

Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada
CV. Advertising Arjuna Pematang Siantar

¹Arief Wira Buana, ²Hendra Harmain, ³Nur Ahmadi Bi Rahamani

^{1,2,3}Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sumatera
Utara Medan

Email: 1ariefwirabuana23@gmail.com, 2hendra.harmain@uinsu.ac.id,
3nurahmadi@uinsu.ac.id

Corresponding Mail Author : ariefwirabuana23@gmail.com

Abstract

The purpose of this study was to determine the extent to which the application of the Sales Accounting Information System at CV Advertising Arjuna Pematang Siantar. This study used descriptive qualitative method. The type of data used in this research is primary and secondary data. Data collection techniques through observation, interviews, literature studies, and documentation. The informants in this study were Mrs. Sartika Pratiwi Arion, S.H, the owner of CV Advertising Arjuna Pematang Siantar and employees of CV Advertising Arjuna Pematang Siantar. Data analysis techniques in this study are data reduction, data presentation, and drawing conclusions. The results of this study indicate that the application of the Sales Accounting Information System and the catalog available at CV Advertising Arjuna Pematang Siantar has not run optimally because it still uses a manual bookkeeping system and applies a catalog only for one product. So it is better to use Software-Accounting so that the system used can run more effectively and efficiently and the available catalogs are immediately leveled for all products so that consumers' purchasing power for available products increases.

Keywords: Application Of Information Systems, Sales Accounting.

Pendahuluan

Sistem akuntansi penjualan merupakan sistem yang berguna sebagai alat kontrol terhadap pelaksanaan suatu transaksi perusahaan, atau bisa juga berguna untuk mengetahui kemajuan yang diraih oleh perusahaan dalam jangka waktu yang telah ditetapkan sebelumnya. Penggunaan sistem akuntansi pada aktivitas penjualan (sistem akuntansi penjualan) bertujuan untuk mendukung aktivitas bisnis perusahaan dalam mengelola serta memproses data transaksi penjualan secara efektif dan efisien. Sistem akuntansi penjualan digunakan untuk menangani transaksi penjualan barang atau jasa baik yang dilakukan secara tunai maupun kredit. Perkembangan teknologi informasi saat ini telah berkembang pesat, di mana hampir semua bidang aplikasi bisnis telah memakai dan mengembangkan sistem informasi dengan sedemikian rupa sehingga mampu memajukan dan mengembangkan usaha dengan sangat baik. Setiap sistem informasi akuntansi dirancang untuk memberikan penguasaan yang memadai guna menjamin semua transaksi yang telah dicatat, diotorisasi secara tepat, valid,

akurat, dan dapat melindungi aktifitas perusahaan yang efektif dan efisien (Nuryanti & Suprانتiningrum, 2016).

Penjualan diartikan sebagai suatu sistem pokok perusahaan untuk memperjualbelikan barang dan jasa yang perusahaan hasilkan. Sujarweni juga menyebutkan bahwa terdapat beberapa jenis penjualan yang terjadi dalam suatu perusahaan dagang diantaranya adalah :

1. Penjualan tunai penjualan barang dengan pembayaran cash atau langsung dibayar begitubarang diserahkan.
2. Penjualan kredit penjualan barang dengan pembayaran tempo atau menunda pembayaran.

Penjualan merupakan suatu transaksi yang bertujuan untuk mendapatkan suatu keuntungan dan merupakan jantung dari suatu perusahaan. Perusahaan memiliki target penjualan dan terkadang dalam menjalankan kegiatan penjualan target penjualan yang telah direncanakan oleh manajemen tidak dapat tercapai sepenuhnya, atau belum direalisasikan dengan maksimal. Sehingga dapat dikatakan penjualan perusahaan belum efektif. Sebaliknya jika target penjualan dapat direalisasikan dengan optimal maka penjualan perusahaan dapat dikatakan efektif. Efektivitas dapat diukur dengan membandingkan target penjualan dengan realisasi penjualan.

Seiring dengan perkembangan teknologi yang begitu pesat, memungkinkan untuk melakukan pengolahan data yang hemat ruang, waktu dan biaya, namun dapat menghasilkan suatu informasi yang sangat berguna dan bermanfaat. Kemampuan mengolah data dan menggunakan informasi secara efektif merupakan hal yang sangat penting bagi suatu perusahaan jasa terutama dalam memudahkan pengolahan data penjualan.

