****

JURNAL EKOMANIA

Ekomania merupakan jurnal komunikasi, studi pembangunan, akuntansi dan manajemen bagi kalangan praktisi dan akademisi melalui publikasi artikel ilmiah. ISSN: 25356-4423.

***Penanggungjawab:***

Dr. Ir. H. Sundjoto, MM.

***Pengarah:***

Parwita Setya Wardani, SE., M.Si.

Rika Yuliastanti, SE., MM.

Sri Rahayu, SE., MM.

***Ketua:***

Hj. Nanik Kustiningsih, SE., M.M.

***Anggota Tim:***

Dr. Asmirin Noor, SE., MM.

Dr. Pompong Budi Setiadi, MM.

# **DAFTAR ISI**

[**DAFTAR ISI** i](#_Toc98503083)

[**KATA PENGANTAR** iii](#_Toc98503084)

[**PENENTUAN HARGA POKOK PERHIASAN EMAS ANTARA HITUNGAN ECER DAN KULAK DALAM KONTEKS TOKO PERHIASAN EMAS DI JAWA TIMUR** 1](#_Toc98503085)

[Rina Puspita, Agus Subandoro](#_Toc98503086)

[**ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TUNAI PADA HAPPY NET SIDOARJO** 9](#_Toc98503087)

[Septy Dwi Anggraini,Rika Yuliastuti](#_Toc98503088)

[**ANALISA HARGA POKOK PRODUKSI PEMBUATAN BARANG TIANG PJU OCTAGONAL PADA CV. ENERGREEN INDONESIA** 21](#_Toc98503089)

[Abdul Aziz, Soesilawati Soema Atmadja](#_Toc98503090)

[**ANALISA PERHITUNGAN PENDAPATAN DAN PENGELUARAN DI RESTORAN DOMO GRILL AND DIMSUM GAYUNGAN SURABAYA** 30](#_Toc98503091)

[Jumani, Hj. Soesilawati Atmadja A.Dm.,SE.,AK.,CA.,M.Si](#_Toc98503092)

[**ANALISIS SISTEM PENJUALAN DAN PENERIMAAN KAS UNTUK MENINGKATKAN PENGENDALIAN INTERN PERUSAHAAN CV ANUGERAH BAMBA CASALLE SURABAYA (Studi Kasus Pada CV.Anugerah Bamba Casalle Surabaya)** 38](#_Toc98503093)

[Deviana Pertiwi, Hendra Dwi Prasetyo SE ,MM](#_Toc98503094)

[**STRATEGI PEMASARAN TRAVEL HAJI DAN UMROH PT NUR RAMADHAN WISATA CABANG SURABAYA DALAM MENINGKATKAN DAYA TARIK MASYARAKAT** 62](#_Toc98503095)

[Muhammad Lutfi Mukhtar, Cucu Hayati,ST,M.Sc](#_Toc98503096)

[**AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT DITINJAU DARI ASPEK KEPERILAKUAN PADA PT DWI SURYA PERKASA** 70](#_Toc98503097)

[Nur Ainia, Hendra Dwi Prasetya SE.,MM](#_Toc98503098)

[**MODEL PENGEMBANGAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI TERHADAP PENGGAJIAN GURU DAN PENGURUS DI TAMAN PENDIDKAN AL-QUR’AN (TPQ) AL-MUBARAK** 89](#_Toc98503099)

[Mahmudah, Hj. Rika Yuliastuti SE.,AK.,MEI](#_Toc98503100)

[**PERANAN INTERNAL AUDIT TERHADAP PENGENDALIAN PIUTANG USAHA PADA CV. EKATUNGGAL CABANG SIDOARJO** 97](#_Toc98503101)

[Aisyah Puspita Sari, Hendra Dwi Prasetya SE., MM](#_Toc98503102)

[**IMPLEMENTASI ETIKA BISNIS DALAM PELAYANAN BIRO UMROH DAN HAJI (STUDI KASUS PADA PT.SAFARI GLOBAL PERKASA)** 112](#_Toc98503103)

[Syamsul Aman, Rika Yuliastuti](#_Toc98503104)

# **KATA PENGANTAR**

# **PENENTUAN HARGA POKOK PERHIASAN EMAS ANTARA HITUNGAN ECER DAN KULAK DALAM KONTEKS TOKO PERHIASAN EMAS DI JAWA TIMUR**

## Rina Puspita1, Agus Subandoro2

E-mail: [agussubandoro@gmail.com](mailto:agussubandoro@gmail.com)  
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mahardhika

***ABSTRACT***

*The purpose of this study was to determine how to determine the true price of gold jewelry from a retailer and a consumer point of view. So that we can find out the value of profits in investing in gold jewelry from the perspective of entrepreneurs, retailers and also from a consumer perspective. The determination of the price of gold jewelry generally refers to the US $ dollar value and also the exchange rate from the entrepreneur to the factory. The results of this study indicate that gold jewelry has a high investment value and also affects the daily economy of those who own it because it can be operated if at any time they need emergency funds and the price can soar every year.*

***Keywords:*** Perhiasan Emas, Harga, Keuntungan

**PENDAHULUAN**

Perhiasan emas merupakan aksesoris kaum hawa dan bahkan tidak sedikit kaum adam pun juga menggunakannya. Pada umumnya jenis kadar emas yang dijual di pasaran adalah emas 24k (kandungan emas murni) kadar 18karat (kandungan emas 75%) kadar 16karat (kandungan emas 70%) dan emas 9karat ( kandungan emas 37-42%). Selain itu perhiasan emas juga memiliki berbagai model sehingga menunjang penampilan yang lebih menarik, biasanya kadar emas standar 70% yang di gemari Pencinta Fashion karena kadar tersebut lebih mudah di bentuk sehingga modelnya bervariasi.

Harga emas yang dijual di toko juga memiliki nilai yang variatif tergantung dengan kadar emas masing-masing, semakin tinggi kadar emas/kandungan emas maka semakin tinggi juga untuk harga belinya. Perhiasan emas pada umumnya selain untuk Fashion juga digunakan untuk investasi yang hampir semua kalangan memilikinya. Karena seiring berjalannya waktu dan juga perkembangan dunia investasi, perhiasan emas memiliki nilai keuntungan yang menjanjikan, baik dari segi pengusahanya ataupun bagi konsumennya. Dengan mengikuti tren dalam dunia Fashion seorang pengusaha mengikuti perkembangan model perhiasan dan juga mengikuti nilai mata uang kurs US$ Dolar untuk menentukan harga emas yang di produksinya maupun produk yang di kulak dari distributor atau dari pabriknya langsung.

Penentuan harga antara pengecer dan yang memproduksi barang memiliki varian yang relatif bermacam-macam terlebih itu dengan harga ecer dalam konteks dari toko emas yang menyediakan permintaan pasar/konsumen dan juga harga kulak yang dilakukan pengusaha perhiasan emas dengan yang memproduksi dalam kuantitas tinggi yaitu pabriknya langsung. Sistem perhitungan harga kulak oleh seorang pengusaha perhiasan emas biasanya berbeda dengan pengusaha satu dengan yang lainnya dalam penelitian ini saya menguraikan penentuan harga emas di salah satu perusahaan yang cukup ternama di Jawa Timur khususnya di wilayah Surabaya Sidoarjo, sehingga secara umum kita dapat mengetahui keuntungan dari membeli aksesoris perhiasan emas. Kapan kita harus jual dan kapan kita harus membeli.

**Metode Penelitian**

Dalam penelitian ini saya menggunakan metode kualitatif yang proses pengumpulan data dan proses penulisan artikelnya sesuai dengan teori-teori serta terjun secara langsung di lapangan melihat situasi dan kondisi di mana saya berada dalam lingkup dunia bisnis perhiasan emas yang ada di Jawa Timur. Prosesnya tidaklah mudah karena untuk bisa mengetahui sistem jual beli perhiasan emas dalam konteks antar toko kepada pabrik membutuhkan tingkat kepercayaan tersendiri.

Di tengah pandemi seperti saat ini pengusaha emas mengalami kelesuan pasar karena semakin hari harga emas mengalami fluktuasi melebihi harga tertinggi pada waktu normal. Namun melihat nilai emas yang tinggi tak jarang pula ibu-ibu penggemar aksesoris perhiasan emas tetap melakukan transaksi jual beli perhiasan alih-alih untuk aksesoris juga di gunakan sebagai investasi. Dalam penelitian ini saya akan menguraikan beberapa keuntungan berinvestasi perhiasan emas, dilihat dari segi pengusaha dan juga dari konsumen.

Sebelum kita memutuskan untuk investasi perhiasan emas kita perlu mengetahui sistem jual beli perhiasan emas terlebih dulu, jangan langsung beli saja karena pada dasarnya keuntungan investasi perhiasan emas merupakan jangka panjang tidak bisa 1 tahun 2 tahun beli emas langsung bisa untung banyak. Potongan harga pada saat kita jual adalah 10% untuk kadar emas 16karat dengan mengikuti harga pasar/harga emas pada saat kita mau jual sedangkan untuk kadar emas 17 karat potongannya mencapai 12% dan untuk emas 24 karat bisa sampai 20% itu semua jika kita menjualnya di tempat kita membeli perhiasan yang mau kita jual karena jika beda toko potongan harga bisa di atas tersebut.

Beda dengan pengusaha perhiasan emas apabila harga emas naik pengusaha emas akan memiliki keuntungan dari segi penjualan karena stock barang yang di toko merupakan harga kulak yang nilainya pada waktu turun. Namun jika dilihat dari segi pembelian barang dari konsumen maka barang hasil pembelian tadi harus langsung diolah menjadi emas lantakan lokal maupun internasional untuk stock barang logam mulia yang nantinya bisa di jadikan untuk kulak lagi di pabrik jika harga emas turun.

**Pembahasan**

Penentuan harga emas dalam segi pengusaha emas merupakan wewenang setiap pengusaha meskipun dalam dunia perdagangan emas terbentuk yang namanya harga APEPI (Asosiasi Pengusaha Emas Permata Indonesia) yang di mana biasanya pengusaha emas yang ikut tergabung dalam APEPI maka harga emas semua anggota yang ikut APEPI adalah sama, dari harga jual dan beli yang membedakan antar setiap toko adalah susutan barang konsumen ketika ingin menjual dan pembulatan timbangan barang untuk di pasarkan. Namun pada toko perhiasan emas yang tidak ikut tergabung dalam APEPI rata-rata mereka memberikan patokan harga emas sendiri di tambah ongkos pembuatannya yaitu tergantung model perhiasan yang ingin kita beli, biasanya semakin bagus dan besarnya barang maka semakin tinggi ongkos yang di tarifkan.

Dan ketemunya tidak jauh beda dari harga APEPI namun apabila kita ingin menjualnya maka potongannya lebih tinggi hitungannya adalah biaya ongkos tadi dihilangkan dan kemudian harga emas di potong berapa persen sesuai kebijakan toko masing-masing biasanya rata-rata 10% untuk kadar emas 16 karat sesuai harga emas pada saat itu. Model perhiasan emas yang penuh dengan batu permata sirkon/batu permata sintetis juga berpengaruh dalam penjualan emas, karena ada beberapa toko yang tidak mau membelinya jadi hitungannya adalah berat barang dikurangi berat permata baru dikalikan harga jual emas pada saat itu. Melihat keterangan di atas membeli perhiasan emas dengan harga APEPI lebih sedikit menguntungkan daripada beli di toko perhiasan yang ada ongkos pembuatan. Namun itu semua tidak serta merta dapat langsung menguntungkan dalam jangka waktu 1 tahun 2 tahun.

Pabrik perhiasan emas di Jawa Timur yang paling terkenal adalah UBS dan HWT hampir semua toko perhiasan emas di seluruh provinsi barang-barangnya produksi dari UBS dan HWT. Dan ada juga satu PT yang menjadi Distributor toko-toko perhiasan emas yang produknya adalah hasil dari produksi pabrik-pabrik yang ada di Jawa Timur sehingga banyak varian model yang bisa di pilih dalam PT tersebut. Sistem kulaknya memiliki 2 macam bentuk dalam pembayarannya yaitu pembayaran dalam bentuk tunai(dengan uang) dan dalam bentuk emas logam mulia baik lokal maupun Internasional. Sebelum kita menentukan harga perhiasan emas yang di jual di toko-toko maka kita perlu menghitung terlebih dulu berapa harga Logam Mulia, dengan cara seperti berikut :

Perhitungan harga emas Internasional (24k LM)

Dollar × per troy ounce : 31.1 = harga emas internasional ( 24k LM)

Contoh harga emas hari ini

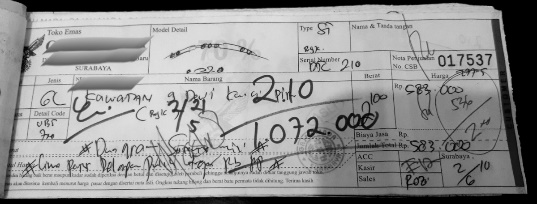
Rp 14.925 × U$ 1.939.68 : 31.1 = Rp 930.859.00 (harga emas 24 karat internasional)

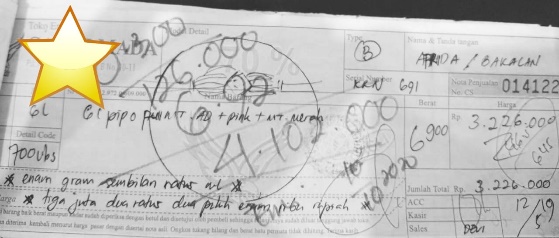
Tetapi jika di pasar Indonesia biasanya mengikuti kebijakan masing-masing perusahaan dan tiap perusahaan mengambil patokan dari hitungan-hitungan di atas namun biasanya di tambah persenannya untuk mengambil untung karena ada biaya produksi dalam bentuk lantakan seperti logam mulia dan ANTAM. Dan untuk sistem jual beli emas perhiasan aksesoris kadar 70% atau 16karat adalah sebagai berikut :

Harga internasional × 77% ( harga kulak pabrik )

Rp 930.859 × 77% = Rp 716.761 dibulatkan Rp 717.000

Dengan begitu pihak toko emas jika kulak ke pabrik dengan harga Rp 717.000 dan setiap toko emas untuk harga jual pasaran macam-macam ada yang menambah ongkos beli dan ada yang menaikkan persenannya. Tetapi untuk toko emas yang ikut serta dalam Group APEPI (asosiasi pengusaha emas Indonesia) biasanya mereka ikut harga pasar yang sudah di tentukan oleh ketua APEPI dan tidak ada ongkos dalam pembelian dan juga apabila barang dijual kembali potongannya sudah di tentukan persenannya dari harga pada saat akan dijual kembali. Harga di atas merupakan gambaran harga kulak toko emas ke pabrik jika di hitung per gram dan biasanya pihak toko memberi harga untuk konsumen 3% dari harga tersebut. Bisa dilihat keuntungan pihak toko jika di hitung dari penjualan adalah 3% belum lagi keuntungan dari pembelian barang dari penjualan konsumen.

