulkan piutang bagi perusahaan, sehingga dapat menimbulkan resiko yang lebih besar bagi perusahaan dibandingkan dengan penjualan tunai karena perusahaan melibatkan pihak leasing.

PT Daya Anugrah Mandiri cabang Jakarta 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 di input.

Berkaitan dengan sistem akuntansi penjualan PT Daya Anugrah Mandiri cabang Jakarta masih terdapat kendala dalam sistem akuntansi penjualan. Kendala yang dimaksud adalah perangkat tugas dan fungsional dalam struktur organisasi seperti finance staff yang merangkap menjadi kasir. Berdasarkan uraian diatas, yaitu pentingnya suatu Sistem Akuntansi untuk mencapai efektivitas, efisiensi pada penjualan maka peneliti melakukan penelitian ini dengan Topik "Analisis Sistem Akuntansi Penjualan Pada PT Daya Anugrah Mandiri cabang Jakarta".

Adapun rumusan masalah berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas adalah Bagaimana penerapan Sistem Akuntansi dalam pencapaian standar efisiensi dan efektivitas penjualan tunai dan penjualan kredit pada PT Daya Anugrah Mandiri Cabang Jakarta?

Tujuan penelitian untuk mengetahui sistem akuntansi penjualan tunai dan penjualan kredit yang telah diterapkan pada PT Daya Anugrah Mandiri Cabang Jakarta. Manfaat Penelitian bagi penulis dapat menambah pengetahuan dan wawasan penulis mengenai sistem akuntansi penjualan pada PT Daya Anugrah Mandiri Cabang Jakarta. Bagi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bina Insani dapat menjadi sumber referensi tambahan untuk Mahasiswa/i lainnya.

Bagi PT Daya Anugrah Mandiri Cabang Jakarta dapat menjadi bahan masukan bagi pimpinan PT Daya Anugrah Mandiri Cabang Jakarta mengenai sistem akuntansi penjualan, sehingga dapat menentukan kebijakan dalam mencapai efisiensi dan efektivitas penjualan perusahaan.

### Infomasi

Menurut [8]; [1] Informasi adalah sekumpulan data yang telah disusun dan diproses untuk memberikan makna dan meningkatkan pengambilan keputusan. Sehingga nantinya, pengguna dapat membuat keputusan yang lebih baik karena kuantitas dan kualitas informasi yang meningkat. Beberapa kriteria informasi yang berkualitas menurut [9] yaitu :

a. Akurat (*Accurate*)

Informasi yang akurat adalah landasan dari setiap keputusan yang baik dan tepat. Akurasi dalam informasi berarti bahwa data yang disajikan bebas dari kesalahan, tidak ada bias, dan tidak menyesatkan. Ini sangat penting karena informasi yang tidak akurat dapat mengarahkan pada kesimpulan yang salah, yang pada gilirannya dapat menghasilkan keputusan yang tidak efektif atau bahkan merugikan. Dalam konteks bisnis, misalnya, informasi keuangan yang tidak akurat dapat menyebabkan kesalahan dalam perencanaan anggaran atau pengambilan keputusan investasi. Oleh karena itu, penting untuk memastikan bahwa setiap data yang dikumpulkan, diolah, dan disajikan telah melalui proses verifikasi yang ketat, serta diverifikasi oleh sumber yang dapat dipercaya. Akurasi juga berkaitan dengan keandalan sumber informasi; informasi yang berasal dari sumber yang tidak kredibel atau tidak diverifikasi lebih rentan terhadap kesalahan. Untuk mencapai tingkat akurasi yang tinggi, organisasi harus menerapkan sistem kontrol kualitas data yang ketat, termasuk audit dan pemeriksaan silang informasi sebelum disebarluaskan.

b. Tepat pada Waktunya (*Timely*)