Proses pencatatan keuangan dan sistem akuntansi telah dilakukan sejak dahulu. Dalam Al-Qur'an terdapat ayat yang dapat dikaitkan dengan praktek akuntansi. Berikut ini adalah ayat Al-Quran landasan akuntansi syariah ialah QS An-Nisa Ayat 58:

Sebagaimana Allah menjelaskan di dalam surah An-Nisa ayat:58, sebagai berikut
﴿إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا﴾

Yang artinya :

“Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha mendengar lagi Maha melihat”

Walaupun tidak secara spesifik menjelaskan tentang akuntansi, tapi ayat ini dapat dijadikan landasan seorang akuntan dalam bekerja, yaitu mencatat suatu transaksi sesuai dengan posisinya. Pencatatan yang tepat akan menghasilkan pengolahan data yang tepat pula serta mampu menghasilkan keuntungan yang besar bagi perusahaan transportasi. Tetapi jika pengolahan datanya masih dilakukan secara manual, terkadang hasil yang diperolehpun tidak memuaskan karena satu hal yaitu kemampuan manusia dan olah pikirnya yang terbatas. Maka perlu diciptakan suatu sistem yang mampu memberikan daya tarik perusahaan untuk mencapai keunggulan yang kompetitif. Sistem tersebut harus dirancang untuk kemudian diaplikasikan kepada bidang yang membutuhkan sehingga terjadilah komputerisasi terhadap data yang ada.

Di era globalisasi ini, banyak hal yang mengharuskan perusahaan memiliki sistem informasi akuntansi yang dapat memproses data yang kemudian diolah menjadi sebuah informasi yang berguna bagi kemajuan dari perusahaan tersebut. Dengan adanya sistem informasi akuntansi yang sesuai maka akan dapat membantu kegiatan dalam perusahaan tersebut.

Hal ini mendasari bahwa Sistem informasi akuntansi merupakan sistem informasi yang fungsional dan mendasari sistem informasi fungsional lainnya seperti sistem informasi keuangan, sistem informasi pemasaran, sistem informasi produksi dan sistem informasi sumber daya manusia, sistem-sistem informasi lain yang membutuhkan data keuangan dari sistem informasi akuntansi.

CV Advertising Arjuna Pematang Siantar yang beralamat di Jl. Melati No. 1 Blk. Samsat Lama Pematang Siantar adalah salah satu perusahaan yang bergerak di bidang jasa seperti sablon baju, distro branding mobil, billboard, bendera satin, spanduk, baliho, neonbox, stemple, dan lain lain. Peneliti melihat dengan meningkatnya jumlah penjualan ditemukan permasalahan dalam penerapan sistem informasi akuntansi penjualan yaitu CV Advertising Arjuna Pematang Siantar masih menggunakan sistem informasi akuntansi secara manual dengan mencatat setiap data penjualan di buku kas sehingga menyebabkan proses manajemen data yang kurang efektif dan efisien. Maka dari itu dibutuhkan *Software-Accounting* dan perangkat komputer yang dapat menunjang tingkat keamanan dan kerahasiaan data keuangan CV Advertising Arjuna Pematang Siantar serta belum adanya katalog yang tersedia di toko sehingga memperlambat konsumen dalam mengetahui harga.

Pemilik CV Advertising Arjuna Pematang Siantar mengemukakan dua hal. Pertama, bahwa peranan sistem informasi akuntansi yang diterapkan sejauh ini hanya sebatas komunikasi dengan konsumen melalui sms, whatshaap, dan email. Kedua, CV Advertising Arjuna Pematang Siantar belum menggunakan katalog untuk penjualan seluruh produk karena untuk beberapa produk ukuran dan desain disesuaikan keinginan dan kebutuhan konsumen. Akan tetapi seperti produk undangan sudah memiliki katalog tersendiri yang bersisi model dan harga undangan.