Gambar 1.1

****Gambar 1.2

Gambar 1.3

**Penjelasan Gambar :**

**Gambar 1.1** adalah salah satu nota penjualan perhiasan emas oleh konsumen ke toko yang dulu tempat membelinya, bisa dilihat konsumen untung Rp 489.000 dalam waktu pemakaian selama 11 tahun. Awal beli harga emas pada saat itu per gramnya adalah Rp 277.500 sehingga Rp 277.500×2.1 gram =Rp 583.000 dan pada waktu menjualnya harga beli emas adalah Rp 650.000 jadi Rp 650.000 – 10% jika kondisi barang masih bagus dan tempo waktu tidak lebih dari 5 tahun. Berhubung barang pemakaian sudah mencapai 11 tahun jadi dibeli dengan harga barang rusak yaitu dengan potongan harga 17.5% dari harga beli emas yang ketemunya Rp 536.000/gram dengan susutan timbangan barang 100 mili yang awalnya 2.1 gram menjadi 2 gram. Jika di lihat dari segi pengusaha biasanya barang tersebut di poles lagi karena barangnya masih bagus tinggal di proses cuci dan di poles sudah bisa dijual lagi ke konsumen dengan harga Rp 650.000/gramnya, maka Rp 650.000×2.1 gram = Rp 1.365.000 maka pengusaha masih untung Rp 300.000 dari 1 barang tersebut.

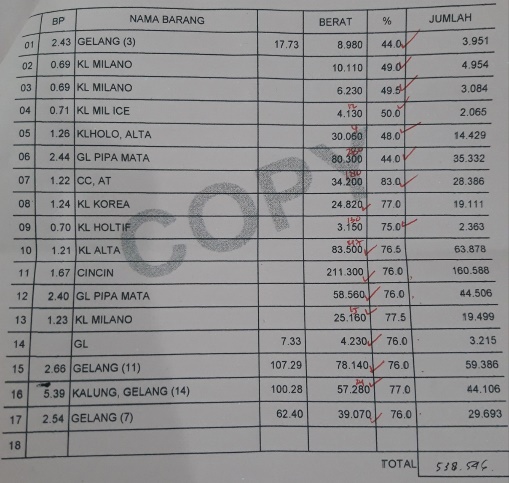
**Gambar 1.2** penjelasan dari gambar ini tidak jauh beda dengan gambar yang di atasnya hanya saja harga emas, tempo waktu pemakaian dan susutannya yang membedakan yaitu harga beli dulu Rp 400.000/gram sehingga Rp 400.000×11 gram = Rp 4.400.000 pada saat menjual harga beli emas naik menjadi Rp 650.000 maka Rp 650.000 – 17.5% karena harga barangnya mengalami kenaikan yang cukup tinggi dan temponya sudah 3 tahun lebih maka berat timbangan juga harus dikurangi karena untuk menjaga nantinya jika barang mengalami aus/penyusutan ketika sudah di proses maka ketemunya adalah Rp 536.000×10.750 = Rp 5.762.000. Keuntungan pembeli adalah selain untung memakai juga untung materil sebesar Rp 1.362.000 karena dulu belinya hanya Rp 4.400.000. Jika dari segi pengusaha barang di proses cuci dan jika masih bagus layak jual bisa di dasar kembali ke toko dengan harga Rp 650.000.

**Gambar 1.3** ini merupakan nota penjualan yang temponya 3 tahun dengan harga emas pada saat itu Rp 467.500 karena pada tahun 2018 terjadi pandemi harga emas perlahan-lahan mengalami kenaikan yang cukup signifikan yang awalnya harga tertinggi pada waktu normal adalah Rp 440.000/gram dan semenjak terjadi pandemi perlahan-lahan naik hingga harga tertinggi mencapai Rp 700.000/gram dengan kadar emas 70%. Penjelasan pada gambar ini adalah harga belinya Rp 467.500 dan dijual dengan harga emas Rp 685.000/gram . Berhubung barang sudah 3 tahun dan harga emas naik maka permata pada perhiasan tidak ikut dihitung naik jadi yang di hitung naik hanya emasnya saja, kita dapat memperkirakan berat batunya berapa berat emas berapa, dalam gambar ini di tunjukan berat batunya adalah 0.300 mili perhitungannya adalah Rp 467.500 – 10% dikalikan 0.300 mili = Rp 126.000. Perhitungan emasnya adalah Rp 685.000 – 10% = Rp 616.500 jadi Rp 616.500×6.450 gram = Rp 3.976.000. Kenapa beratnya jadi 6.450 gram karena berat awal 6.9 gram – berat batu 0.300 mili dan dikurangi susutan 0.150 mili. Konsumen untung Rp 876.000 dan pengusaha bisa untung Rp 624.500 jika barangnya di cuci kembali dan di dasar lagi ke toko untuk dijual.

**NB : Penyusutan timbangan dilihat dari tempo pemakaian dan juga dilihat dari model perhiasan, karena setiap jenis model memiliki tingkat keausan sendiri-sendiri. Dan setiap proses pencucian ulang/poles tidak semua mengalami penyusutan yang signifikan, biasanya maksimal susut setelah di proses adalah 0.300 mili jika kondisi barang masih bagus tidak ada yang rusak. Dan tidak semua barang penjualan dari konsumen yang dibeli label bagus bisa di proses cuci lagi.**

Apabila barang yang di jual konsumen rusak parah ataupun modelnya sudah tidak Fashionable maka barang tersebut akan di daur ulang/dilebur untuk dijadikan bahan produksi sendiri ataupun diolah menjadi emas logam lokal dengan kadar 99.99% dan bisa diolah lagi menjadi emas logam London/Internasional.

Gambar di atas adalah hasil proses daur ulang perhiasan yang sudah rusak (leburan), yang tidak bisa di proses cuci ulang dan di dasar kembali ke toko. Ini adalah gambaran emas yang sebelum dijadikan emas 999,94%. Berat gambar di atas adalah 106.960 gram dengan kadar emas 69.9% dan jika di jadikan emas lantakan 999,94% hasilnya jadi 71.558 gram. Perhitungannya adalah 106.960 : 7.520 = 14.223 jika dilihat dalam tabel kadar emas hasilnya adalah 69.9%.

Gambar 1.4

**Penjelasan Gambar :**

Gambar di atas merupakan salah satu gambaran nota order di salah satu Distributor perhiasan emas di Surabaya. Penjelasan dari gambar tersebut adalah :

Nama Barang adalah jenis perhiasan Anting(AT) Cincin(CC) Gelang(GL) Liontin(LT) Kalung(KL).

Jumlah merupakan total Berat perhiasan emas logam mulia/Internasional

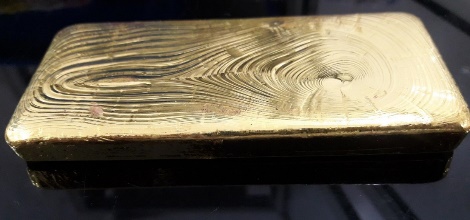
% (nilai tukar) adalah persenan dari kadar emas dan digunakan untuk menghitung kadar emas 999.9 lokal yang nantinya dijadikan patokan untuk pembayaran terhadap pabrik dalam bentuk logam mulia ataupun pembayaran dengan uang, bisa dikalikan dengan harga emas internasional.

Contoh salah satu perhitungan gambar di atas adalah :

Kalung Alta berat 83.500 gram dengan nilai tukar 76.5% maka yang harus kita bayar adalah 83.500 gram × 76.5% = 63.878 (emas lantakan lokal). Total barang yang di order sesuai nota di atas adalah 538.546 gram (emas lantakan lokal) sedangkan barang yang masuk di stock toko perhiasan adalah 734.4 gram = barang yang nantinya kita jual ke konsumen dengan harga Rp 738.500/gram mengikuti harga pasar emas. Dan 538.546 gram(emas lantakan lokal) hutang kita di pabrik yang nantinya kita bayar menggunakan emas lantakan lokal sesuai berat tersebut dan bisa juga dengan tunai 538.546 × harga emas internasional pada saat mau bayar.

Gambar 1.5 Emas lantakan lokal 999,94%

Gambar di atas merupakan emas lantakan lokal yang biasa digunakan untuk transaksi jual beli antara pengusaha toko emas dengan pabrik. Yang harganya selisih 0.25% lebih rendah daripada emas lantakan internasional.

Gambar 1.6 Emas lantakan 999.99%

Emas Lantakan 999.99% adalah logam mulia yang biasanya banyak di gemari oleh investor-investor emas, yang digunakan untuk investasi dengan jangka panjang namun harganya tidak bisa menentu pasti karena setiap hari berubah-ubah mengikuti kurs USD Dollar.

Pada dasarnya jika ingin berinvestasi logam mulia lebih menguntungkan investasi emas 999.94% (lokal) karena harganya lebih stabil daripada logam Mulia ataupun Antam. Perhitungannya juga tidak jauh beda dengan yang emas internasional, hanya saja tidak banyak orang yang mengetahui sistem investasi emas logam.

**Kesimpulan** :

Di masa pandemi seperti saat ini Investasi Perhiasan Emas merupakan salah satu pilihan yang bisa di jadikan untuk berinvestasi, selain bisa di gunakan untuk Fashion aksesoris menunjang penampilan supaya lebih modis dan elegan, Emas juga dapat digunakan untuk investasi jangka panjang maupun pendek karena keuntungan investasi emas semakin hari semakin menunjukkan kemajuan melihat di masa pandemi ini meskipun harganya lebih sedikit mahal, akan tetapi perhiasan emas mudah di jadikan jaminan di pegadaian jika sewaktu-waktu membutuhkan dana. Penentuan harga emas di pengaruhi dengan USD Dollar dan juga harga emas per troy once/harga emas dunia Internasional.

**Daftar Pustaka**

<https://mojok.co/terminal/begini-cara-toko-emas-menghitung-harga-dan-ongkos-dalam-jual-beli-perhiasan-emas/>

# **ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TUNAI PADA HAPPY NET SIDOARJO**

## Septy Dwi Anggraini1,Rika Yuliastuti2

E-mail: [rika.yulastuti@gmail.com](mailto:rika.yulastuti@gmail.com)

STIE Mahardhika Surabaya

***ABSTRACT***

*Happy Net is a business engaged in printing and selling stationery. The purpose of this study is to analyze whether the cash accounting information system applied to Happy Net is accurate according to the theory of accounting information systems. The data analysis used in this research is descriptive research, namely the analysis technique with data and information collection. The analysis was carried out with information on cash accounting information systems in accordance with documentation, studies and reviews of data and information about cash, outlining cash accounting systems in accordance with existing literature studies. For the company itself, sales are one of the main contents of the company's activities, so sales are important for the survival of the company. If the company does not conduct sales transactions, then the company can be said to be unable to operate properly. Therefore, an adequate sales accounting system is needed to support these activities. The problem discussed in this study is how the application of cash sales accounting information systems in improving the company's internal control can run efficiently and effectively. Seeing from some of the existing problems, the author can provide suggestions for improving the cash sales accounting information system on Happy Net so that it can be more developed and better than before.*

***Keywords:*** Happy Net, Sistem Informasi Akuntansi, Penjualan Tunai

1. **PENDAHULUAN**

Perkembangan perekonomian di Indonesia di bidang industri melaju pesat dengan *Information Technology* (IT) sekarang lebih maju dan mempermudah pengusaha dalam kegiatan binisnya, sebab semua dapat di input secara terkomputerisasi untuk mengikuti perkembangan zaman. Perusahaan-perusahaan bersaing untuk tetap bertahan menghadapi perusahaan serupa yang mulai berdatangan dan menyebabkan persaingan dibidang industri semakin ketat, maka dari itu pelaku usaha harus pintar dalam mengolah sistem tersebut agar informasi yang dibutuhkan dapat sampai ketangan pihak yang berkaitan.

Sistem Informasi Akuntansi bisa menggunakan sistem yang sudah terkomputerisasi atau sistem manual menggunakan kertas, karena informasi keuangan penting bagi bisnis maka dibuatlah aplikasi yang dapat mendukung informasi keuangan secara elektronik, seperti aplikasi mesin kasir.

Masih menggunakan manual (tertulis) atau komputerisasi sebenarnya tujuannya sama yaitu membuat pembukuan (laporan keuangan) yang baik dan akurat guna mencapai tujuan perusahaan. Namun, jika sudah terkomputerisasi pengguna dapat menggunakan perangkat lunak Sistem Informasi Akuntansi (SIA) untuk menyampaikan informasi yang lebih akurat. Sistem Informasi Akuntansi (SIA) adalah data yang dikumpulkan dalam bentuk transaksi-transaksi yang terjadi di perusahaan antara lain, transaksi penjualan,, pembelian, penerimaan kas, dan pengeluaran kas.

Penjualan merupakan sumber pendapatan tunai dari perusahaan,, jadi kegiatan penjualan sangat penting guna menunjang keberhasilan pemasaran produk maupun jasa yang diperoleh perusahaan, oleh karena itu kegiatan tersebut harus dikelola dengan benar agar perusahaan mendapatkan keuntungan yang besar.

Penjualan dibedakan menjadi dua yaitu tunai dan kredit. Penjualan yaitu inti dari perusahaan dan suatu transaksi dengan tujuan memperoleh *profit* (Himayati, 2008: 123). Penjualan menghasilkan pendapatan, sehingga diperlukan kecermatan untuk menghindari timbulnya kecurangan yang dapat mengakibatkan kerugian karena hasil penjualan tersebut akan dicatat menjadi pendapatan tunai, yang bisa disetorkan ke rekening perusahaan dalam bentuk uang tunai atau setoran tunai.

Ada dua sumber utama pendapatan tunai bagi perusahaan, yaitu pendapatan tunai dari penjualan dan pendapatan tunai dari piutang. Perusahaan manufaktur mendapatkan pendapatan tunai yang sangat sedikit dari penjualan tunai, sedangkan pendapatan tunai dari penjualan kredit relatif besar. Perusahaan komoditas memperoleh pendapatan tunai terbesar dari penjualan tunai, sedangkan pendapatan tunai dari penjualan kredit relatif kecil.

Happy Net merupakan usaha yang kegiatannya menjual dan melayani pelanggan dalam bidang percetakan dan penjualan ATK (Alat Tulis Kantor) seperti Fotocopy, Percetakan Dokumen (Print), Scan, secara tunai. Usaha ini di dirintis kisaran tahun 2009 oleh seorang pengusaha muda yang melanjutkan usaha dari orangtuanya.