Informasi yang tepat pada waktunya berarti bahwa informasi tersebut tersedia dan disampaikan pada saat yang dibutuhkan untuk mendukung pengambilan keputusan yang efektif. Ketepatan waktu sangat penting karena keputusan sering kali harus dibuat dalam kerangka waktu tertentu. Informasi yang datang terlambat bisa menjadi tidak relevan atau kurang berguna, bahkan jika informasi tersebut akurat. Misalnya, dalam pasar saham, data harga saham yang sudah usang tidak lagi berguna untuk pengambilan keputusan perdagangan saat ini. Demikian pula, dalam manajemen proyek, laporan kemajuan yang tidak tepat waktu dapat menghambat kemampuan manajer untuk mengambil tindakan korektif. Untuk memastikan ketepatan waktu, organisasi perlu mengatur aliran informasi dengan efisien, menggunakan teknologi informasi yang tepat, dan memastikan bahwa informasi dapat diakses secara real-time jika diperlukan. Selain itu, penting juga bagi pengelola informasi untuk memahami kebutuhan waktu dari pengguna informasi agar informasi dapat disampaikan pada saat yang paling berguna.

c. Relevan (*Relevance*)

Informasi yang relevan adalah informasi yang secara langsung berkaitan dengan isu atau keputusan yang sedang dihadapi. Relevansi berarti bahwa informasi tersebut memberikan nilai tambah atau wawasan yang signifikan, membantu dalam memahami situasi atau masalah yang dihadapi. Informasi yang tidak relevan, meskipun akurat dan tepat waktu, dapat mengalihkan fokus atau menyebabkan kebingungan. Oleh karena itu, relevansi adalah kunci dalam penyaringan informasi yang benar-benar diperlukan untuk proses pengambilan keputusan. Misalnya, dalam analisis pasar, data demografis dari wilayah yang tidak terkait mungkin akurat, tetapi tidak relevan jika tidak ada kaitannya dengan target pasar yang sebenarnya. Agar informasi tetap relevan, penting bagi pengambil keputusan untuk jelas dalam menentukan apa yang ingin dicapai atau dipecahkan, dan kemudian menyaring informasi yang secara langsung mendukung tujuan tersebut. Relevansi juga dapat

dipertahankan dengan memperbarui dan menyesuaikan informasi sesuai dengan perubahan konteks atau situasi yang dihadapi.

### Sistem Akuntansi

Menurut [10] Sistem akuntansi adalah organisasi formulir, catatan dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan.

### Tujuan Sistem Akuntansi

Menurut [10] Tujuan umum pengembangan sistem akuntansi yaitu sebagai berikut:

- a. Untuk menyediakan informasi bagi pengelola kegiatan usaha baru.
- b. Untuk memperbaiki informasi yang dihasilkan oleh sistem yang sudah ada, baik mengenai mutu, ketepatan penyajian, maupun struktur informasinya.
- c. Untuk memperbaiki pengendalian akuntansi dan pengecekan intern, yaitu untuk memperbaiki tingkat keandalan (*reliability*) informasi akuntansi dan untuk menyediakan catatan lengkap mengenai pertanggungjawaban dan perlindungan kekayaan.
- d. Untuk mengurangi biaya klerikal dalam penyelenggaran catatan akuntansi.

### Unsur – Unsur Sistem Akuntansi

Menurut [10] Terdapat 5 unsur pokok dalam sistem akuntansi, yaitu sebagai berikut:

- a. Formulir  
Formulir merupakan dokumen yang digunakan untuk merekam terjadinya transaksi. Dalam sistem akuntansi secara manual (*manual system*), media yang digunakan untuk merekam pertama kali data transaksi keuangan adalah formulir yang dibuat dari kertas (*paper form*).
- b. Jurnal  
Jurnal merupakan catatan akuntansi pertama yang digunakan untuk mencatat, mengklasifikasikan, dan meringkas data keuangan dan data lainnya.
- c. Buku Besar  
Buku besar (*general ledger*) terdiri dari rekening-rekening yang digunakan untuk meringkas data keuangan yang telah dicatat sebelumnya dalam jurnal. Rekening-rekening dalam buku besar ini disediakan sesuai dengan unsur-unsur informasi yang akan disajikan dalam laporan keuangan. Rekening buku besar ini di satu pihak dapat dipandang sebagai wadah untuk menggolongkan data keuangan, di pihak lain dapat dipandang pula sebagai sumber informasi keuangan untuk penyajian laporan keuangan.
- d. Buku Pembantu  
Jika data keuangan yang digolongkan dalam buku besar diperlukan rinciannya lebih lanjut, dapat dibentuk buku pembantu (*subsidiary ledger*). Buku besar dan buku pembantu disebut sebagai catatan akuntansi akhir juga karena setelah data akuntansi keuangan dicatat dalam buku-buku tersebut, proses akuntansi selanjutnya adalah penyajian laporan keuangan, bukan pencatatan lagi kedalam catatan akuntansi.
- e. Laporan  
Hasil akhir proses akuntansi adalah laporan keuangan yang dapat berupa neraca, laporan laba rugi, laporan perubahan laba yang ditahan, laporan harga pokok produksi, laporan biaya pemasaran laporan harga pokok penjualan, daftar umur piutang, daftar utang yang akan dibayar, daftar saldo persediaan yang lambat penjualannya. Laporan berisi informasi yang merupakan keluaran sistem akuntansi.