Landasan Teori

Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Mulyadi (2001:3), “ Sistem adalah sekelompok unsur yang eratberhubungan satu dengan lainnya, yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu”. Sistem merupakan suatu kerangka dan prosedur-prosedur yang saling berhubungan yang disusun sesuai dengan suatu skema yang menyeluruh untuk melaksanakan suatu kegiatan atau fungsi utama perusahaan. Sistem merupakan suatu jaringan prosedur yang memiliki bagian-bagian yang saling berinteraksi untuk mencapai tujuan tertentu yang dilakukan melalui tiga tahapan yaitu input, proses dan output.

Marshall B. Romney & Paul John Steinbart (2014) sebuah “sistem adalahserangkaian dua komponen yang saling terkait dan berinteraksi untuk mencapai tujuan. Sebagian besar sistem terdiri dari subsistem yang lebih kecil yang mendukung sistem yang lebih besar. Setiap subsistem didesain untuk mencapai satu atau lebih tujuan organisasi. Perubahan dalam subsistem tidak bisa dibuat tanpa mempertimbangkan dampak sistem subsitem lain dan pada sistem secara keseluruhan.

Konflik tujuan terjadi ketika tujuan subsistem tidak konsisten dengan tujuan subsistem lainnya atau dengan subsistem secara keseluruhan. Keselarasan tujuan terjadi ketika subsistem mencapai tujuannya saat berkontribusi dengan tujuan keseluruhan organisasi. Semakin besar organisasi dan sistem yang lebih kompleks, semakin sulit untuk mencapai keselarasan tujuan.

Penjualan

Penjualan merupakan suatu transaksi yang melibatkan penjual dan pembeli pada kegiatan usaha dalam menyerahkan produk yang berupa barang ataupun jasa. Penjualan tunai adalah penjualan yang pembayarannya diterima sekaligus (langsung lunas). Sedangkan penjualan kredit adalah penjualan yang dilakukan secara non-tunai, dalam hal ini laba yang diharapkan adalah lebih besar daripada penjualan tunai. (Siagian, 2018).

Secara umum penjualan merupakan salah satu kegiatan dalam pemasaran, dengan kata lain sasaran utama dari pemasaran adalah untuk memperoleh peningkatan penjualan dari waktu ke waktu dalam periode tertentu. Penjualan adalah suatu tindakan untuk menukar barang atau jasa dengan uang dengan cara mempengaruhi orang lain agar mau memiliki barang yang ditawarkan sehingga kedua belah pihak mendapatkan keuntungan dan kepuasan.

Hal ini dilakukan perusahaan dengan tujuan untuk meningkatkan volume penjualan dalam perusahaan tersebut. Penjualan adalah proses dimana sang penjual memastikan, mengaktivasi dan memuaskan kebutuhan atau keinginan si pembeli agar dicapai manfaat baik bagi sang penjual maupun bagi sang pembeli yang berkelanjutan dan menguntungkan.

Penjualan adalah hasil yang diperoleh perusahaan dari penjualan barang yang dipasarkan pada periode tertentu baik secara tunai maupun kredit. Penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba.

Penjualan adalah pemindahan hak milik atas barang atau pemberi jasa yang dilakukan penjual kepada pembeli dengan harga yang disepakati bersama dengan jumlah yang dibebankan kepada pelanggan dalam penjualan barang atau jasa dalam suatu periode akuntansi. Penjualan merupakan pengalihan hak milik atas barang dengan imbalan uang sebagai gantinya dengan persetujuan dengan menyerahkan barang kepada pihak lain dengan menerima pembayaran.

Penjualan adalah kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi - transaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pihak pembeli.

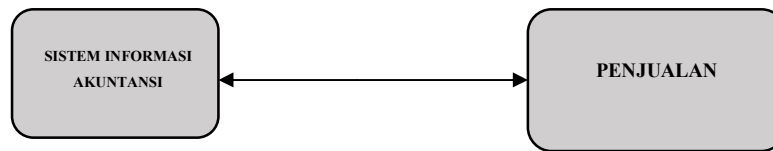
Dari beberapa definisi tentang penjualan yang telah dikemukakan sebelumnya dapat disimpulkan bahwa dengan adanya penjualan maka akan tercipta proses pertukaran barang dan jasa. Penjualan atau menjual adalah ilmu dan seni mempengaruhi orang lain agar membeli barang dan jasa yang ditawarkan sehingga memberikan kepuasan timbal balik antara penjual dan pembeli.