Usaha ini diberi nama “HAPPY NET” karena merupakan gabungan dari nama beberapa keluarga besar pemilik toko ini. Untuk saat ini usaha ini lebih berfokus terhadap percetakan karena target pasar yang dituju adalah para pelajar dan masyarakat umum dimana lokasi berdirinya toko ini cukup strategis karena terletak di area dekat balai desa dan sekolahan.

Untuk penjualan tunai di HAPPY NET tentunya berharap memiliki sistem informasi akuntansi penjualan tunai yang baik dan benar untuk mengontrol kegiatan sesuai dengan prosedur penjualan yang sudah ditetapkan. Jika dilihat dari latar belakang diatas, penulis berminat untuk melakukan analisis terhadap Sistem Infomasi Akuntansi Penjualan Tunai pada Happy Net agar dapat diketahui gambaran sistem penjualan yang diterapkan.

1. **KAJIAN LITERATUR**
2. **Sistem**

Menurut Fatansyah (2015:11) berpendapat bahwa “sistem merupakan tatanan dari beberapa komponen fungsional (dengan unit fungsional dan tugas khusus), yang saling terkait dan bersama-sama bertujuan untuk menyelesaikan suatu proses tertentu.”

1. **Sistem Informasi**

Menurut stettler, baridwan (2010 : 3) sistem informasi ialah bentuk, prosedur, catatan, dan alat yang dibutuhkan untuk memproses tentang bisnis entitas ekonomi, dengan tujuan menghasilkan *feedback* untuk laporan. Pengawasan manajemen bisnis diperlukan dalam laporan dan mengevaluasi hasil operasi perusahaan untuk kreditur, pemegang saham, dan non departemen serta kepentingan lainnya.

Dari definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa sistem informasi adalah alat yang digunakan untuk mengumpulkan semua data tentang semua transaksi dalam suatu perusahaan untuk menghasilkan informasi yang diperlukan oleh manajemen perusahaan untuk mengawasi proses perusahaan dalam menentukan kebijakan atau tindakan yang akan dilakukan di masa depan.

1. **Sistem Informasi Akuntansi**

Menurut Susanto (2017:207), komponen sistem informasi akuntansi adalah perangkat keras, perangkat lunak, *brainware,* program, database, dan Teknologi Komunikasi Jaringan (TKJ).

1. **Manfaat Penggunaan Sistem Informasi Akuntansi**

Romney dan Steinbart (2018:11) mengatakan, sistem informasi akuntansi jika disusun dengan baik akan membawa manfaat dan nilai *plus* bagi organisasi dengan cara sebagai berikut:

1. Meningkatkan kualitas produk atau jasa (*services*) dan menghemat biaya.
2. Memberikan ilmu.
3. Meningkatkan daya guna beserta efisiensi rantai pasok.
4. Memperbarui struktur pengendalian intern.
5. Meningkatkan kapasitas pengambilan keputusan.
6. **Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai**

Dalam transaksi penjualan tunai, jika perusahaan menerima uang tunai dari pembeli, maka perusahaan memberikan barang atau jasa kepada pembeli. Perusahaan melakukan kegiatan penjualan tunai melalui sistem yang merupakan kegiatan pokok sehari-hari di perusahaan sehingga naik turunnya transaksi penjualan tunai berdampak besar bagi pendapatan tunai perusahaan.

Dari penjabaran tersebut disimpulkan sistem informasi akuntansi penjualan tunai ialah sistem dan program yang menyusun formulir, pencatatan, laporan dan transaksi yang berhubungan dengan kegiatan penjualan perusahaan. Dengan menggunakan media penambah kas perusahaan untuk menyajikan informasi yang diperlukan manajemen, tujuannya adalah untuk menyampaikan informasi yang dibutuhkan oleh pihak-pihak terkait secara tepat waktu, yaitu berupa pendapatan perusahaan pada jangka waktu tertentu, periode waktu tertentu dan informasi tentang *buyer*.

1. **Sistem Informasi Akuntansi pada Siklus Penjualan**

Pengertian Pendapatan Siklus menurut Romney & Steinbart (2018:354) yaitu sekelompok bisnis reguler yang terkait dengan penyediaan barang ataupun jasa kepada *customer* dan menerima pembayaran tunai dari penjualan tersebut.

Dokumen Terkait Siklus Pendapatan Menurut Considine, Parkes, Olesen, Blount, & Speer (2012:399) adapun dokumen – dokumen yang digunakan dalam siklus pendapatan, yaitu :

1. Pesanan Pelanggan *(Customer Order)*

Formulir ini digunakan oleh pelanggan saat memesan barang dari suatu perusahaan.

1. Konfirmasi Pesanan *(Order Acknowledgement)*

File ini adalah duplikat pesanan pelanggan yang dikirimkan ke pelanggan. Pesanan pelanggan biasanya disiapkan penjual untuk dikonfirmasi.

1. Aplikasi Kredit *(Credit Application)*

Merupakan formulir yang dipersiapkan pada saat nasabah baru mengajukan kredit.

1. Order Penjualan *(Sales Order)*

Merupakan dokumen resmi yang dibuat sesuai pesanan pelanggan. Dari awal pengiriman hingga pembayaran ke pelanggan juga disiapkan beberapa dokumen oleh sales orderyaitu tenaga penjual.

1. Slip Pengepakan Barang (*Goods Packing Slip)*

Disiapkan oleh dispatcher dari unit logistik dan dilampirkan bersama barang yang dikirimkan ke *customer*.

1. Daftar Muatan (*Bill of Lading)*

Disiapkan untuk operator umum yang mengangkut barang pesanan ke pelanggan dan pengirim barang dari unit logistik menyiapkan dokumen ini.

1. Pemberitahuan Pengiriman (*Shipping Notice)*

Dokumen ini digunakan untuk memberitahu *customer* tentang barang dan kuantitas mana yang sudah dikirim. Orang yang membuat dokumen ini adalah seorang pengantar di departemen logistik. Terkadang, salinan pesanan penjualan dapat digunakan sebagai pemberitahuan pengiriman.

1. Faktur Penjualan*(Sales Invoice)*

Dokumen ini berisikan detail pesanan dan jumlah pesanan yang di beli, dokumen ini disiapkan oleh pemegang buku di departemen akuntansi atau perusahaan tersebut.

1. Uang Muka Pengiriman (*Remittance Advance )*

Unit keuangan atau bagian akuntansi yang menyiapkan dokumen ini dan melampirkannya sebagai duplikat faktur penjualan. *Customer* kemudian mengembalikan duplikat (salinan) ini ke departemen keuangan atau akuntansi bersama dengan pembayaran yang diperlukan. Pelanggan juga dapat mengirimkan pemberitahuan pembayaran di muka ke bagian keuangan.

1. Catatan Pelayanan Pelanggan (*Customer Service Log)*

Digunakan staf layanan pelanggan departemen pemasaran ketika mencatat *complaint* dan tindakan yang diperlukan untuk menyelesaikan keluhan atau permasalahan tersebut.

1. **Fungsi sistem informasi akuntansi penjualan tunai**

Fungsi-fungsi sistem informasi akuntansi penjualan tunai Menurut Mulyadi (2010:462), fungsi-fungsi yang berkaitan dengan sistem informasi akuntansi penjualan tunai adalah:

* Fungsi Penjualan
* Fungsi kas
* Fungsi gudang
* Fungsi pengiriman

1. **Dokumen - dokumen sistem informasi akuntansi penjualan tunai**

Menurut Mulyadi (2010:463), dokumen yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi penjualan tunai yaitu:

a. Faktur Penjualan Tunai

Dokumen ini diisi oleh fungsi penjualan digunakan untuk mencatat berbagai informasi mengenai transaksi penjualan tunai yang dibutuhkan oleh manajemen.

b. Pita Register Kas

Merupakan bukti penerimaan kas yang dikeluarkan oleh fungsi kas, dan dicatat dalam jurnal penjualan.

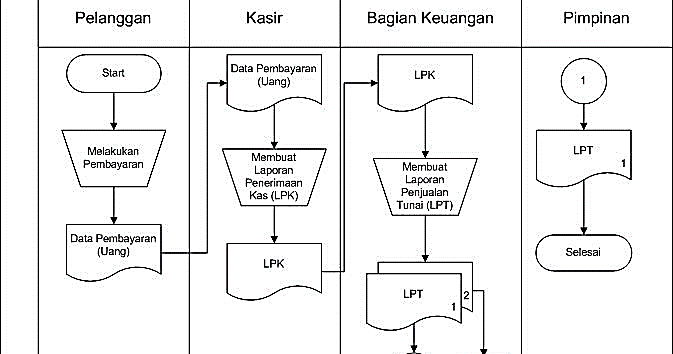
c. Bukti Setor Bank

Dokumen rangkap 3 ini dibuat sebagai bukti penyetoran uang tunai ke bank oleh bagian fungsi kas.

d. Rekap Harga Pokok Penjualan

Fungsi akuntansi menggunakan dokumen ini untuk meringkas biaya penjualan selama periode waktu tertentu.

1. **Flowchart Siklus Penerimaan Kas dari Penjualan Tunai**

****

1. **Pengertian Sistem Pengendalian Intern**

Sistem Pengendalian Internal perusahaan diantaranya adalah struktur organisasi, metode serta segala tindakan untuk melindungi aset, melihat keakuratan data akuntansi, serta mengefektifkan dan mendorong kebijakan manajemen perusahaan.

Sistem pengendalian intern dalam arti sempit adalah suatu sistem dan program, dan semua pihak secara otomatis dapat saling mengecek. Artinya, semua data akuntansi yang diperoleh di suatu departemen atau fungsi secara otomatis akan diperiksa oleh departemen atau fungsi yang lain di perusahaan. Menurut Mulyadi (2013) tujuan sistem pengendalian intern diantaranya :

1. Melindungi aset dan catatan perusahaan. Adanya pengendalian intern yang mendukung maka akan menjaga agar aset secara fisik maupun non fisik tidak rawan untuk disalahgunakan ataupun dicuri.
2. Mengecek keandalan dan kecermatan seorang akuntansi. Pengendalian intern dibuat untuk memberikan jaminan proses pengolahan data akuntansi yang akan menghasilkan informasi keuangan yang teliti dan akurat.
3. **Pengendalian intern pada sistem penjualan yaitu :**

1. Dalam struktur organisasi, fungsi-fungsi yang harus dipisahkan dilakukan melalui kegiatan pemeriksaan internal untuk penjualan yang mungkin memiliki risiko kredit macet, seperti kredit macet, gangguan pembukuan dan risiko lainnya.

2. Dalam prosedur akuntansi, setiap kali terjadi transaksi penjualan, prosedur pencatatannya kondusif menjamin aset yang fungsinya bukti terjadinya transaksi penjualan.

3. Pada bagian praktik kesehatan, merumuskan aturan pelaksanaan dalam proses penjualan, seperti mencetak formulir dengan nomor urut tercetak, rekonsiliasi berkala dan praktik kesehatan lainnya (Mulyadi, 2001: 220).

1. **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif yaitu dengan *field research* atau penelitian lapangan. Jenis penelitian yang digunakan adalah study kasus sehingga analisis deskriptif dapat digunakan dalam penelitian ini. Deskriptif yaitu mendeskripsikan permasalahan yang sudah ada pada perusahaan yang berkaitan dengan sistem Akuntansi penjualan tunai. Hasil penelitian, ini hanya untuk perusahaan yang diteliti.

Studi kasus adalah strategi penelitian, studi empiris yang menyelidiki fenomena dalam kehidupan nyata. Studi kasus dapat menggunakan bukti kuantitatif dan kualitatif.

**Populasi dan Sampel**

**Populasi**

Sasaran dalam penelitian ini yaitu Happy Net Sidoarjo, yang terletak di Jl. Abd Rachman No.4 Pabean Sedati Sidoarjo, Jawa Timur, 61235. Objek dalam penelitian ini terdiri dari fungsi-fungsi yang terkait dengan sistem penjualan tunai Happy Net. Alasan pemilihan usaha ini adalah karena sedang terjadinya pandemi yang semakin meningkat sehingga rata-rata sistem pembelajaran dilakukan secara online, dan banyak pelajar yang mencetak dokumennya yang menyebabkan sirkulasi penjualan naik.

**Sampel**

Pada penelitian ini adalah menggunakan sampel dari populasi, oleh karena itu sampel pada penelitian ini sistem informasi akuntansi penjualan tunai pada Happy Net yang terdiri dari fungsi yang terkait, input dari penggunaan sistem yang belum terkompeterisasi (form transaksi, laporan data produk dan laporan transaksi).

**Sumber dan Pengumpulan Data**

**Jenis Data**

Jenis data yang digunakan adalah data kualitatif, yang berupa informasi. Sehingga dalam menganalasis data yang ada menggunakan analisis deskriptif yaitu permasalahan dalam usaha ini yang berkaitan dengan sistem penjualan tunai.

**Sumber Data**

Dalam penelitian inisumber data yang digunakan adalah menggunakan data sekunder, yaitu diperoleh secara tidak langsung dari peneliti diantaranya dari literatur-literatur seperti laporan keuangan, jurnal, artikel, dan informasi-informasi lainnya.

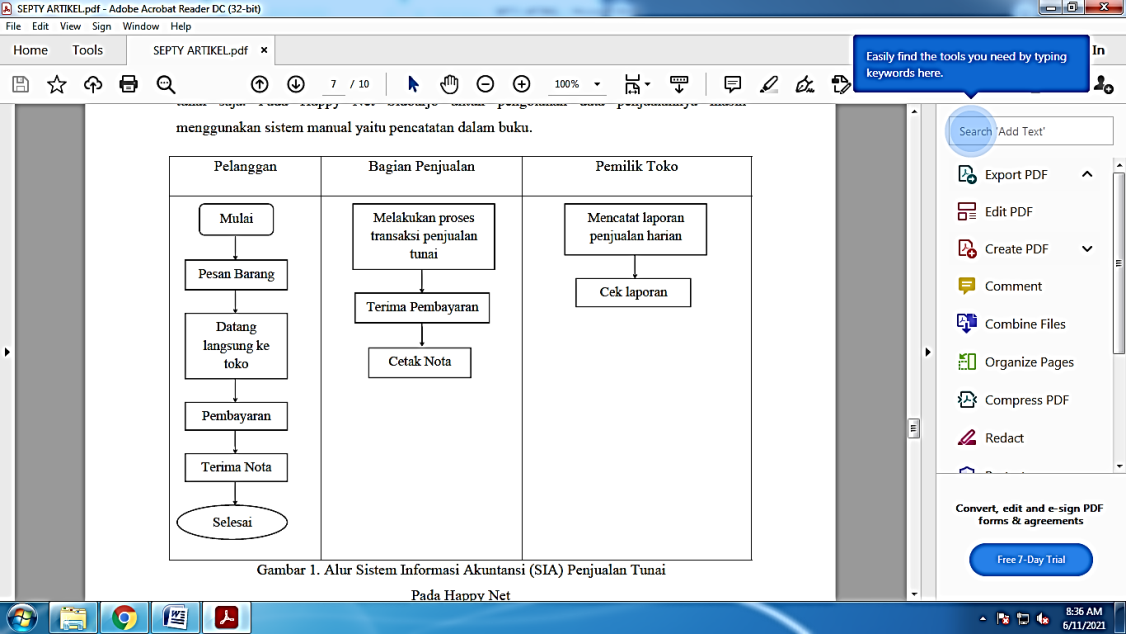
**Teknik Pengumpulan Data**

Data sekunder adalah data yang tidak didapatkan secara langsung dari objek penelitian. Data tersebut biasanya didapatkan dari data siap pakai yang dikumpulkan oleh pihak lain. Contohnya adalah data yang diperoleh dari laporan, surat kabar, majalah, dll.