### Sistem Akuntansi Penjualan

Menurut [11] Sistem akuntansi penjualan merupakan sistem yang digunakan dalam transaksi penjualan baik secara tunai maupun kredit dengan memperhatikan prosedur-prosedur yang telah ditentukan oleh perusahaan agar dapat berjalan dengan baik. Sedangkan menurut [9] Sistem akuntansi penjualan merupakan prosedur penjualan yang dimulai dari urutan kegiatan

sejak diterimanya pesanan dari pembeli, pengiriman barang, pembuatan faktur (penagihan) dan pencatatan penjualan.

#### **Sistem Akuntansi Penjualan Tunai**

Sistem penjualan tunai adalah sistem yang melibatkan sumber daya dalam suatu organisasi, prosedur, data, serta sarana pendukung untuk mengoperasikan sistem penjualan, sehingga menghasilkan informasi yang bermanfaat bagi pihak manajemen dalam pengambilan keputusan. Menurut [10] Sistem penjualan tunai merupakan sistem yang dilakukan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli.

#### **Fungsi Yang Terkait**

Menurut [10] Fungsi yang terkait dalam sistem penjualan tunai menurut adalah fungsi penjualan, fungsi kas, fungsi Gudang, fungsi pengiriman, fungsi akuntansi

#### **Dokumen Sistem Akuntansi Penjualan Tunai**

Menurut [10], dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan tunai meliputi beberapa jenis, yaitu Faktur Penjualan Tunai, Pita Register Kas, Credit Card Sales Slip, Bill of Lading, Faktur Penjualan COD, dan Bukti Setor Bank.

#### **Catatan Akuntansi yang Digunakan**

Menurut [10], catatan yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan tunai terdiri dari beberapa elemen penting, yaitu Jurnal Penjualan, Jurnal Penerimaan Kas, Jurnal Umum, Kartu Persediaan, dan Kartu Gudang.

#### **Prosedur yang Membentuk Sistem Akuntansi Penjualan Tunai**

Menurut [10], jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan tunai meliputi beberapa langkah penting, yaitu Prosedur Order Penjualan, Prosedur Penerimaan Kas, Prosedur Penyerahan Barang, Prosedur Pencatatan Penjualan Tunai, Prosedur Penyetoran Kas ke Bank, Prosedur Pencatatan Penerimaan Kas, dan Prosedur Pencatatan Beban Pokok Penjualan.

#### **Sistem Akuntansi Penjualan Kredit**

Menurut [2] Sistem penjualan kredit adalah penjualan kredit yang dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirim barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut.

#### **Fungsi Yang Terkait**

Menurut [10], fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit meliputi beberapa aspek penting, yaitu Fungsi Penjualan, Fungsi Kredit, Fungsi Gudang, Fungsi Pengiriman, Fungsi Penagihan, dan Fungsi Akuntansi.

#### **Dokumen Sistem Akuntansi Penjualan Kredit**

Menurut [10], dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit meliputi Surat Order Pengiriman dan Tembusannya, Faktur Penjualan dan Tembusannya, Rekapitulasi Beban Pokok Penjualan, serta Bukti Memorial.

#### **Catatan Akuntansi yang Digunakan**

Menurut [10], catatan yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit meliputi Jurnal Penjualan, Jurnal Penerimaan Kas, Jurnal Umum, Kartu Persediaan, dan Kartu Gudang.

#### **Prosedur yang Membentuk Sistem Akuntansi Penjualan Kredit**

Menurut [10], jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit meliputi Prosedur Order Penjualan, Prosedur Persetujuan Kredit, Prosedur Pengiriman, Prosedur Penagihan, Prosedur Pencatatan Piutang, Prosedur Distribusi Penjualan, dan Prosedur Pencatatan Beban Pokok Penjualan.