Wahai orang-orang yang beriman kepada Allah dan membenarkan rasul-Nya serta mengikuti petunjuknya! Infakkanlah dengan mengeluarkan sebagian dari rezeki

yang telah Kami berikan kepadamu, baik dalam bentuk yang wajib seperti zakat maupun infak yang bersifat sunah. Bersegeralah sebelum datang hari ketika tidak ada lagi jual beli yang mendatangkan keuntungan, atau seseorang dapat membeli dirinya dengan sejumlah harta yang ia bayarkan sebagai tebusan agar dirinya tidak mendapat siksa Tuhan pada hari kiamat, ketika tidak ada lagi persahabatan yang memungkinkan seseorang membantu walau persahabatan itu sangat dekat yang dapat menyelamatkan dari azab Allah. Kalau sahabat yang sangat akrab saja tidak bisa, apalagi sahabat biasa. Dan pada hari itu tidak ada lagi syafaat pertolongan dari seseorang yang dapat meringankan azab kecuali dari orang-orang yang mendapat izin dan rida dari Allah. Orang-orang kafir itulah orang yang zalim dengan melampaui batas-batas yang telah ditetapkan oleh Allah, sebab mereka tidak menyambut baik seruan kebenaran. Allah; tidak ada tuhan yang pantas disembah dan dipertuhan selain Dia. Yang Mahahidup, kekal, dan memiliki semua makna kehidupan yang sempurna, Yang terus menerus mengurus makhluk-Nya. Tidak seperti manusia, Dia tidak mengantuk dan tidak pula tidur, sebab keduanya adalah sifat kekurangan yang membuat-Nya tidak mampu mengurus makhluk-Nya. Milik-Nya apa yang ada di langit dan apa yang ada di bumi. Dia Yang menciptakan, memelihara, memiliki, dan bertindak terhadap semua itu. Tidak ada yang dapat memberi syafaat pertolongan di sisi-Nya tanpa izin-Nya. Dia demikian perkasa dan kuasa sehingga berbicara di hadapan-Nya pun harus setelah memperoleh restu-Nya, bahkan apa yang disampaikan itu harus sesuatu yang benar. Dia mengetahui apa yang di hadapan mereka, yakni apa saja yang sedang dan akan terjadi, dan apa yang di belakang mereka, yakni sesuatu yang telah berlalu. Allah mengetahui apa yang mereka lakukan dan rencanakan, baik yang berkaitan dengan masa kini, masa lampau, atau masa depan. Dan mereka tidak mengetahui sesuatu apa pun tentang ilmu-Nya melainkan apa yang Dia kehendaki untuk mereka ketahui dengan memperlihatkan dan memberitahukannya. Kursi-Nya, yaitu kekuasaan, ilmu, atau kursi tempat kedua kaki Tuhan (yang tidak diketahui hakikatnya kecuali oleh Allah) berpijak, sangat luas, meliputi langit dan bumi. Dan jangan menduga karena kursi-Nya terlalu luas, Dia letih mengurus itu semua. Tidak! Dia tidak merasa berat maupun kesulitan memelihara keduanya, dan Dia Mahatinggi zat dan sifat-sifat-Nya jika dibanding makhluk-makhlukNya, Mahabesar dengan segala keagungan dan kekuasaan-Nya. Inilah Ayat Kursi, ayat teragung dalam Al-Qur'an karena mencakup namanama dan sifat-sifat Allah yang menunjukkan kesempurnaan zat, ilmu, kekuasaan, dan keagungan-Nya. Ayat ini dinamakan Ayat Kursi. Siapa yang membacanya akan memperoleh perlindungan Allah dan tidak akan diganggu setan.

Kerangka Konseptual adalah suatu cara yang menggambarkan di mana seorang peneliti menjelaskan bagaimana cara kerja isi penelitiannya. Maupun hal-hal yang dilakukan secara singkat yang bertujuan untuk mempermudah pembaca memahami alur dari proses penelitian, berikut kerangka konseptual :

CV ADVERTISING ARJUNA PEMATANG
SIANTAR



Gambar 1. Kerangka Konseptual

Adapun maksud kerangka konseptual pada CV Advertising Arjuna Pematang Siantar yaitu penelitian dapat dibuat suatu kerangka konseptual yang dapat menjadi landasan dalam penelitian ini dilihat dari sistem informasi akuntansi dan penjualan.

Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif. Teknik analisis data yang digunakan adalah teknik analisis deskriptif kualitatif. Penelitian ini dilakukan di CV Advertising Arjuna Pematang Siantar. Yang beralamat di Jl. Melati No. 1 Blk. Samsat Lama Pematang Siantar. Sedangkan waktu penelitian ini penulis gunakan mulai dari Oktober 2022 sampai Februari 2023. Penelitian ini dilakukan di CV Advertising Arjuna Pematang Siantar. Yang beralamat di Jl. Melati No. 1 Blk. Samsat Lama Pematang Siantar. Adapun data sekunder adalah data yang diperoleh darisecara tidak langsung oleh peneliti melalui data yang sudah tercatat dalam buku ataupun suatu laporan. Data sekunder diperoleh peneliti dengan cara dokumentasi. Dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data kemudian ditelaah. Dokumentasi yang dipakai dalam penelitian ini meliputi dokumen yang berkaitan dengan data yang diperoleh melalui dokumentasi penulis dan dokumentasi CV Advertising Arjuna Pematang Siantar

Hasil Dan Pembahasan

Sejarah Singkat CV Advertising Arjuna Pematang Siantar

Cv Advertising Arjuna Pematang Siantar bermula dari sanggar seni Lukis yang dikerjakan oleh tenaga ahli dengan cara manual. Seiring perkembangan teknologi, Advertising Arjuna Pematang Siantar mulai merambah pasar digital hingga akhirnya hamper 50 % pekerjaan yang dulunya dikerjakan secara manual kini dikerjakan dengan metode digital sehingga beberapa pekerjaan dapat dikerjakan dengan waktu yang lebih singkat.

Lokasi Perusahaan

Lokasi yang menjadi tempat penelitian beralamat di beralamat di Jl. Melati No. 1 Blk. Samsat Lama Pematang Siantar.



Gambar 2. Peta Advertising Arjuna Pematang Siantar

Produk-Produk yang disediakan CV Advertising Arjuna Pematang Siantar

Produk merupakan segala sesuatu yang dapat ditawarkan produsen untuk diperhatikan, diminta, diari, dibeli, digunakan, atau dikonsumsi pasar sebagai pemenuhan kebutuhan atau keinginan pasar yang bersangkutan. Secara konseptual produk adalah pemahaman subjektif dari produsen atas sesuatu yang bisa ditawarkan sebagai usaha untuk mencapai tujuan perusahaan melalui pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen, sesuai dengan kompetensi dan kapasitas perusahaan serta daya beli pasar. (Tjiptono, 2002).

Tabel 1. Produk-Produk CV Advertising Arjuna Pematang Siantar

No	Nama Produk
1	Spanduk
2	Kalender
3	Baliho
4	Neon Box
5	Akrilik
6	Kayu Nama
7	Mug
8	Gantungan Kunci
9	Plank Merk
10	Pin

Faktor-Faktor yang mempengaruhi penjualan pada CV Advertising Arjuna Pematang Siantar

1. Faktor Eksternal

Merupakan faktor yang mempengaruhi penjualan yang berasal dari luar perusahaan antara lain : Lingkungan makro ektern yaitu lingkungan yang saling berhubungan dan umumnya tidak dapat di kontrol oleh perusahaan. Lingkungan ini terdiri dari : Lingkungan demografi, Kondisi ekonomi, politik, hukum, teknologi, persaingan dan lingkungan mikro extern adalah tiga faktor yang secara langsung

menjadi bagian dalam sistem pemasaran perusahaan dan faktor ekstern perusahaan yaitu : pasar, penyedia, dan perantara pemasaran. Secara umum faktor tersebut dapat dikontrol seperti halnya lingkungan makro ekstren, namun faktor lingkungan mikro ini akan memberikan pengaruh yang lebih kuat lagi dari faktor lingkungan makro.