1. **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Happy Net merupakan usaha dagang dan jasa yang kegiatannya menjual berbagai ATK dan percetakan secara tunai. Adapun bagian yang terkait dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai pada Happy Net yaitu bagian kas, bagian pembelian dan bagian keuangan. Dalam teori, fungsi yang terkait dalam Sistem Penjualan Tunai yaitu fungsi penjualan,

Happy Net Sidoarjo mempunyai sumber pemasukan kas, yaitu pemasukan kas dari penjualan sehari-hari. Akan tetapi Happy Net Sidoarjo hanya menerapkan penjualan secara tunai saja. Pada Happy Net Sidoarjo untuk pengolahan data penjualannya masih menggunakan sistem manual yaitu pencatatan dalam buku.

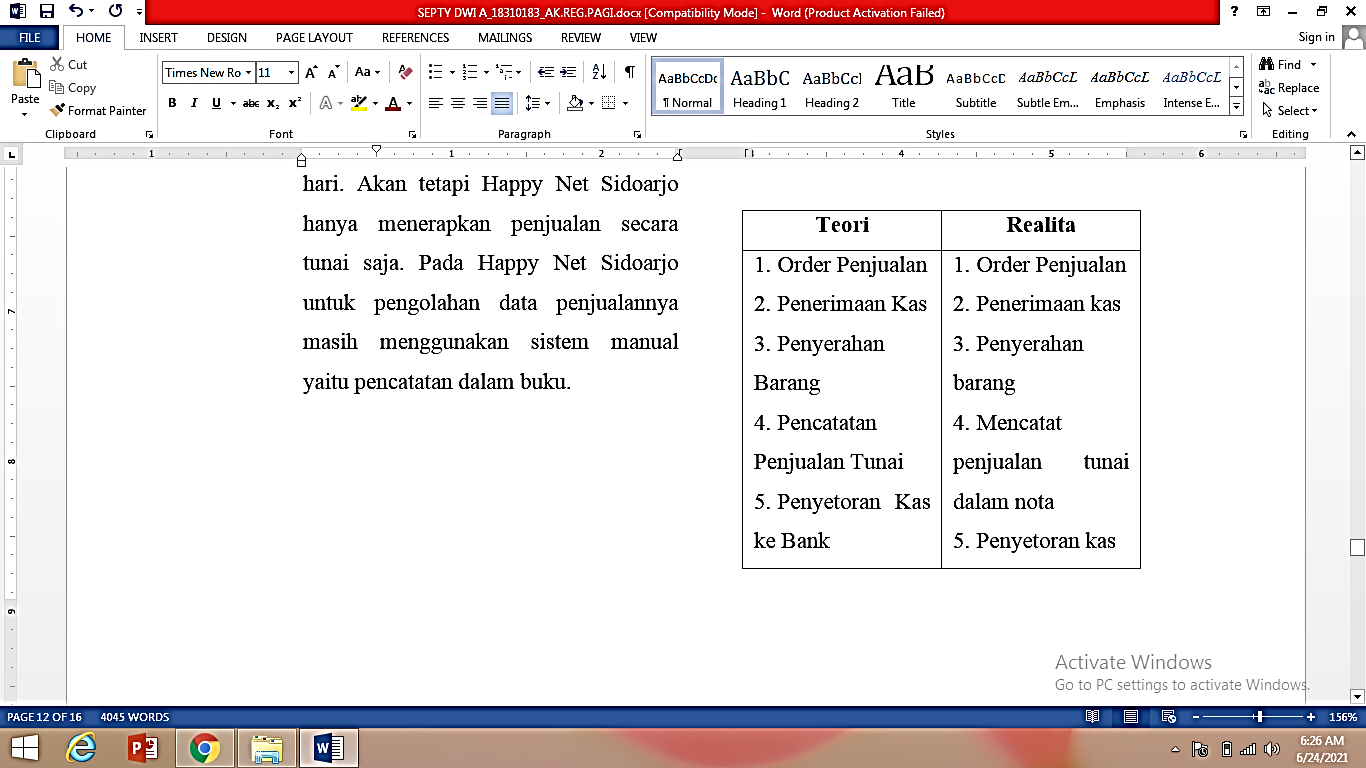


*Gambar 1. Alur Sistem Informasi Akuntansi (SIA) Penjualan Tunai*

*Pada Happy Net*

Dapat dilihat dari tabel di atas, tanggung jawab, hubungan antar karyawan, dan tanggung jawab kepada perusahaan menjadikan mereka sebagai faktor penting bagi perusahaan. Struktur organisasi yang diterapkan Happy Net masih sangat sederhana, pemilik berharap karyawan memiliki suasana kerja yang nyaman.

**Analisis Perbandingan Teori dengan realita prosedur yang terkait**



**ANALISIS SISTEM PENJUALAN**

**Kelemahan Menggunakan Sistem Manual :**

1. Proses transaksi masih menggunakan sistem manual maka dari itu *owner* dari toko ini masih mengolah laporan transaksi setiap harinya secara real time. Sedangkan pembayaran dapat dilakukan dengan cepat oleh pembeli akan tetapi belum tentu akurat karena belum ada bukti pembayaran yang valid.
2. Perubahan harga pokok belum bisa dilakukan dengan mudah. Pada saat ada barang masuk yang harganya naik turun atau tidak stabil pemilik toko belum bisa merubahnya secara langsung karena toko belum mempunyai software yang tersistem untuk menginput barang tersebut. Pemilik toko harus merubah harga satu persatu secara manual dan mengganti harga produk tersebut satu persatu, akan tetapi jika sudah ada sistem yang memadai mungkin pemilik toko dapat lebih praktis dan akurat karena cukup memasukkan nama dan kode barang yang akan dirubah harganya sehingga mempermudah pergantian harga jika ada barang dengan kode yang sama akan berubah secara otomatis dan lebih memudahkan karyawan dalam mengingat setiap harga barang yang dijual karena sudah tersedia pada sistem.
3. Penerapan Sistem Informasi Akuntansi (SIA) Penjualan Tunai Menggunakan Sistem Manual Pada Happy Net

Pencatatan yang digunakan sehari-hari dalam sistem akuntansi penjualan tunai pada Happy Net masih belum maksimal dan tergolong sangat sederhana yaitu laporan penjualan berupa form yang berisi nomor, tanggal transaksi, nama produk dan harga saja karena produk yang dijual hanya produk yang tersedia di toko dengan jumlah terbatas. Dokumen yang digunakan pada toko ini dalam transaksi penjualan tunai adalah nota penjualan untuk bukti pembayaran dari pelanggan. Pencatatan dijurnal umum tidak ada yang dapat digunakan untuk mencatat harga produk yang dijual, dan tidak ada kartu persediaan beserta kartu gudangnya, karena toko ini masih belum melakukan perhitungan terhadap stok barang (*stock opname*) dan pencatatan transaksi penjualan tunai masih menggunakan sistem manual yang mengakibatkan fisik tidak sesuai dengan jumlah produk.

Pencatatan pada Happy Net masih belum maksimal, klasifikasinya sangat sederhana yaitu bentuk laporan penjualan meliputi jumlah, tanggal transaksi, nama produk dan harga, karena produk yang dijual hanya produk yang dapat di beli di toko, dan jumlahnya terbatas. Dokumen yangdigunakan toko ini dalam transaksi penjualan tunai adalah nota penjualan sebagai bukti pembayaran oleh pelanggan. Untuk mencatat harga pokok penjualan tidak ada pencatatan pada jurnal umum dan tidak ada kartu persediaan dan kartu gudang. Karena toko ini belum melakukan persediaan maka masih menggunakan sistem manual sehingga mengakibatkan jumlah produk dalam catatan persediaan dan fisiknya tidak cocok.

**ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL DENGAN KEADAAN PADA HAPPY NET**

* + - * **Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab dan wewenang secara tegas**

Pada Happy Net Sidoarjo fungsi kas dengan penetapan fungsi penjualan sudah terpisah fungsi penjualan dilakukan oleh bagian kasir. Untuk fungsi kas melakukan kontrol pemeliharaan serta perbaikan jika terjadi kerusakan perangkat pada Happy Net Sidoarjo dilakukan oleh pemilik toko (owner).

* + - * **Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan**

Sistem otorisasi penarikan telah diterapkan dengan benar karena kasir tidak akan memberikan barang terlebih dahulu setelah pembeli membayar. Kasir kemudian menahan pembayaran yang diterima dari pembeli dan harus menyerahkan langsung ke fungsi kas, penjaga toko yang bertanggung jawab atas pembayaran tersebut. Hal ini tujuannya untuk meminimalisir terjadinya perbedaan pendapatan tunai dan ketepatan pengiriman barang. Pembayaran tunai hanya dapat dilakukan oleh pejabat yang berwenang, yaitu *owner* (pemilik toko). Pencatatan ini belum tersistem secara online, masih pencatatan secara manual, dan hanya digunakan rekapan nota harian saja, sehingga data dari transaksi penjualan tunai yang tercatat belum cukup kondusif karena masih sering terjadi selisih antara pengeluaran dan pemasukan.

* + - * **Praktik yang sehat**

Setiap sekitar dua kali dalam sehari pergantian shift kerja Happy Net Sidoarjo selalu melakukan penyetoran kas ke bank.

1. **KESIMPULAN DAN SARAN**

**Kesimpulan**

Dari hasil penelitian yang dibahas tersebut, dapat disimpulkan pelaksanaan sistem dan prosedur di Happy Net ditemukan beberapa permasalahan antara lain :

1. Pada Happy Net penerapan sistem akuntansi penjualan tunai pencatatannya masih menggunakan sistem manual yang menyebabkan kurang maksimal dalam proses pelaporan penjualan.

2. Sistem akuntansi penjualan tunai belum menggunakan sistem yang sudah terkomputerisasi hanya melalui pencatatan buku yang mengakibatkan memerlukan waktu yang cukup lama dan kurang efektif.

**Saran**

Dari penelitian diatas penulis mempunyai beberapa masukan atau saran agar dapat bermanfaat bagi peningkatan sistem penjualan Happy Net.

1. Pada usaha Happy Net ini diharapkan dapat mempertahankan fungsi-fungsi dokumen harga pokok penjualan yang ada, menambah dokumen untuk beban pokok penjualan dalam sistem penjualan tunai, membuat catatan seperti jurnal umum, catatan persediaan barang yang sudah terkomputerisasi agar dapat memudahkan dalam mengecek persediaan barang dan kuantitas tanpa menghitung secara manual atau satu persatu dalam setiap waktu yang menyebabkan menghabiskan waktu yang cukup lama.

Selain itu jika menggunakan sistem manual diharapkan membuat buku catatat penjualan tunai karena adanya stock opname.

1. Sistem penjualan tunai pada Happy Net ini belum maksimal dan perlu ditingkatkan dengan beberapa cara, semua harus sudah tersistem

(terkomputerisasi) agar data yang didapatkan benar, lebih akurat dan sekaligus memudahkan *owner* dalam merekap data penjualan.

1. Pemilik Happy Net harus melakukan audit secara berkala, hal ini dilakukan agar meminimalkan kecurangan karyawan terhadap pemasukan kas

**Daftar Pustaka**

Cahyanti, A. S. (2020). *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Terkomputerisasi Pada Toserba 99 Kabuh Jombang* (Doctoral Dissertation, Stie Mahardhika Surabaya).

Dindayani, N. (2020). *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Dalam Menunjang Efektivitas Dan Efisiensi Sistem Pengendalian Intern Pada PT Optik Tunggal Sempurna Cabang Mall Ratu Indah.* *Economics Bosowa*, *5* (003), 172-185.

Hartono, W. J. (2018). *Perancangan Sistem Akuntansi Penjualan Tunai Pada Toko Satria Ponsel Pekanbaru.* *Jurnal Ilmu Komputer Dan Bisnis*, *9*(1), 2000-2023.

<http://bpakhm.unp.ac.id/konsep-dasar-dan-pengertian-sistem/>

https://id.wikipedia.org/wiki/studi\_kasus

Riyani, D. *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Pada Usaha Dagang Megah Makmur Furniture Di Tanjung Redeb*.

Safika, C. Y. (d2014). *Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Terkomputerisasi Dengan Menggunakan Visual Basic 6.0 Pada JC Store.* *Semarang: Universitas Dian Nuswantoro*.

Susanto, Azhar, 2017, *Sistem Informasi Akuntansi*, Lingga Jaya, Bandung.

# **ANALISA HARGA POKOK PRODUKSI PEMBUATAN BARANG TIANG PJU OCTAGONAL PADA CV. ENERGREEN INDONESIA**

## Abdul Aziz1, Soesilawati Soema Atmadja2

E-mail: atiekatma@gmail.com  
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mahardhika Surabaya

***ABSTRACT***

Determination of the cost of goods manufactured is very important, because it can increase the competition that occurs between company in producing quality products at competitive prices. This study aims to analyze the cost of goods manufactured of octagonal PJU poles and analyze the comparison of the company's cost of goods manufactured with the full costing method of CV. Energreen Indonesia, Sidoarjo from February to May 2021. This research was conducted with a qualitative method, namely a survey and conducted on a sample selected to represent the entire population with an individual unit of analysis. company owners and observations, as well as secondary data sourced from literature studies and other literature that support the writing of this research. The results of the study found that the calculation of the cost of goods manufactured using company method for the single parabolic pole PJU octagonal H 7000 was Rp. 175.505.000, and from the double parabolic pole PJU octagonal H 7000 was Rp. 188,715,000. And in calculating the cost of goods manufactured according to the full costing method is better than the company's method in analyzing production costs, this is because the calculation of the cost of goods manufactured using the full costing method does not include general and administrative expense. become overhead costs, because these costs are a component of costs on the company's income statement.