## 2. Metode Penelitian

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Data primer ini berisi kumpulan data yang diambil langsung dari perusahaan melalui observasi dan wawancara dengan pihak yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan pada perusahaan. Teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif yaitu penulis melakukan pengumpulan data, pengelolaan data, analisis data, dan pengambilan kesimpulan. Analisis data yang dilakukan oleh penulis.

### Jenis data

Jenis data dalam penelitian ini menggunakan data kualitatif. Data yang berupa keterangan-keterangan yang dapat diperoleh melalui wawancara, maupun dokumen atau arsip perusahaan berupa gambaran umum perusahaan, struktur organisasi yang berhubungan dengan sistem informasi akuntansi penjualan di PT Daya Anugrah Mandiri Cabang Jakarta. Menurut [10] analisis data kualitatif adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain. Data yang digunakan peneliti yaitu data primer. Data primer ini berisi kumpulan data yang diambil langsung dari perusahaan melalui observasi dan wawancara dengan pihak yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan pada perusahaan. Berdasarkan hasil observasi, penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh [3]

### Teknik Pengumpulan Data

- a. Observasi  
Teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan pengamatan secara langsung terhadap aktivitas yang sedang diteliti. Observasi dilakukan dengan mengamati proses – proses yang terjadi dalam sistem akuntansi penjualan.
- b. Wawancara  
Teknik pengumpulan data dengan cara tanya jawab secara langsung dengan bagian yang terkait seperti kepada pimpinan perusahaan, karyawan bagian penjualan, bagian administrasi, bagian akuntansi, dan bagian gudang di PT Daya Anugrah Mandiri Cabang Jakarta.
- c. Dokumentasi  
Teknik pengumpulan data dengan mempelajari data yang dibutuhkan mengenai sejarah dan latar belakang perusahaan, struktur organisasi, serta dokumen berkaitan dengan sistem penjualan di PT Daya Anugrah Mandiri Cabang Jakarta.

## 3. Hasil dan Pembahasan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan terdapat hasil peneltiatian dengan penjelasan fungsi yang terkait sebagai berikut

- a. Fungsi Penjualan  
Fungsi penjualan pada PT Daya Anugrah Mandiri Cabang Jakarta melibatkan beberapa tahapan, yang dimulai dari proses pencarian calon pembeli hingga pengiriman kendaraan. Proses pencarian calon pembeli dilakukan langsung oleh para sales counter dan sales lapangan.
- b. Fungsi Kas  
Bagian kasir sebagai fungsi kas bertanggung jawab dalam mengelola penerimaan kas tunai dari konsumen yang melakukan pembayaran. Selain itu, mereka juga bertanggung jawab atas penyetoran uang tunai ke bank sebagai bagian dari proses pengelolaan kas perusahaan.
- c. Fungsi Gudang  
Bagian PDI sebagai fungsi gudang bertanggung jawab untuk mengecek unit datang, memeriksa secara keseluruhan unit dan memastikan bahwa sepeda motor yang akan



diserahkan kepada konsumen dalam kondisi prima, berfungsi dengan baik, dan aman untuk digunakan.

d. Fungsi Pengiriman

Fungsi dari pengiriman adalah bertanggung jawab untuk menyerahkan kendaraan atas dasar surat order pengiriman yang diterima dari fungsi penjualan. Penyerahan ini dilakukan oleh driver yang telah ditugaskan untuk melakukan pengiriman tersebut.

e. Fungsi Akuntansi

Fungsi akuntansi bekerja mencatat semua proses transaksi dalam perusahaan. Transaksi keluar masuknya uang dalam perusahaan. Pada PT Daya Anugrah Mandiri Cabang Jakarta, tanggung jawab bagian akuntansi dilakukan oleh kasir dan dibantu admin head dalam melakukan posting data. Berdasarkan hasil observasi, penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh [4]

### **Dokumen Sistem Akuntansi Penjualan Tunai**

Dokumen yang digunakan PT Daya Anugrah Mandiri Cabang Jakarta adalah Bukti Setor Bank. Bukti setor bank merupakan dokumen atau bukti transaksi yang digunakan untuk mencatat setoran uang ke rekening bank. Bukti setoran bank sangat penting karena dapat digunakan sebagai bukti sah bahwa dana telah disetorkan ke rekening bank tertentu.