2. Faktor Internal

Internal merupakan faktor yang mempengaruhi penjualan yang dari dalam perusahaan. Sedangkan perkembangan penjualan dapat dipengaruhi oleh dua faktor yaitu : Hal-hal yang berasal dari luar perusahaan Kebijakan Pemerintah Kebijakan pemerintah dalam lingkungan ekonomi moneter dan perdagangan dapat mempengaruhi situasi permintaan dan penawaran barang atau jasa, akibatnya dapat mempengaruhi hasil produksi. Adanya Barang Pengganti Kemajuan ilmu pengetahuan berdampak positif terhadap penciptaan produk baru sebagai pengganti produk lama, harga yang lebih murah. Untuk itu produsen harus dapat mengikuti unsur perkembangan barang pengganti tersebut. Adanya Saingan Baru Timbulnya saingan baru yang menghasilkan produk sejenis, memungkinkan konsumen untuk beralih kepada produk pesaing yang dianggap dapat memberikan.

Sartika Pratiwi Arion selaku pemilik CV Advertising Pematang Siantar menjelaskan “bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan CV Advertising Pematang Siantar adalah harus selalu mengikuti perkembangan dan tren pasar. Perencanaan yang kami buatpun tidak bisa terpaku pada apa yang sudah dicapai sebelumnya. Kami harus selalu memiliki perencanaan yang lebih kuat untuk mencapai target selanjutnya. Karena jika perencanaan tidak sesuai dengan kondisi pasar sudah pasti perencanaan tersebut tidak akan berjalan dengan baik dan juga komunikasi yang dilakukan pihak CV Advertising Arjuna Pematang Siantar dengan konsumen melalui telepon seluler, whatsapp, dan email.

Peningkatan Penjualan CV Advertising Arjuna Pematang Siantar

Penjualan selalu dihubungkan dengan peningkatan penjualan atau biasa disebut volume penjualan. Volume penjualan merupakan salah satu bentuk buku kinerja perusahaan. Berhasil atau tidaknya suatu perusahaan dapat dilihat dari kondisi volume penjualan secara keseluruhan. Volume penjualan di sini juga sebagai salah satu bentuk kinerja perusahaan dalam menjalankan kegiatan usahanya. Karena tujuan utama dari setiap perusahaan adalah untuk memperoleh keuntungan, Salah satunya ialah dapat meningkatkan volume penjualan perusahaan.

Sartika Pratiwi Arion selaku pemilik CV Advertising Pematang Siantar menjelaskan “bahwa peningkatan penjualan tergantung pada tingkat kebutuhan konsumen. Contohnya : pada tanggal merah atau hari besar tertentu banyak konsumen yang memesan produk untuk kebutuhan perayaan di hari tersebut, Kalau tidak hari besar tingkat penjualan menurun karena pesanan yang ada datangnya sekali-kali.

Sistem Akuntansi Penjualan pada CV Advertising Arjuna Pematang Siantar

Sistem informasi akuntansi penjualan dibuat dengan tujuan untuk dapat menontrol atau mengandalikan aktivitas penjualan. Hal ini perlu karena penjualan dapat mengakibatkan kesalahan pada sistem atau tingkat kecurangan yang disengaja akibat kelemahan sistem itu sendiri. Tentunya dengan adanya sistem informasi

akuntansi penjualan yang memadai, dapat menjamin tersedianya informasi yang akurat dan andal.

Sartika Pratiwi Arion selaku pemilik CV Advertising Pematang Siantar menjelaskan “bahwa sistem informasi akuntansi penjualan CV Advertising Pematang Siantar masih menggunakan sistem pembukuan secara manual dan Microsoft excel dikarenakan keterbatasan sarana-prasarana dan sumber daya manusianya yang masih terbatas pengetahuan dan pengalamannya. Hal itu menyebabkan complain konsumen terhadap pelayanan kami. Misalnya : waktu tunggu pesanan yang jadi lama dan konsumen harus mengulangi penjelasan terkait pesanan yang mau dipesan.

Katalog CV Advertising Arjuna Pematang Siantar

Katalog adalah sejenis brosur yang berisi rincian jenis produk dilengkapi dengan gambar-gambar. Ukurannya bermacam-macam, mulai dari sebesar saku sampai sebesar buku telepon, tergantung keperluan. Katalog merupakan sebuah media cetak yang bertujuan untuk menyebar dan memberitahukan informasi (Kusrianto 2007:331).