**Keyword:** *cost of goods manufactured, cost, sales, profit, productio*

**PENDAHULUAN**

Perusahaan ialah sebuah organisasi yang memiliki bermacam visi dan misi, baik dalam jangka panjang ataupun pendek. Pencapaian laba yang optimal ialah salah satu dari sasaran yang dapat dikatakan relevan untuk digapai oleh sebuah perusahaan. Perolehan laba oleh perusahaan dikatakan penting, dikarenakan hal ini ada kaitannya dengan bermacam konsep akuntansi yakni diantaranya ialah kesinambungan perusahaan , serta perluasan perusahaan. Guna sebagai penjamin, yakni supaya usaha yang dijalankan perusahaan dapat memperoleh laba, maka dari itu manajemen perusahaan perlu melakukan perencanaan dan pengendalian dengan baik, dua factor yang dapat menentukan laba tersebut yakni pendapatan dan biaya (Devianti 2010).

Di era global ini persaingan dalam dunia bisnis dikatakan sangat ketat, perubahan dramatis dalam industri manufaktur dan persaingan global pasar termasuk inovasi teknologi. Sehingga dalam menyesuaikan dengan pasar global dan meningkatkan kekuatan mereka supaya dapat bersaing dengan perusahaan lain, seorang manajer memerlukan informasi. Namun, informasi dalam keuangan tahunan laporan tidak cukup dalam mengambil keputusan bagi seorang manajer. sehingga, akuntan memberikan lebih banyak lagi mengenai informasi yang berguna untuk menjadi afektif pada pengambilan keputusan manajer yakni dengan menyediakan berbagai informasi tentang perilaku biaya, Identifikasi struktur biaya atau perilaku yakni mengacu pada bagaimana biaya menanggapi akan perubahan tingkat aktivitas keuangan (Farzaneh et al. 2003).

Manajemen perlu memiliki informasi lengkap akan perusahaan hingga tiap bagian dari perusahaannya, hal ini dkarenakan supaya manajemen mudah dalam melaksanakan tugasnya dengan baik. Salah satu informasi perusahaan tersebut yakni biaya. Oleh karena itu perusahaan dikatakan memerlukan metode akuntansi biaya dalam usahanya (Wijaya 2012). Mengambil keputusan akan harga pokok suatu produk ialah merupakan keputusan penting yang wajib dijalankan oleh perusahaan. Nilai cost of production didapat atas penjumlahan biaya dari proses produksi seluruhnya. Untuk satuan unit, semua biaya atas produksi dibagi oleh jumlah produk yang diproduksi. Terdapat dua pendekatan dalam memperkirakan berbagai jenis biaya ke dalam harga pokok produksi, memiliki yakni full costing dengan variabel costing (Lasena 2013). Berdasarkan penelitian oleh (Helmina Batubara, 2013) menemukan bahwasanya, perhitungan dengan full costing methods hasilnya lebih efektif saat menganalisa biaya produksi, yang mana kegunaan dari perhitungan harga pokok produksi ialah sebagai dasar dalam menetapkan harga jual (Batubara 2013). Menentukan nilai harga pokok produksi diperlukan oleh setiap usaha, sebab berfungsi sebagai alat ukur kemampuan usaha dalam menambah tingkat maksimum laba/ keuntungan (M.N. Afif 2017). Apabila perusahaan tidak fokus atau terdapat kesalahan ketika menentukan harga pokok produksi, sehingga dalam menetapkan laba ataupun limit yang perusahaan peroleh dapat mengalami kesalahan (Batubara 2013).

Penelitian ini terfokus pada analisis harga pokok produksi dimana didasarkan atas pertimbangan bahwasanya dengan menganalisis harga pokok produksi dapat mengetahui akan penyebab perubahan dari berbagai macam pengeluaran biaya oleh perusahaan dalam memproduksi barang, yang mana dapat mengalami penurunan ataupun kenaikan akan nilai harga pokok produksi. Permasalahan yang muncul pada penelitian ini ialah sasaran pada research ini yakni untuk menganalisis harga pokok produksi dari barang yang diproduksi oleh CV. Energreen Indonesia, Sidoarjo, dimana CV. Energreen Indonesia ini memproduksi tiang PJU (Penerangan Jalan Umum) octagonal single dan double. Yang mana juga dalam menetapkan harga pokok produksi yang kurang sesuai yakni menginput biaya administrasi & umum, ke dalam perkiraan biaya overhead pabrik.

Berdasarkan permasalahan tersebut oleh karena itu diperlukan adanya penelitian tentang harga pokok produksi tiang PJU octagonal, sehingga dapat membantu CV. Energreen Indonesia dalam menentukan ukuran harga jual tiang PJU octagonal yang ideal baik jenis single maupun double parabola dan memberikan anggaran perkiraan biaya dalam melakukan usaha produksi tiang PJU octagonal di CV Energreen Indonesia, Sidoarjo. Analisa yang digunakan ialah, analisa perhitungan dengan metode perusahaan, analisa break event point, analisa finansial, analisa proyeksi rugi laba, dan analisa perbandingan dari metode perhitungan cost of goods manufactured yang dipergunakan perusahaan dan full costing methods oleh penulis.

**KAJIAN PUSTAKA**

**Akuntansi**

Akuntansi ialah sebuah *information system* yang menyediakan output berupa laporan keuangan yang kemudian diberikan kepada para pihak yang mempunyai kepentingan atas hasil kemampuan serta situasi keuangan dalam sebuah industry (Hery 2008). Akuntansi ialah sebuah proses pengidentifikasian, pengukuran, serta laporan mengenai informasi ekonomi. Yang mana informasi ekonomi yang didapat dari akuntansi diharapkan dapat mempunyai manfaat dalam mengambil keputusan terkait persatuan usaha (Suhayati and Anggadini 2009). Pengertian lain dari akuntansi, yakni menurut (Agoes dan Estralita, 2007) mengungkapkan bahwasanya akuntansi ialah sebuah *information system* yang menyediakan ourput berupa laporan kepada pihak yang mempunyai kepentingan terkait kegiatan ekonomi maupun kondisi perusahaan (Agoes and Estralita 2007).

**Akuntansi Biaya**

Ialah satu dari sekian jenis akuntansi, yang mana merupakan sebuah alat bagi manajemen yang dipergunakan dalam memproses dan mencatat berbagai transaksi biaya secara sistematik hingga menampilkan informasi pengeluaran atas biaya menjadi sebuah laporan (Supriyono 2011). Sedangkan Mulyadi (2010:7) mengemukakan bahwasanya akuntansi biaya ialah sebuah kegiatan mencatat, menggolongkan, meringkas, dan menyajikan biaya buatan atas penjual produk ataupun jasa, dengan metode tertentu, hingga pemahaman terhadapnya. Objek dari aktivitas akuntansi biaya ialah biaya. Biaya ialah sebuah pengorbanan akan sumber ekonomi yang pengukurannya menggunakan satuan.uang, yang sudah.terjadi, sedang terjadi ataupun yang kemungkinan akan terjadi dalam tujuan tertentu (Mulyadi 2010).

**Harga** **Pokok** **Produksi**

Merupakan pembebanan biaya oleh perusahaan yang dipergunakan untuk memproduksi barang ataupun jasa, yang mana meliputi 3 elemen utama, yakni:

1. Bahan baku langsung, contoh: biaya pembelian bahan baku, potongan pembelian, dan lain-lain.

2. Tenaga kerja langsung, contoh: biaya upah langsung.

3. Biaya overhead pabrik, contoh: biaya sewa, depresiasi, dan lainnya.

Dalam menentukan harga pokok produksi terdapat 2 metode, yakni full costing methods dan variabel costing methods. Pada full costing methods menjumlahkan keseluruhan jenis biaya produksi yakni biaya bahan baku, tenaga kerja langsung serta overhead pabrik variabel ataupun tetap. Pada variabel costing methods memperkirakan biaya produksi yang bersifat variabel yakni biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung serta biaya overhead pabrik variabel (Mulyadi 2010).

**METODE PENELITIAN**

**Definisi**.**Operasional**

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan observasi dengan pendekatan kualitatif. Data yang diperoleh ialah data primer dan data sekunder. Data primer didapat secara langsung atas objek penelitian, yakni berupa hasil wawancara. Sedangkan untuk data sekunder diterima dari CV. Energeen Indonesia lalu melakukan pengolahan data kembali oleh penulis. Harga pokok produksi ialah harga atau biaya yang dieeroleh dari CV. Energreen Indonesia, yakni akumulasi dari beberapa macam biaya produksi, yang mana ditulis dengan satuan rupiah. Penerimaan atas penjualan ialah jumlah yang diperoleh CV. Energreen Indonesia atas hasil aktivitas penjualan produk yakni berupa Tiang PJU (Penerangan Jalan Umum) Octagonal dan dinyatakan dalam rupiah. Harga jual ialah harga per satuan (unit) Tiang PJU (Penereangan Jalan Umum) Octagonal yang telah ditentukan oleh CV. Energreen Indonesia untuk dijual kepada customer.

**Teknik** **Pengumpulan**.**Data**

Studi lapangan (*Field* *Research*) merupakan metode mengumpulkan data yang dipergunakan pada research ini, yang mana studi lapangan sendiri ialah perolehan informasi berupa data atau informasi yang didapat dari tempat penelitian/ lapangan secara langsung dengan mengamati hingga menelaah data dokumentasi pada CV. Energreen Indonesia yakni berupa rincian biaya, nilai penerimaan, volume produksi, hingga informasi keuangan lain. Metode analisa yang dipergunakan pada research ini yakni analisa harga pokok produksi.

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

Pada bagian ini akan menjelaskan berbagai analisa, yakni kapasitas produksi dan penerimaan, analisa harga pokok produksi dengan metode perusahaan, analisa finansial, analisa titik impas, analisa proyeksi rugi laba usaha, dan analisa perbandingan perhitungan harga pokok produksi metode perusahaan dengan full costing methods.

Data rata-rata kapasitas produksi usaha dan penerimaan usaha produk Tiang listrik PJU (Penerangan Jalan Umum) pada CV Energreen Indonesia dalam bulan Maret, April, dan Mei 2021 dapat terlihat pada tabel 1.

**Tabel 1. Kapasitas Produksi dan Penerimaan CV. Energreen Indonesia**



Tabel 1 menjelaskan mengenai kapasitas produksi serta penerimaan atas hasil penjualan dari pabrikasi Tiang PJU Octagonal H 7000 di CV. Energreen Indonesia. Dimana pada produk Tiang PJU Octagonal H 7000 single parabola, CV. Energreen Indonesia dapat memproduksi tiang PJU sebanyak 100 unit dengan hasil penjualan sebesar Rp. 235.000.000. Sedangkan produk Tiang PJU Octagonal H 7000 double parabola yang dihasilkan sebanyak 90 unit dengan hasil penjualan yang diterima ialah sebesar Rp 212.000.000.

Pada Tabel 1 tersebut diketahui bahwasanya nilai dari penerimaan atas hasil penjualan yang diterima berbanding lurus dengan jumlah kapasitas produksi atas seluruh produk tiang PJU Octagonal H 7000 dari usaha pabrikasi tersebut dimana telah diteliti dalam 4 bulan terakhir.

**Analisis Harga**.**Pokok**.**Produksi**

Products cost ialah faktor penting yang dipergunakan untuk menilai keberhasilan daripada usaha dagang ataupun industri. Pada tabel 2 berikut terlihat harga pokok produksi dari produk dalam CV. Energreen Indonesia, pada 4 bulan terakhir.

**Tabel 2. Data Harga Pokok Produksi Tiang PJU Octagonal H 7000 Metode Perusahaan (CV. Energreen Indonesia)**



Dalam memproduksi produk Tiang PJU Octagonal H 7000 Single Parabola, perusahaan memerlukan biaya sebesar Rp. 175.505.000 guna untuk mengolah pipa besi menjadi 100 unit Tiang PJU Octagonal H 7000 Single Parabola, sehingga bias terhitung bahwasanya modal keluar yang digunakan untuk memproduksi 1 unit Tiang PJU Octagonal H 7000 Single Parabola adalah Rp. 1.755.050. Sedangkan pengeluaran biaya yang digunakan untuk memproduksi Tiang PJU Octagonal H 7000 Double Parabola adalah Rp 188.715.000 dimana dapat menghasilkan Tiang PJU Octagonal H 7000 Double Parabola sebanyak 90 unit, sehingga dapat terhitung bahwasanya pengeluaran modal untuk 1 unit Tiang PJU Octagonal H 7000 Double Parabola adalah Rp 2.096.833.

**Analisis Finansial**

Analisis finansial dipergunakan untuk mencari tahu akan manfaat dari sebuah proyek yang dilaksanakan oleh perusahaan, dimana berfungsi untuk mencari tahu apakah usaha yang dilakukan baik atau tidak untuk dijalankan serta apakah usaha tersebut dapat memberikan laba / keuntungan bagi perusahaan. Analisis finansial dilakukan pada produk Tiang PJU Octagonal H 7000 Single Parabola dan Tiang PJU Octagonal H 7000 Double Parabola dari CV. Energreen Indonesia.

**Tabel 3. Data Penerimaan Tiang PJU Octagonal H 7000 Single Parabola**



**Tabel 4. Data Penerimaan Tiang PJU Octagonal H 7000 Double Parabola**



Tingkat penerimaan usaha Tiang PJU Octagonal H 7000 pada tahun bulan Februari hingga Mei 2021 mengalami kenaikan. Jumlah penerimaan dari usaha Tiang PJU Octagonal H 7000 makin meningkat sejalan dengan tingkat optimalisasi jumlah persentase keuntungan dari usaha tiang listrik PJU yang diproduksi oleh CV. Energreen Indonesia dari tiap bulannya, sehingga dapat dikatakan bahwa keuntungan yang didapat juga semakin tinggi.

**Analisis Titik Impas Usaha**

Analisa titik impas atau sering disebut dengan.break.event.point ialah analisa yang dipergunakan untuk menemukan akan titik impas dalam sebuah usaha.

Analisa ini terdiri atas nilai titik impas per unit serta titik impas harga. Analisa titik impas menyediakan info kepada perusahaan, mengenai motif keterkaitan antara jumlah penjualan, berbagai biaya, dan tingkatan keuntungan yang didapat pada tingkatan penjualan tertentu. Berikut ini merupakan tabel analisa titik impas dari dua jenis Tiang PJU Octagonal H 7000 yang diproduksi oleh CV. Energreen Indonesia.

**Tabel 5. Analisis Titik Impas (BEP) Tiang PJU Octagonal H 7000**



Berdasarkan hasil analisa titik impas tersebut dapat dilihat bahwa nilai BEP Unit dan BEP Harga pada Tiang PJU Octagonal H 7000 Single Parabola memiliki nilai BEP Unit yakni 59 unit kemudian untuk nilai BEP Harga sebesar Rp 223.694.517, sedangkan Tiang PJU Octagonal H 7000 Double Parabola mempunyai nilai BEP Unit sebesar 57 unit dan nilai BEP Harga sebesar R 206.544.811.