### **Catatan Akuntansi yang Digunakan**

Dalam kegiatan pencatatan baik penjualan tunai maupun kredit PT Daya Anugrah Mandiri Cabang Jakarta sudah menggunakan komputer yang dicatat ke dalam sistem ODM. Sehingga semua catatan sudah tersistem dengan baik.

### **Prosedur yang Membentuk Sistem Akuntansi Penjualan Tunai**

a. Prosedur Order Penjualan

Prosedur order penjualan melibatkan sales counter dan sales lapangan. Sales menerima pesanan dari konsumen dan memberikan informasi yang berkaitan dengan kendaraan yang diinginkan.

b. Prosedur Penerimaan Kas

Konsumen melakukan pembayaran pelunasan atas pembelian sepeda motor ke bagian kasir dengan membawa SPK yang sudah ditulis oleh sales yang bersangkutan. Kasir akan membuat kwitansi pembayaran atas pembelian sepeda motor terdiri dari dua rangkap yang masing-masing berwarna putih dan merah. Kwitansi yang sudah dibuat kasir dibubuhi materai, tanda tangan kasir dan cap dealer. Kwitansi berwarna putih diberikan kepada customer sedangkan yang berwarna merah akan dijadikan arsip oleh kasir.

c. Prosedur Penyerahan Barang

Bagian pengiriman akan mengantar kendaraan beserta surat jalan ke alamat konsumen. Setelah sampai pada alamat yang dituju, bagian pengiriman menyerahkan kendaraan, kunci, helm, buku pedoman pemilik dan garansi sepeda motor kepada konsumen.

d. Prosedur Penyetoran Kas ke Bank

Dalam prosedur ini yang bertugas untuk menyetorkan uang di bank adalah fungsi kas atau kasir. Kasir menghitung uang yang ada dalam perusahaan dan menyetorkannya ke bank.

### **Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Pada PT Daya Anugrah Mandiri Cabang Jakarta**

#### **Fungsi Yang Terkait**

a. Fungsi Penjualan

Fungsi penjualan pada PT Daya Anugrah Mandiri Cabang Jakarta melibatkan beberapa tahapan, yang dimulai dari proses pencarian calon pembeli hingga pengiriman kendaraan.

Proses pencarian calon pembeli dilakukan langsung oleh para sales counter dan sales lapangan.

- b. Fungsi Kredit  
Dalam sistem akuntansi penjualan kredit pada PT Daya Anugrah Mandiri Cabang Jakarta, peran *lessor* (pemberi sewa keuangan atau kredit) memegang peran penting dalam proses penjualan kredit kepada pembeli (*lessee*). *Lessor* ini bertanggung jawab untuk meneliti status kredit yang diajukan pembeli kepada dealer melakukan survey kepada pembeli.
- c. Fungsi Gudang  
Bagian gudang adalah orang yang bertanggung jawab atas penerimaan maupun pengeluaran kendaraan bermotor. Bagian gudang juga harus selalu menyiapkan kendaraan yang akan diserahkan ke pihak pembelian.
- d. Fungsi Pengiriman  
Fungsi dari pengiriman adalah bertanggung jawab untuk menyerahkan kendaraan atas dasar surat order pengiriman yang diterima dari fungsi penjualan. Penyerahan ini dilakukan oleh driver yang telah ditugaskan untuk melakukan pengiriman tersebut.
- e. Fungsi Penagihan  
Bagian admin penjualan sebagai fungsi penagihan memiliki tanggung jawab untuk menagih pada pihak leasing guna membayar pelunasan melalui transfer jika kendaraan telah selesai melalui prosedur pengiriman oleh bagian pengiriman.
- f. Fungsi Akuntansi  
Fungsi akuntansi bekerja mencatat semua proses transaksi dalam perusahaan. Transaksi keluar masuknya uang dalam perusahaan. Pada PT Daya Anugrah Mandiri Cabang Jakarta, tanggung jawab bagian akuntansi dilakukan oleh kasir dan dibantu admin head dalam melakukan postingan data.

#### **Dokumen Sistem Akuntansi Penjualan Kredit**

Menurut [4] Dalam sistem akuntansi penjualan kredit perusahaan hanya menggunakan dokumen surat order pengiriman dan tembusannya berupa SPK atau form data pembeli untuk mengorder unit kendaraan bermotor yang dipilih pembeli.