Sartika Pratiwi Arion selaku pemilik CV Advertising Arjuna Pematang Siantar menjelaskan “bahwa CV Advertising Arjuna Pematang Siantar memiliki keterbatasan katalog, hanya tersedia katalog untuk produk undangan, sedangkan konsumen yang membeli terus mempertanyakan katalog produk-produk yang lain.”

Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan CV Advertising Arjuna Pematang Siantar

Sistem informasi akuntansi penjualan adalah sebuah sistem yang memproses data dan transaksi guna menghasilkan informasi yang bermanfaat untuk merencanakan, mengendalikan, dan mengoperasikan bisnis. Dalam sistem informasi, sebuah informasi yang didapatkan baik itu berupa data keuangan, data umum, ataupun data perusahaan seorang user sistem harus meneliti data tersebut agar tidak adanya kesalahan dalam menginput data. Suatu sistem dikatakan baik apabila memenuhi indikatornya seperti Hardware yang bagus, Software yang mudah dipahami, Data yang disajikan jelas, Prosedur yang tidak rumit, dan yang paling penting adalah Manusia (human/user) yang dapat menjalankan sistem dengan baik. Baiknya suatu sistem itu dilihat dari Standar operasional prosedur yang dijalankan oleh perusahaan.

Standar Operasional Prosedur Sistem Informasi khususnya bagian penjualan merupakan suatu pedoman operasional bagi manajemen perusahaan, dan pelaksana dalam mengelola transaksi-transaksi agar memiliki aturan main mengenai tugas dan wewenang yang jelas, *accountable*, *bracerable*, dan *auditable*, SOP Sistem informasi nantinya akan mengatur mengenai prosedur transaksi, bagan alur, unit terkait, formulir-formulir, dan mengandung unsur pengendalian internal.

Selain itu SOP sistem informasi akuntansi ini juga sangat penting bagi perusahaan yang mengembangkan sistem informasi terkomputerisasi. Dalam pengembangan ini sebaiknya didasarkan pada suatu desain business process. Hal ini diperlukan agar pengimplementasiannya menjadi efektif dan memepmudahkan perusahaan untuk mencapai tujuannya. Walaupun bersifat pendukung dalam perusahaan tetapi sistem ini mampu menjadikan aktivitas utama perusahaan dalam kaitannya dengan pengelolaan transaksi dan pelaporan keuangan menjadi lebih efektif dan efisien.

Pentingnya peran dari sistem informasi yaitu untuk kemajuan perusahaan. Dengan adanya dukungan dari sistem informasi tepatnya pada sistem informasi akuntansi penjualan yang baik akan mempermudah perusahaan dalam kegiatan operasional atau transaksi yang membuat perusahaan memiliki keunggulan kompetitif dan mampu bersaing dengan perusahaan lain. Dalam penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada CV Advertising Arjuna Pematang Siantar belum berjalan dengan baik. Dikatakan belum berjalan dengan baik dilihat dari sistem yang digunakan perusahaan masih menggunakan sistem pembukuan secara manual dan microsoft excel mengakibatkan sistem yang dijalankan perusahaan belum terlaksana secara maksimal karena belum menggunakan *Software-Accounting*, sumber daya manusianya yang masih terbatas pengetahuan dan pengalamannya. Sistem yang dijalankan oleh perusahaan harus segera dikembangkan agar penerapannya lebih efektif dan efisien

Penerapan katalog yang tersedia di CV Advertising Arjuna Pematang Siantar

Katalog adalah sejenis brosur yang berisi rincian jenis produk dilengkapi dengan gambar-gambar. Ukurannya bermacam-macam, mulai dari sebesar saku sampai sebesar buku telepon, tergantung keperluan. Katalog merupakan sebuah media cetak yang bertujuan untuk menyebar dan memberitahukan informasi. Secara fisik bentuk katalog adalah cetakan yang terdiri dari beberapa halaman yang dijilid sehingga menyerupai buku (Kusrianto 2007:331).

Katalog berfungsi sebagai sarana untuk menemukan kembali informasi, yakni informasi yang tersimpan di dalam koleksi suatu barang atau benda. Secara lebih terinci fungsi katalog adalah untuk memungkinkan seseorang menemukan suatu dokumen dan untuk membantu pemilihan dokumen, benda atau barang mengenai edisi tertentu dan jenis tertentu (Dunkin1969:6).