**Analisa Estimasi** **Rugi** **dan Laba Usaha**

Laporan laba rugi ialah sebuah ringkasan dari data pendapatan dan pengeluaran atas pembiayaan usaha dalam periode akuntansi tertentu. Laporan ini memberikan suatu gambaran kegiatan usaha dalam kurun waktu tertentu. Sehingga tujuan dilakukannya analisa ini adalah untuk mengetahui akan nilai keuntungan ataupun kerugian yang diperoleh CV. Energreen Indonesia pada Bulan Februari hingga Bulan Mei 2021.

**Tabel 6. Proyeksi Rugi Laba pada Periode Akuntansi (Bulan Februari – Mei 2021)**



Berdasarkan data table diatas, dapat dlihat bahwa keuntungan terendah terjadi bulan februari dengan nilai keuntungan atas penerimaan Tiang PJU Octagonal H 7000 Single Parabola dan Tiang PJU Octagonal H 7000 Double Parabola Rp Rp 59.280.000, sedangkan nilai keuntungan untuk bulan Maret, April dan Mei stabil yakni berada pada nilai Rp 108.780.000.

**Analisa Perbandingan Harga Pokok** **Produksi Metode** **Perusahaan dan Metode** **Full** **Costing**

Analisa ini dipergunakan untuk mengetahui akan selisih antara perhitungan atas metode perusahaan dan metode full costing, yang mana untuk metode perusahaan telah dijelaskakn pada tabel 2, dan untuk metode full costing akan ditampilkan pada tabel 7 berikut ini.

**Tabel 7. Data Harga Pokok Produksi Tiang PJU Octagonal H 7000**

**Metode Full Costing**



**Tabel 8. Analisa Perbandingan Harga Pokok Produksi**

**Metode Perusahaan dan Metode Full Costing**



Berdasarkan tabel diatas dapat kita ketahui bahwasanya terdapat perbedaan nominal yang diperoleh atas metode perusahaan dan full costing methods, yakni dengan perbedaan nilai sebesar Rp 4.750.000. Penyebab perbedaan nilai yang diperoleh tersebut ialah disebabkan dalam perhitungan dengan metode perusahaan, perusahaan menempatkan biaya administrasi & umum ke dalam akun biaya overhead pabrik tetap sehingga perhitungan harga pokok produksi dengan pendekatan perusahaan, nominalnya lebih besar daripada perhitungan dengan pendekatan full costing. Dimana dalam pendekatan full costing yang dihitung oleh penulis, biaya administrasi & umum tidak dikelompokkan ke perkiraan biaya overhead pabrik, hal ini dikarenakan biaya admnistrasi dan umum ialah pembebanan biaya yang ada pada laporan laba rugi.

**KESIMPULAN DAN SARAN**

**Kesimpulan**

Berdasarkan tujuan penelitian yakni untuk menganalisa harga pokok produksi pada CV. Energreen Indonesia dari hasil produksi tiang PJU octagonal dalam bulan Februari hingga bulan Mei 2021, Dengan demikian bahwasanya hasil analisa dan pembahasan yang di lakukan dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Penentuan nilai harga pokok produksi pada CV. Energreen Indonesia ini menggunakan pendekatan perusahaan. Yang mana didapat bahwasanya harga pokok produksi Tiang PJU Octagonal H 7000 single parabola lebih murah dibandingkan Tiang PJU Octagonal H 7000 Double Parabola. Dalam analisa finansial, tingkat penerimaan usaha dari produk Tiang PJU Octagonal H 7000 pada tahun bulan Februari hingga Maret 2021 dapat dikatakan stabil. Dalam analisa titik impas dilihat bahwa nilai Break Event Point unit dan Break Event Point harga pada Tiang PJU Octagonal H 7000 Single Parabola memiliki nilai BEP Unit yakni 59 unit kemudian untuk nilai BEP Harga sebesar Rp 223.694.517, sedangkan Tiang PJU Octagonal H 7000 Double Parabola mempunyai volume BEP dalam unit sebesar 57 unit dan BEP dalam harga sebesar Rp 206.544.811. Dalam analisa proyeksi rugi laba, dapat disimpulkan keuntungan terendah terjadi bulan februari dengan nilai keuntungan atas penerimaan Tiang PJU Octagonal H 7000 Single Parabola dan Tiang PJU Octagonal H 7000 Double Parabola Rp Rp 59.280.000, sedangkan nilai keuntungan untuk bulan Maret, April dan Mei stabil yakni berada pada nilai Rp 108.780.000.
2. Dalam mengambil keputusan akan nilai harga pokok produksi, perusahaan menempatkan seluruh biaya–biaya yang ada ke dalam perhitungan biaya produksi yakni biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, overhead pabrik variabel atupun overhead pabrik tetap (perlengkapan administrasi dan transportasi) sehingga nominal yang perusahaan peroleh sebesar Rp. 364.220.000. Sedangkan dengan full costing methods lebih rendah yakni sebesar Rp. 359.470.000, sehingga terdapat selisih Rp. 4.750.000. Jumlah pengeluaran biaya overhead pabrik pada perusahaan lebih besar daripada metode full costing, sehingga hal tersebut yang menjadi penyebab akan terjadinya perbedaan nilai tersebut.

**Saran**

Saran penulis pada penelitian ini adalah :

1. Penelitian selanjutnya ada baiknya menggunakan lebih banyak lagi sampel atau informasi dari perusahan dalam pengelolaan data atau informasi supaya lebih umum dalam menjelaskan, menggunakan angka biaya-biaya produksi, penjualan, dan keuntungan. Menyertakan lebih banyak analisa tambahan yang disertakan pada penelitian ini seperti analisa kelayakan investasi, dan sensitivitas, supaya lebih luas dalam mendeskripsikannya.
2. Bagi perusahaan, penelitian dapat dipergunakan sebagai pedoman tinjauan dalam menentukan keputusan terhadap aktivitas keuangan yang tumbuh di perusahaan yang diteliti, hal ini bertujuan supaya dapat menjadi penilaian lebih baik lagi dalam memutuskan nilai harga pokok produksi. Sebaiknya perusahaan tidak menginput seluruh biaya dalam memustukan nilai harga pokok produksi yakni biaya administrasi & umum, hal ini dikarenakan biaya-biaya tersebut adalah perkiraan biaya yang seharusnya berada dalam laporan laba rugi.

**REFERENCE**

Agoes, Sukrisno, and Trisnawati Estralita. 2007. *Akuntansi Perpajakan*. Jakarta: Salemba Empat.

Batubara, Helmina. 2013. “Penentuan Harga Pokok Produksi Berdasarkan Metode Full Costing Pada Pembuatan Etalase Kaca Dan Alumunium Di UD. Istana Alumunium Manado” *Jurnal EMBA* 1(3): 217–24.

Devianti, Suci. 2010. “Analisis Pengaruh Harga Pokok Produksi CPO Terhadap Penentuan Harga Jual CPO Pada PT Mutiara Unggul.” *Skripsi, Universitas Sumatera Utara. Medan*.

Farzaneh, Nassirzadeh, Saei Mohammad Javad, Salehi Mahdi, And Bayegi Sayyed Ali Haddad. 2003. “A Study Of The Stickiness Of Cost Of Goods Sold And Operating Costs To Changes In Sales Level In Iran.” *Studies in Business and Economics -*: 79–89.

Hery. 2008. *Pengantar Akuntansi I*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.

Lasena, Sitty Rahmi. 2013. “Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Pada Pt. Dimembe Nyiur Agripro.” *Jurnal EMBA* 1(3): 585–92.

M.N. Afif, D.R.Rahmawati. 2017. “Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Teh Sedap Wangi Menggunakan Metode Harga Pokok Proses Pada PT. Sariwangi A.E.A.” *Jurnal Akunida* 3(1): 1–19.

Mulyadi. 2010. *Akuntansi Biaya*. Unit penerbit dan percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN. Yogyakarta.

Suhayati, Ely, and Anggadini. 2009. *Akuntansi Keuangan*. Yogyaarta.: Graha Ilmu.

Supriyono, R. A. 2011. *Akuntansi Biaya*. BPFE. Yogyakarta.

Wijaya, Riani Sukma. 2012. “Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Pada Pt. Bangun Tenera Riau Pekanbaru.” *Jurnal Ekonomi STIE Haji Agus Salim Bukittinggi* XII(2): 104–14.

# **ANALISA PERHITUNGAN PENDAPATAN DAN PENGELUARAN DI RESTORAN DOMO GRILL AND DIMSUM GAYUNGAN SURABAYA**

## Jumani1, Hj. Soesilawati Atmadja A.Dm.,SE.,AK.,CA.,M.Si2 E-mail: atiekatma@gmail.com

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mahardhika Surabaya

***ABSTRACT***

Restaurant is a general term that is often used to describe a business that serves food to the public and provides a place to enjoy food and set certain rates for food and service. In urban areas, there are many strategic areas to serve as restaurants. Income is an element that must be done in doing a business because in doing a business, of course, you want to know the value. the amount of income earned while doing business. income is very influential For the continuity of a business, the greater the income obtained, the greater the ability of a business to finance all expenses and activities to be carried out. A person's condition can be measured using the concept of income which shows the total amount of money that a person receives. For a certain period of time (Samuelson and Nordhaus 2013) there is another definition of income, namely income is said to be the amount of income earned from work and usually a person's income is calculated every year or every month. add fixed assets.

***Keywords:*** ***R****estaurant, Pendapatan, Pengeluaran*

**PENDAHULUAN**

Industri makanan berbasis restoran merupakan suatu usaha bisnis yang saat ini memang menjadi salah satu sarana bisnis yang cukup inovatif dan berkembang dengan signifikan ini di dunia global konsep ini banyak di terapkan oleh para entreurpenership karna mereka melihat bahwa peluang untuk mengembangkan pangsa pasar yang lebih luas akan sangat mudah untuk di lakukan.selain itu mengembangkan pangsa pasar ide inovatif ini lahir karna munculnya minat masyarakat saat ini yang lebih memilih lokasi tempat makan sekaligus dapat di jadikan tempat sebagai nongkrong,meeting dan berkomunikasi yang tentunya memiliki kualitas makanan di restoran dengan harga yang terjangkau dan tentunya dengan bertambahnya jumlah unit usaha untuk memperluas pangsa pasarnya pasti akan dapat menarik konsumen, unit usaha ini akan memperoleh pendapatan yang cukup tinggi sehingga unit usaha ini memperoleh keuntungan.

Dengan melihat peluang bisnis yang cukup menjanjikan seperti ini, tak heran jika banyak sekali unit bisnis restoran yang mulai berdiri dan berkembang khususnya di kota Surabaya. Kondisi ini tentunya akan menimbulkan persaingan yang cukup ketat antar pelaku bisnis restoran yang ada. Berbagai metode dan konsep restoran yang begitu variatif dan inovatif mulai ditawarkan kepada pelanggan. Hal ini tentu saja dilakukan untuk menarik pangsa pasar yang lebih luas guna menjangkau calon pelanggan yang berarti pelanggan yang memiliki volume peluang yang tinggi untuk menjadi sumber pendapatan usaha.. unit usaha, karena tingginya minat pelanggan tentunya dapat mempengaruhi laba operasi yang tinggi. Salah satu ukuran pertumbuhan unit usaha ini adalah dengan melihat seberapa besar keuntungan yang didapat.

Namun, perlu dicatat bahwa metode dan konsep restoran Strategi yang baik akan dapat mendukung kelangsungan suatu usaha jika terdapat strategi pendukung yang baik. Fungsi dari strategi ini adalah sebagai bentuk kemampuan suatu bisnis untuk mampu bersaing.kualitas menu yang dijuak dengan menyesuaikan respin kebutuhan atau permintaan dari pelanggan dan pengelolaan biaya sumber daya produksi yang tepat dalam upaya menetapkan harga produk yang lebih kompetitif dengan melihat pasar persaingan usaha bisnis sama.

Peneliti memilih topik pembahasan ini sebagai referensi untuk mengetahui bagaimana sebuah usaha bisnis restoran menganalisa pendapatan dan pengeluaran perbulannnya .karna Pada tahap ini, pelaku bisnis dapat mengelola keunggulan produk dan biaya rendah terlibat yang anggarkan atau dikeluarkan.

Dari pemahaman ini kita melihat bahwa sangat penting untuk diketahui oleh bisnis restoran pendapatan dan pengeluaran perbulan nya.karna dengan melakukan analisa perhitungan pendapatan dan pengeluaran setiap bulan nya.usaha bisnis ini akan mengetahui total bersih pendapatan perbulan nya dan juga akan mengetahui pengeluaran total perbulan nya Dengan begitu, biaya dan sumber daya produksi apa saja yang akan dikeluarkan nantinya untuk menghasilkan produk yang akan dipasarkan memiliki tingkat efisiensi yang tepat sehingga kondisi ini akan memudahkan pelaku usaha untuk mendapatkan pelanggan. yang banyak dan mendapatkan laba yang tinggi setiap bulan nya.dapat di simpulkan konsep restoran memberikan suasana tempat yang lebih elegan cocok sebagai tempat hangout atau rapat dan menu yang di tawarkan memiliki variasi yang terkesan mewah dengan harga yang terjangkau seperti dimsum dan banyak lagi. Peluang ini diharapkan oleh pemilik untuk menciptakan peningkatan keuntungan di restoran tersebut.

**Tujuan penelitian**

Tujuan penelitian untuk menganalisa perhitungan pendapatan dan pengeluaran Domo grill and dimsum

1.untuk mengetahui pendapatan dan pengeluaran perharinya pada restoran Domo Grill And dimsum Surabaya

2.untuk mengetahui apakah laporan pada restoran yang dilakukan sudah efektif apa tidak.

3. sebagai alat untuk memonitor realisasi biaya produksi

4. menilai dan menentukan biaya produksi

5. sebagai dasar penentuan harga jual

**Manfaat Penelitian**

Sehingga penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi para pihak yaitu:

1. Untuk Peneliti

Menambah wawasan bagi peneliti sehingga dapat mengatasi kendala yang muncul ada di restoran Domo Grill and dimsum dan mengetahui system informasi akuntasi yang diterapkan oleh perusahaan berjalan efektif dan efisien.

2. Bagi pihak perusahaan

Sebagai bahan evaluasi prosedur pengendalian intern perusahaan yang tertuang dalam prosedur operasi standar yang diharapkan dapat mengukur efisiensi dan efektifitas perusahaan sehingga dapat mengevaluasi kinerja restoran Domo grill and dimsum dalam sistem informasi akuntansi.

3.Bagi pembaca

Penelitian ini bertujuan untuk menambahwawasan bagi para permbaca dapat di jadikan refrensi penelitian selanjutnya dimasa yang mendatang. Tinjauan pustaka

**Tinjauan pustaka**

Elemen pemasaran ada 4P tersebut adalah:

1. produk: produk adalah keseluruhan konsep dari suatu objek atau proses yang memberikan sejumlah manfaat nilai kepada konsumen

2.price (harga): penetapan harga sangat signifikan dalam memberikan nilai kepada konsumen dan mempengaruhi citra, dan keputusan konsumen untuk membeli.