#### **Catatan Akuntansi yang Digunakan**

Dalam sistem akuntansi penjualan kredit perusahaan hanya menggunakan dokumen surat order pengiriman dan tembusannya berupa SPK atau form data pembeli untuk mengorder unit kendaraan bermotor yang dipilih pembeli.

#### **Prosedur yang Membentuk Sistem Akuntansi Penjualan Kredit**

- a. Prosedur Order Penjualan  
Prosedur order penjualan melibatkan sales counter dan sales lapangan. Sales menerima pesanan dari konsumen dan memberikan informasi yang berkaitan dengan kendaraan yang diinginkan. Selanjutnya sales akan meminta dokumen persyaratan kredit kepada konsumen.
- b. Prosedur Persetujuan Kredit  
Dalam prosedur persetujuan kredit dokumen persyaratan kredit yg di berikan oleh konsumen akan sales serahkan kepada *lessor*. Sales menghubungi pembeli dan memberikan informasi otorisasi kredit dari *lessor*. Jika pengajuan di terima sales akan menghubungi konsumen, dan jika pengajuan ditolak *lessor* akan memberi keterangan alasan penolakan pengajuan kredit.
- c. Prosedur Pengiriman  
Prosedur pengiriman kendaraan PT Daya Anugrah Mandiri Cabang Jakarta *Driver* mengirimkan kendaraan yang sudah dibeli oleh konsumen sesuai informasi yang ada di surat jalan.
- d. Prosedur Penagihan



Dalam prosedur penagihan, admin penjualan sebagai fungsi penagihan akan membuat dokumen penagihan dan mengirimkannya ke lembaga *leasing* terkait.

e. Prosedur Pencatatan Piutang

Dalam prosedur pencatatan piutang, admin penjualan akan mencatat ke dalam sistem ODM.

### Pembahasan

Hasil penelitian di atas peneliti menyimpulkan sistem akuntansi penjualan yang ada di PT Daya Anugrah Mandiri cabang Jakarta masih ada yang kurang sesuai dengan teori (Mulyadi) pada praktiknya sistem akuntansi penjualan secara tunai dan kredit di PT Daya Anugrah Mandiri cabang Jakarta menggunakan sistem ODM dengan adanya sistem ini maka mempermudah pekerjaan di dalam perusahaan, adapun kelebihan dari ODM yaitu data mengenai informasi keuangan perusahaan aman dari bugs dan hacker, dan dapat memangkas biaya-biaya overload, serta sistem aplikasi sangat ringan.

### Temuan dan Kendala

Adapun temuan dan kendala yang dihadapi masih ditemukan bahwa masih adanya perangkapan tugas yang terjadi antara fungsi kas dengan fungsi akuntansi. Karyawan yang menjabat sebagai kasir ternyata juga ikut memegang tugas Bagian Akuntansi. Hal ini ditakutkan akan mengakibatkan terjadinya kesalahan dan juga penyimpangan yang dilakukan oleh karyawan dikarenakan akan memperluas ruang gerak karyawan untuk memanipulasi data, yang tentunya akan merugikan perusahaan.

### Solusi/Usulan

Adapun solusi atau usulan atas permasalahan yang ditemukan pada sistem informasi akuntansi penjualan PT Daya Anugrah Mandiri cabang Jakarta yaitu,

- a. Pemisahan fungsi kas dengan fungsi akuntansi. Fungsi kas sebaiknya hanya menerima pembayaran dari customer dan menyetorkan ke bank. Sedangkan untuk pencatatan sebaiknya dilakukan oleh karyawan lain, bisa dengan menambah karyawan baru khusus bagian pencatatan dan pembukuan sehingga tidak lagi adanya rangkap fungsi dalam sistem akuntansi penjualan kendaraan bermotor secara tunai dan kredit.
- b. Melengkapi catatan-catatan akuntansi dalam sistem akuntansi penjualan kendaraan bermotor secara tunai maupun kredit.