Pentingnya peran dari katalog yaitu untuk memudahkan konsumen dalam memilih produk yang diinginkan tanpa harus mempertanyakan lagi. Selain itu, katalog juga menghemat waktu pembelian dan meminimalisir adanya antrian yang berkepanjangan. Dalam penerapan katalog pada CV Advertising Arjuna Pematang Siantar belum berjalan dengan baik. Dikatakan belum berjalan dengan baik dapat dilihat dari penerapannya yang belum secara keseluruhan. Katalog hanya dimiliki oleh satu produk. Hal ini mengakibatkan kurangnya daya beli konsumen terhadap produk yang tersedia. Perusahaan harus segera meratakan pengguna katalog untuk seluruh produk agar sistem informasi akuntansi penjualan dengan mudah mencatat penjualan sesuai produk yang tersedia di katalog dan daya minat beli konsumen dapat meningkat.



Gambar 2. Katalog yang masih tersedia di CV Advertising Arjuna Pematang Siantar

Kesimpulan

Hasil pembahasan tentang Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada CV Advertising Arjuna Pematang Siantar, dapat diperoleh kesimpulan, sebagai berikut:

1. Dalam penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada CV Advertising Arjuna Pematang Siantar belum berjalan dengan baik. Dikatakan belum berjalan dengan baik dilihat dari sistem yang digunakan perusahaan masih menggunakan sistem pembukuan secara manual dan *microsoft excel* mengakibatkan sistem yang dijalankan perusahaan belum terlaksana secara maksimal karena belum menggunakan *Software-Accounting*, dan sumber daya manusianya yang masih terbatas pengetahuan dan pengalamannya. Sistem yang dijalankan oleh perusahaan harus segera dikembangkan agar penerapannya lebih efektif dan efisien.
2. Dalam penerapan katalog pada CV Advertising Arjuna Pematang Siantar belum berjalan dengan baik. Dikatakan belum berjalan dengan baik dapat dilihat dari penerapannya yang belum secara keseluruhan. Katalog hanya dimiliki oleh satu produk. Hal ini mengakibatkan kurangnya daya beli konsumen terhadap produk yang tersedia. Perusahaan harus segera meratakan pengguna katalog untuk seluruh produk agar sistem informasi akuntansi penjualan dengan mudah mencatat penjualan sesuai produk yang tersedia di katalog dan daya minat beli konsumen dapat meningkat. Selain itu, katalog juga menghemat waktu pembelian dan meminimalisir adanya antrian yang berkepanjangan.

Daftar Pustaka

- Mulyadi. (2001). Sistem Akuntansi (Ketiga). Salemba Empat
- Noorbella, M. D. P., & Widiastuti, W. D. (2018). PENGEMBANGAN MEDIA KATALOG BAHAN UTAMA UNTUK MATA PELAJARAN TEKSTIL DI SMK N PRINGKUKU PACITAN. *Jurnal Fesyen: Pendidikan dan Teknologi*, 7(5).
- Nuryanti, D., & Suprantiningrum, R. (2016). Analisis Dan Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, Piutang Dan Penerimaan Kas (Studi Kasus pada UD.Praktis di Magetan). In Serat Acitya-*Jurnal Ilmiah UNTAG Semarang* (Vol. 5, Issue 2).
- PRILANTARA, KADEK INDRA ADITYA. *PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA, DAN CITRA MEREK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN DOG FOOD PADA KONSUMEN PT. BALI PET SHOP CABANG RENON*. Diss. Universitas Mahasaraswati Denpasar, 2022.
- Rizqya, Nanda. "Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Laporan Posisi Keuangan Pada UMKM Berbasis WEB (Studi Kasus UMKM Home Catering): Array." *Jurnal Ilmiah KOMPUTASI* 19.3 (2020): 383-390.
- Siagian, D. (2018). Pengaruh Perputaran Persediaan Dan Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada Ud. Flamboyan Coconut Centre Batu Bara.
- Ud, P., & Aditama, A. (n.d.). MENINGKATKAN EFEKTIVITAS PENGENDALIAN INTERNAL. 1-7.