3.place (tempat): kombinasi keputusan lokasi dan saluran distribusi.

4. promotion (promosi) pemilihan bauran promosi yang terdiri dari advertising, personal selling.

**Pengertian Analisa**

Pengertian analisis menurut kamus akuntansi adalah bahwa analisis adalah suatu kegiatan untuk menilai keadaan paragraf yang berkaitan dengan akuntansi dan sebab-sebab perbedaan yang mungkin timbul. Akhirnya, menurut Robert J. Schreiter (1991) analisis adalah membaca teks, dengan menempatkan tanda-tanda dalam interaksi yang dinamis dan pesan yang disampaikan.

**Definisi** **Pendapatan**

Dalam bisnis, pendapatan adalah sejumlah uang yang diterima atau diterima perusahaan dari suatu kegiatan hampir semua penjualan produk makanan dan jasa kepada pelanggan. investor, tidak ada pendapatan seberapa penting dibandingkan dengan keuntungan yang merupakan jumlah uang yang telah diterima setelah dikurangi biaya.

Menurut Theodurus M.tuakotta dalam buku “accounting theory” (2000:152) Pendapatan secara umum didefinisikan sebagai hasil dari suatu perusahaan. Pendapatan adalah urat nadi perusahaan. Sangat penting dan sangat sulit untuk mendefinisikan pendapatan sebagai elemen akuntansi itu sendiri. Pada dasarnya, pendapatan adalah peningkatan keuntungan, seperti pendapatan. jasa yang diberikan perusahaan untuk jangka waktu tertentu. Secara umum, pendapatan dinyatakan dalam satuan uang.

**Pengeluaran**

Menurut Kamus Istilah Kamus Bank Indonesia, pengertian pengeluaran adalah pembayaran yang dilakukan hari ini untuk kewajiban di masa yang akan datang depan untuk memperoleh beberapa manfaat; jika dilakukan untuk menambah aset tetap, pengeluaran tersebut disebut belanja modal; jika dibuat untuk biaya operasional, pengeluaran tersebut disebut biaya operasional; biaya tunai untuk memperoleh barang, jasa, atau hasil bisnis.

Sedangkan menurut Kamus Istilah Badan Pusat Statistik (BPS), yang dimaksud dengan pengeluaran adalah pengeluaran per kapita untuk makanan dan bukan makanan. Pengeluaran untuk makanan meliputi semua jenis makanan termasuk makanan jadi, minuman, tembakau dan pinang. Pengeluaran bukan makanan

mencakup perumahan, sandang, biaya kesehatan, sekolah dan sebagainya.

**METODOLOGI PENELITIAN**

**Lokasi penelitian**

Proses penelitian ini dilakukan di restoran Domo Grill and dimsum yang beralamat jl.gayung sari Barat.X no 31,gayungan Surabaya adalah perusaahan dagang yang menjual makanan berbagai macam.

**Sumber dan jenis barang yang digunakan**

Dalam penelitian ini penulis menggunakan data sekunder berupa informasi yang diperoleh dari pihak manajemen restoran Domo Grill dan dimsum. Semua data bersumber dari objek penelitian di jurnal dan refensi yang mendukung.

**Pengumpulan data**

Untuk mencapai tujuan yang diharapkan, penelitian ini memiliki metode yang sesuai dengan kebutuhan peneliti dalam menyusun Penelitian ini menggunakan beberapa metode seperti::

1. Metode penelitian lapangan. Penulis meninjau langsung objek penelitian dengan cara:

a. Observasi adalah penelitian untuk mengumpulkan data melalui pengamatan langsung di lokasi penelitian.

b. Wawancara dimana penulis mengumpulkan data dengan mengajukan pertanyaan langsung kepada pihak manajemen tempat penulis melakukan penelitian.

2. Metode penelitian perpustakaan, penulis dan pembaca buku mencari refrensi melalui.

Jurnal yang mendukung dan berhubungan dengan masalah yang diambil oleh penulis.

**Analisis data**

Analisis data yang digunakan menggunakan teknik deskriptif yaitu penulis menganalisis data sesuai dengan perhitungan pengeluaran dan pendapatan rumah makan Domo Groill dan dimsum di Surabaya..

**Analisa dan pembahasan**

**Struktur organisasi**

Baik perusahaan besar maupun kecil pasti mempunyai struktur organisasi di perusahaan nya masing- masing yang merupakan kerangka kerja untuk organisasi.untuk mencapain tujuan bersama .tujuan dari penyusunan organisasi ini untuk menciptakan koordinasi dan komunikasi yang baik dan bisa memegang tanggung jawab di pekerjaaan nya ,masing-masing dalam struktur organisasi dijelaskan juga bagian tugasnya masing-masing karyawan penulis mencoba membuat struktur berdasarkan wawancara dan pengamatan dari karyawan restoran domo Grill and dimsum adapun struktur organisasi sebagai berikut:

Pembagian tugas dan tanggung jawab masing-masing :

1.Owner bertanggung jawab ,menjalankan perusahaan,memantau dan mengevaluasi perkembangan pada usahanya,perhitungan gaji karyawan.

2.Kasir bertugas melakukan transaksi pembelian terhadap pembeli,merekap pendapatan dan pengeluaran melakukan pembayaran kepada supliyer.

3.Admin gudang bertugas mestock opname,melakukan penulisan stok bahan baku dan owner,belanja bahan baku yang bisa dijangkau,memasak untuk penyajian custumer.

4.Waiters melayani custumer bertanggung jawab kebersihan tempat membantu merapikan barang.

5.Di restoran Domo Grill and dimsum menyediakan home service maka dari pihak restoran menyediakan kurir khusus untuk mengantarkan pesananan

**PENUTUP**

**KESIMPULAN**

Berdasarkan pada hasil pembahasan dapat disimpulkan

1.menganalisa pendapatan dan pengeluaran pada restoran Domo grill and Dimsum Surabaya sering terjadi miss komunikasi pada pencatatan analisa perhitungan pendapatan dan pengeluaran restoran.

2.penghasilan tidak di saksikan oleh karyawan lain jadi yang mencatat laporan hanya karyawan yang bertugas di kasir.

3.masing sering selisih di pencatatan laporan pendapatan setiap harinya.dan mengakibatkan omset berkurang.

Saran

Saran yang dapat diberikan adalah:

1. butuh ditingkatkan kemampuan berhitung pegawai agar tidak terjadi keselisihan saat menghitung.

2.untuk laporan perhitungan sebaiknya di cek 1 bulan dua kali agar tidak terjadi kesalahan.

3.pada penulisan laporan seharusnya di saksikan dengan karyawan lain agar tidak ada kecurangan dalam penulisan laporan.

**Daftar Pustaka**

Krisnatanti, Listiya. "Analisa penerapan activity based costing untuk perhitungan pendapatan dan pengeluaran pada restoran dimsum festival." SKRIPSI-2012 (2012).

Riyantiasa, Taufan. ANALISIS PENGENDALIAN BIAYA RESTORAN DIM SUM 2016-2017

Nadilla, Crismona Julia. Analisis penjualan di restoran la steak menggunakan aturan asosiasi dengan algoritma apriori. Dis. Universitas Stikubank, 2020.. Diss. PPM Manajemen, 2019.

Raswin, Abdul. 2019. ANALISIS PENDAPATAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH

(UMKM) INDUSTRI MEBEL DI KOTA MAKASSAR

(Studi Kasus Kecamatan Tamalate). Skripsi. UNERVESITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR

Salim, Agus. 2014.Analisis Tingkat Pendapatan Nelayan dan Faktor-

faktor yang Mempengaruhinya di Kecamatan Syiah Kuala Kota

madya BandaAceh. Tesis S2 PPS USU,Medan

Amirullah dan Imam Hardjanto. 2009. Pengantar Bisnis. Yogyakarta: Graha

ilmu. Becker, GaryS. 2013. HumanCapital: Sebuah AnalisisTeoritis

danEmpiris dengan Khusus Referensi Pendidikan.New York: Biro

Nasional Riset Ekonomi.

Sumantri, B., & Suwarli, B. (2006). Analisa Pendapatan USAha Nelayan Perahu Motor di Desa Selubuk Kecamatan Air Napal Kabupaten Bengkulu Utara. *Jurnal AGRISEP Kajian Masalah Sosial Ekonomi Pertanian dan Agribisnis*, *5*(2), 131-138.

YOFIDA, DAFI. *ANALISA PENDAPATAN DAN EFISIENSI USAHA RUMAH POTONG AYAM DI DESA TEMAS KECAMATAN BATU KOTA BATU*. Diss. University of Muhammadiyah Malang, 2005.

BATUBARA, SUPINA. "Sistem Informasi Akuntansi Pengolahan Pendapatan Dan Pengeluaran Biaya Pada PT. Bluebird Group Dengan Metode Multiple Step." (2014).

# **ANALISIS SISTEM PENJUALAN DAN PENERIMAAN KAS UNTUK MENINGKATKAN PENGENDALIAN INTERN PERUSAHAAN CV ANUGERAH BAMBA CASALLE SURABAYA (Studi Kasus Pada CV.Anugerah Bamba Casalle Surabaya)**

## Deviana Pertiwi1, Hendra Dwi Prasetyo SE ,MM2

E-mail: [hendraprasetyo@gmail.com](mailto:hendraprasetyo@gmail.com)  
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mahardhika Surabaya

***ABSTRACT***

*The purpose of this research is to study the procedures and systems of collecting and selling money and to help CV Anugerah Bamba Casale improve internal control. This survey is a descriptive survey using a qualitative approach. Data obtained from secondary data. Documentary data collection method. Data analysis includes aspects of the sales and billing system and procedures of CV Anugerah Bamba Casalle, as well as internal control. The results showed that the finance and purchasing functions were combined, the tax function was not included in the organizational structure, and the implementation of sales activities was not carried out by other functions or integrated into the company's department. There is a management function as well as a cashier function.*

***Keywords:*** *sistem akuntansi, penjualan, pendapatan dan pengeluaran, struktur organisasi*

**PENDAHULUAN**

Selama setahun terakhir, perekonomian Indonesia berkembang sangat baik setelah penyakit menular Corona 19 menyebar ke Indonesia. Untuk melakukan ini, perusahaan harus menunjukkan kepada konsumen kualitas terbaik dan layanan terbaik. Cara meningkatkan pelayanan dan kualitas adalah dengan menguasai keterampilan yang dibutuhkan untuk menghasilkan produk dan jasa serta meningkatkan kualitas sumber daya manusia dan pemasaran yang memadai. Salah satu cara terpenting adalah dengan mudah mendapatkan informasi yang dibutuhkan bisnis Anda.

Perusahaan dapat menggunakan informasi ini untuk dengan mudah memahami status bisnis, status pesaing, dan kebutuhan pasar. Informasi tersebut dirangkum dalam sebuah sistem informasi. Sistem informasi suatu perusahaan, yang disebut sistem informasi manajemen (SIM), dibagi menjadi beberapa sistem informasi yang membentuk informasi yang diperlukan menjadi satu kesatuan (Wahyono 2004: 5). Sistem informasi manajemen dapat dibagi menjadi beberapa kelompok umum: sistem informasi akuntansi, sistem informasi pemasaran dan sistem informasi kepegawaian.

Sistem akuntansi fokus pada penyediaan informasi akuntansi dan keuangan berdasarkan transaksi yang terjadi dalam bisnis. Informasi yang diajukan untuk ditinjau ketika membuat keputusan. Sistem ini membantu perusahaan untuk melakukan operasi yang lebih efisien, efektif, ekonomis dan optimal. Sistem ini memungkinkan para pemimpin bisnis untuk menemukan jalur yang jelas dalam menjalankan kegiatan sesuai dengan tujuan dan sasaran bisnis.

Operasi kompleks ini membutuhkan serangkaian operasi yang lebih rinci. Prosedur adalah serangkaian kegiatan kantor yang sering melibatkan departemen atau banyak orang untuk memastikan pemrosesan transaksi komersial yang terjadi berulang kali secara konsisten (Sutabri, 2004). Sistem terdiri dari beberapa fase dan dapat dipahami sebagai rangkaian operasi yang terperinci. Bisnis membutuhkan alat untuk mengelola operasi sehari-hari mereka saat mereka menerapkan sistem dan prosedur.

Pengendalian internal perusahaan dapat dianggap sebagai bagian penting dari sistem akuntansi. Menurut Tuanakotta (2014:352), pengendalian internal adalah suatu proses, kebijakan dan prosedur yang dirancang oleh manajemen untuk memastikan penyusunan dan penyusunan laporan keuangan yang andal sesuai dengan kerangka akuntansi saat ini. Pengendalian internal mencakup pemisahan tugas dan tanggung jawab yang jelas antara fungsi-fungsi yang relevan, pencatatan dan pencatatan setiap transaksi, klasifikasi data akuntansi yang benar, penerapan praktik rasional dan kompetensi untuk memenuhi tanggung jawab sesuai dengan kebijakan. perusahaan. Saya membutuhkan karyawan.

Dengan memisahkan fungsi dan wewenang, perusahaan harus mengevaluasi kinerja sistem dan prosedur penjualan dan distribusi mereka, melakukan audit internal pada setiap unit bisnis, dan menghasilkan data akuntansi yang dapat digunakan sebagai bukti transaksi. (Marope, 2009: 222). Penjualan dibagi menjadi tunai dan kredit.

Penjualan merupakan transaksi yang menguntungkan dan merupakan jantung dari bisnis (Himayati, 2008: 123). Penjualan dapat berupa produk dan jasa yang ditawarkan oleh suatu perusahaan. Menjual membutuhkan ketelitian untuk menghindari penipuan yang menguntungkan dan merugi. Hasil penjualan dicatat secara tunai atau sebagai deposit di rekening perusahaan.

Pendapatan tunai perusahaan berasal dari dua sumber utama yaitu pendapatan tunai dari penjualan dan pendapatan tunai dari kredit (Mulyadi, 2001: 455). Perusahaan manufaktur memiliki pendapatan tunai yang sangat terbatas dari penjualan tunai dan pendapatan tunai yang relatif tinggi dari penjualan kredit. Bisnis menghasilkan lebih banyak uang dari penjualan tunai, tetapi pendapatan tunai dari penjualan kredit relatif rendah. CV Anugera Bamba Casale.

Sistem penjualan dan penerimaan kas merupakan sistem inti yang berpengaruh besar terhadap keberhasilan suatu perusahaan karena penjualan merupakan kegiatan bisnis yang dilakukan perusahaan untuk dapat memperoleh keuntungan sedangkan penerimaan kas merupakan ukuran awal laba yang diterima perusahaan yang menurut karakteristik dan fungsinya, kas merupakan alat yang mudah untuk disalahgunakan oleh pihak-pihak yang kurang bertanggung jawab.