### 4. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis tentang sistem informasi akuntansi penjualan pada PT Daya Anugrah Mandiri cabang Jakarta, penulis menyimpulkan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai pada PT Daya Anugrah Mandiri Cabang Jakarta masih ada yang kurang sesuai dengan teori (Mulyadi) seperti: (a) Dalam dokumen sistem akuntansi penjualan tunai PT Daya Anugrah Mandiri Cabang Jakarta tidak terdapat dokumen berupa credit card sales slip dan faktur penjualan cod, (b) Catatan akuntansi yang digunakan perusahaan dicatat ke dalam sistem ODM serta prosedur penjualan tunai sudah menggambarkan sistem akuntansi penjualan kendaraan bermotor secara tunai, (c) Prosedur sistem penjualan tunai PT Daya Anugrah Mandiri Cabang Jakarta tidak terdapat prosedur penerimaan kas, prosedur pencatatan penjualan tunai dan prosedur pencatatan beban pokok penjualan. Serta Sistem Akuntansi Penjualan Kredit pada PT Daya Anugrah Mandiri Cabang Jakarta masih ada yang kurang sesuai dengan teori (Mulyadi), seperti: (a) Dalam dokumen sistem akuntansi penjualan kredit PT Daya Anugrah Mandiri Cabang Jakarta tidak terdapat dokumen berupa rekapitulasi beban harga pokok penjualan dan bukti memorial, (b) Catatan akuntansi penjualan kredit pada perusahaan dicatat ke dalam sistem ODM, (c) Prosedur sistem akuntansi penjualan kredit PT Daya Anugrah Mandiri Cabang Jakarta tidak terdapat prosedur distribusi penjualan, dan prosedur pencatatan beban pokok penjualan.

## Referensi

- [1] I. JAYA and K. W. BHUANA, "Depth Interviews Of Accounting And Artificial Intelligence: Sustainability Of Accountant In Indonesia.," *Qual. to Success*, vol. 25, no. 200, 2024.
- [2] D. Nurdiniah and E. Pradika, "Effect of good corporate governance, KAP reputation, its size and leverage on integrity of financial statements," *Int. J. Econ. Financ. Issues*, vol. 7, no. 4, pp. 174–181, 2017.
- [3] N. Kamila, T. M. Adhi, and D. S. Aji, "The Influence of Tax Avoidance, Cash Flow Operations, Firm Size and Return on Assets on the Cost of Debt in Coal Mining Companies in Indonesia," *J. Bus. Behav. Entrep.*, vol. 7, no. 2, pp. 116–127, 2023.
- [4] I. Purnama and D. Nurdiniah, "Profitability, firm size, and earnings management: The moderating effect of managerial ownership," in *5th annual international conference on accounting research (AICAR 2018)*, Atlantis Press, 2019, pp. 41–46.
- [5] A. M. Basri, A. N. Alfiani, and M. Nia, "Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan," *Pendidikan Akuntansi*, vol. 3, no. 1, pp. 1–11, 2023, doi: 10.36709/jpa.v3i1.31.
- [6] S. F. Zahro, "Perancangan Sistem Akuntansi Penjualan UD. Galansa Graha Motor Mayang Jember," *International Journal of Social Science and Business*, vol. 3, no. 3, pp. 215–222, 2019.
- [7] D. M. Toduho *et al.*, "Analisis Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Kendaraan Bermotor Pada PT. Tridjaya Mulia Sukses," *EMBA*, vol. 8, no. 4, pp. 1142–1153, 2020.
- [8] R. Indriyani and A. Hariyanto, "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Motor Pada PT. Harpindo Jaya Gubug Kabupaten Grobogan 'Studi Kasus Pada PT. Harpindo Jaya Gubug,'" *EKONOMI MANAJEMEN AKUNTANSI*, vol. 28, no. 2, pp. 67–79, 2022.
- [9] M. B. Romney and P. J. Steinbart, *Accounting Information Systems*, 14th ed. New York: Pearson, 2018.
- [10] E. Rohali, N. Shodiq Ask, and S. Aminah Anwar, "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Siklus Penjualan Dan Penerimaan Kas Untuk Meningkatkan Pengendalian Intern Pada Ud. Jaya Abadi Solution, Mojokerto," *Jurnal Riset Akuntansi*, vol. 09, p. 12, 2020.
- [11] Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, 4th ed. Jakarta: Salemba Empat, 2018.
- [12] I. S. Bahari, "Analisis Sistem Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Dalam Upaya Peningkatan Pengendalian Intern (Studi Pada PT Sumber Purnama Sakti Motor Lamongan)," Universitas Brawijaya, 2017.
- [13] B. Zaki, *Sistem Informasi Akuntansi*, Cetakan Kesembilan. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2015.
- [14] Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2019.