Kas dalam neraca merupakan kas yang paling liquid, karena hamper setiap transaksi yang dilakukan oleh fungsi yang berwenang atau yang terkait di dalam perusahaan maupun dengan pihak luar yang sebagian besar akan mempengaruhi kas. Kas bersifat mudah dipindahtangankan sehingga kas merupakan aktiva yang rawan, karena mudah digelapkan dan dimanipulasi. Keadaan ini akan mendorong perusahaan untuk melakukan penataan pada system penerimaan kas yang meliputi beberapa aspek yang saling berkaitan.

Sistem informasi manajemen terbagi dalam beberapa kelompok umum yaitu sistem informasi akuntansi, sistem informasi pemasaran, system informasi sumber daya manusia. Sistem akuntansi fokus untuk penyediaan informasi akuntansi dan keuangan sesuai transaksi yang terjadi di suatu perusahaan. Informasi akan disampaikan sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan. Sistem membantu perusahaan dalam mempermudah pelaksanaan kegiatan yang lebih efektif, efisien, ekonomis, dan optimal.

Sistem penjualan dan penerimaan kas merupakan sistem inti yang berpengaruh besar terhadap keberhasilan suatu perusahaan karena penjualanmerupakan kegiatan bisnis yang dilakukan perusahaan untuk dapat memperoleh keuntungan sedangkan penerimaan kas merupakan ukuran awal laba yang diterima perusahaan yang menurut karakteristik dan fungsinya, kas merupakan alat yang mudah untuk disalahgunakan oleh pihak-pihak yang kurang bertanggung jawab.

Kas dalam neraca merupakan kas yang paling liquid, karena hamper setiap transaksi yang dilakukan oleh fungsi yang berwenang atau yang terkait di dalam perusahaan maupun dengan pihak luar yang sebagian besar akan mempengaruhi kas. Kas bersifat mudah dipindah tangankan sehingga kas merupakan aktiva yang rawan, karena mudah digelapkan dan dimanipulasi. Keadaan ini akan mendorong perusahaan untuk melakukan penataan pada system penerimaan kas yang meliputi beberapa aspek yang saling berkaitan

Sistem merupakan sekumpulan sumber daya yang saling terkait untuk mencapai suatu tujuan (Bodnar and Hopwood, 2006:3). Dengan adanya sistem, pengelola perusahaan dapat mengetahui alur yang pasti dalam melaksanakan kegiatan sesuai sasaran dan target perusahaan. Kegiatan yang kompleks tersebut membutuhkan urutan kegiatan yang lebih rinci. Prosedur merupakan suatu urutan kegiatan klerikal, biasanya melibatkan beberapa orang dalam suatu departemen atau lebih, yang dibuat untuk menjamin penangganan secara seragam transaksi perusahaan yang terjadi berulang-ulang (Sutabri, 2004:18). Suatu sistem terdiri dari beberapa prosedur dan prosedur dapat diartikan sebagai urutan kegiatan yang rinci. Perusahaan membutuhkan suatu alat yang dapat mengontrol praktek kegiatan sehari-hari dalam pelaksanaan sistem dan prosedur. Pengendalian intern perusahaan dapat dikatakan sebagai bagian penting dalam sistem akuntansi.

Penjualan dibedakan dalam bentuk tunai dan kredit. Penjualan adalah suatu transaksi yang bertujuan untuk mendapatkan suatu keuntungan, dan merupakan suatu jantung dari suatu perusahaan (Himayati, 2008:123). Penjualan dapat berupa produk dan jasa yang ditawarkan oleh perusahaan. Penjualan memberikan pendapatan untuk suatu perusahaan sehingga dibutuhkan ketelitian untuk menghindari kecurangan yang akan menimbulkan kerugian. Hasil penjualan akan dicatat sebagai penerimaan kas yang dapat berupa uang tunai maupun setoran uang ke rekening perusahaan.

Penerimaan kas perusahaan berasal dari dua sumber utama yaitu penerimaan kas dari penjualan tunai dan penerimaan kas dari piutang (Mulyadi, 2001:455). Perusahaan manufaktur mendapat sedikit penerimaan kas dari penjualan tunai dan mendapat penerimaan kas yang relatif banyak dari penjualan kredit. Perusahaan dagang mendapat penerimaan kas terbesar dari penjualan tunai dan mendapat penerimaan kas yang relatif sedikit dari penjualan kredit.

**Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas maka dapat dirumuskan pokok permasalahan penelitian ini adalah:

1. Bagaimanakah sistem akuntansi penjualan tunai pada CV.Anugerah Bamba Casalle

2. Bagaimana sistem pengendalian internal penjualan tunai pada CV.Anugerah Bamba Casalle

3. Bagaimana evaluasi sistem penjualan tunai dan sistem pengendalian internal pada CV.Anugerah Bamba Casalle

**Tujuan Penelitian**

Sesuai dengan pokok permasalahan yang diangkat penulis maka

hasil penelitian ini diharapkan dapat mencapai tujuan

1. Untuk mengetahui sistem akuntansi penjualan tunai pada CV.Anugerah Bamba Casalle
2. Untuk mengetahui sistem pengendalian internal penjualan tunai pada CV.Anugerah Bamba Casalle
3. Untuk evaluasi sistem penjualan tunai dan sistem pengendalian internal penjualan tunai pada CV.Anugerah Bamba Casalle

**Manfaat Penelitian**

1. **Bagi Perusahaan**

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan masukan dalam pengambilan keputusan kebijakan berkaitan dengan kegiatan penjualan tunai sehingga efektifitas penjualan semakin meningkat.

1. **Bagi Penulis**

Dengan penelitian ini diharapkan akan menambah pengetahuan dan wawasan penulis secara langsung dan obje yang ditliti dengan mengimplementasikan teori-teori yang diperoleh dan dipelajari selama ini ke dalam praktik kerja yang sesungguhnya.

1. **Bagi Pembaca**

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan wawasan khususnya mengenai Sistem Informasi Akuntansi penjualan tunai yang diterapkan dalam perusahaan manufaktur pada umumnya serta menjadi bahan penelitian lebih lanjut.

**TINJAUAN PUSTAKA**

**Sistem Akuntansi**

Menurut Azhar Susanto (2017:80), pengertian sistem informasi akuntansi adalah sebagai berikut: “Suatu sistem informasi akuntansi dapat didefinisikan sebagai sekumpulan (terintegrasi) subsistem/komponen yang secara fisik dan tidak secara fisik terhubung dan berfungsi dengan lancar. Data yang berkaitan dengan masalah keuangan transaksional diperlakukan sebagai informasi keuangan. Saya akan. "Diterjemahkan oleh Bodnar dan Hopwood (2010: 2010). Amir Abadi Yusuf," Sistem informasi akuntansi adalah kumpulan aset, seperti orang dan peralatan, yang dirancang untuk mengubah data keuangan dan lainnya menjadi informasi. Informasi diteruskan ke pengambil keputusan.Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Menurut “Mulyadi (2008:3) menyatakan : Meningkatkan akuntansi dan audit internal sebelum dilakukan. Membantu menyelesaikan biaya administrasi dengan melakukan pencatatan akuntansi”."Howard F. Settler mengutip Baridwan (2010: 3) untuk sistem akuntansi dan beberapa profesional." Sistem akuntansi adalah formulir, register, prosedur, dan alat yang digunakan untuk mengolah data kegiatan pelaku ekonomi untuk menghasilkan umpan balik.

Hubungan tersebut adalah hubungan yang diawasi oleh manajemen dan oleh pemegang saham, para kreditur. Individu, instansi pemerintah dan pemangku kepentingan lainnya didorong untuk mengevaluasi kinerja perusahaan Menurut Mulyadi (2016: 3), “Sistem akuntansi adalah suatu organisasi dari bentuk, catatan, dan laporan yang terkoordinasi untuk menyediakan informasi keuangan yang diperlukan untuk pengelolaan manajemen”. Menurut definisi ini, sistem akuntansi adalah alat yang digunakan untuk mengatur dan mensintesis semua data yang berkaitan dengan semua operasi perusahaan untuk menghasilkan informasi yang diperlukan untuk pengendalian publik, perusahaan dan digunakan oleh pihak terkait untuk memantau operasi perusahaan.

Sebuah hukum mendefinisikan kebijakan atau tindakan. Azhar Susanto (2017: 80).Pengertian sistem informasi akuntansi adalah sebagai berikut: Berbeda satu sama lain Perlakuan data transaksi keuangan sebagai informasi keuangan adalah harmonis. Diterjemahkan oleh Amir Abadi Yusuf, dari Bodnar dan Hopwood (2010: 2010). Data dari informasi lain Informasi dikirim ke pengambil keputusan Pengertian sistem informasi akuntansi Menurut As Mulyadi (2008:3),

“Sistem informasi akuntansi adalah suatu bentuk sistem informasi yang bertujuan untuk memberikan informasi kepada manajer bisnis dan meningkatkan informasi yang disediakan oleh sistem akuntansi Untuk. Sistem yang ada meningkatkan manajemen akuntansi.

Pengendalian internal juga membantu mengelola biaya pengelolaan catatan akuntansi. Howard F.Settler dikutip oleh Baridwan (2010: 3) tentang sistem akuntansi dan berbagai ahli. “Sistem akuntansi adalah bentuk, catatan, prosedur dan alat yang digunakan untuk memproses data tentang aktivitas agen untuk menghasilkan tanggapan..Lembaga dan pemangku kepentingan lainnya mengevaluasi kinerja perusahaan. Menurut Mulyadi (2016: 3), “Akuntansi adalah suatu organisasi dari bentuk, catatan, dan laporan terkoordinasi yang menyediakan informasi keuangan yang mereka perlukan untuk dikelola oleh manajer.”

Informasi yang dibutuhkan untuk memantau operasi bisnis ketika manajemen perusahaan dan pihak terkait mengungkapkan keputusan kebijakan dan tindakan Ini adalah alat yang digunakan untuk mengatur dan meringkas data, itu akan selesai di masa depan

**Sistem dan Prosedur**

Menurut Sutanto dalam Djahir dan Pratita (2015:6), “Sistem saling berhubungan dalam kumpulan/kelompok subsistem/bagian/komponen fisik atau tidak berwujud untuk mencapai tujuan tertentu. bercampur satu sama lain.

Menurut Mulyani (2016:2), sistem terkadang dipahami sebagai sekumpulan subsistem yang merupakan komponen-komponen yang bekerja sama dengan tujuan yang sama untuk menghasilkan suatu keluaran yang telah ditentukan sebelumnya. “Menurut Huthahaean (2015:2),” sistem adalah jaringan prosedur yang saling berhubungan yang datang bersama-sama untuk melakukan kegiatan dan mencapai tujuan tertentu.”

Menurut Romney dan Steinbart dari jurnal Penda Sudarto Hasugian dkk (2017:33) ” Suatu sistem itu adalah suatu urutan yang terdiri dari beberapa komponen yang saling berhubungan dan berinteraksi untuk mencapai suatu tujuan. Dibagi menjadi subsistem yang lebih kecil yang mendukung sistem yang lebih besar.

Menurut Fery Wongso (2016:163), “Sistem melewati tiga tahap pertama (masuk, proses dan penyelesaian), serangkaian komponen yang saling berhubungan yang bekerja sama dan berinteraksi untuk mencapai tujuan. Tempat.) “.

Menurut Sutarman dari majalah Fery Wongso (2016:162),” Sistem adalah sekumpulan elemen yang saling berinteraksi dalam satu kesatuan untuk mencapai proses pencapaian tujuan dasar.

Berdasarkan pendapat para ahli sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa sistem adalah sekumpulan komponen subsistem yang bekerja sama dalam tahapan-tahapan yang saling berkaitan untuk menghasilkan suatu hasil untuk mencapai suatu tujuan yang terperinci. Menyelesaikan tujuan yang sama sehingga membentuk suatu struktur yang terintegrasi. didefinisikan dalam buku “Sistem Informasi Akuntansi” oleh Lilis Puspitawati dan Sri Dewi Anggadini (2011:23) adalah “seperangkat prosedur/tugas administrasi yang sistematis.”

Untuk menyelesaikan pekerjaan, Anda harus berpegang teguh pada itu. serangkaian operasi yang sering melibatkan banyak orang yang terstruktur untuk memastikan pemrosesan transaksi bisnis yang konsisten saat terjadi (Zaki Baridwan, 2000: 3) Menurut Narko (2007: 3), prosedur adalah serangkaian rutinitas yang harus diikuti agar untuk memenuhi fungsi operasional dan hak istimewa Berdasarkan pengertian ini, kita dapat melihat bahwa suatu prosedur biasanya merupakan rangkaian 15 / 16 operasi yang melibatkan banyak orang, dimaksudkan untuk menangani semua transaksi bisnis berulang dengan cara yang berbeda.

Menurut Ardiyos (2004: 73), “Prosedur adalah bagian dari suatu sistem, rangkaian operasi yang melibatkan pihak-pihak tertentu, yang dapat mengakibatkan operasi atau transaksi komersial yang berbeda untuk pelaksanaan yang konsisten.” Menurut Nafarin (2004: 9), prosedur adalah seperangkat operasi yang saling berhubungan yang terorganisir untuk memastikan kinerja yang seragam. Oleh karena itu, langkah adalah langkah atau urutan yang diulang dengan cara yang sama untuk memastikan kinerja yang konsisten satu sama lain.

berdasarkan Langkah Azhar Susanto (2004:264) adalah urutan manipulasi atau operasi yang dilakukan beberapa kali dengan cara yang sama.

Menurut Mulyadi (2010:5), prosedur adalah kegiatan perkantoran dan pada umumnya dilakukan untuk memastikan bahwa pelaksanaan perjanjian perdagangan yang seragam dapat dilakukan berkali-kali dengan partisipasi lebih dari satu jenis orang. Beberapa sistem pakar, termasuk Mulyadi (2013: 5), mengatakan bahwa mereka adalah jaringan fase yang diimplementasikan menurut model terintegrasi untuk menjalankan aktivitas utama perusahaan. Baridwan (2009: 3) mendefinisikan sistem sebagai kerangka kerja prosedur yang saling bergantung yang diatur menurut rencana umum untuk menjalankan bisnis inti atau fungsi perusahaan.

Menurut Jogiyanto (2009:1), sistem adalah suatu jaringan prosedur yang saling berhubungan dan berpasangan untuk melaksanakan kegiatan dan mencapai tujuan tertentu.Menurut Mulyadi (2013:5), prosedur adalah serangkaian tugas administrasi yang sering melibatkan banyak orang dalam satu atau lebih departemen untuk memastikan pemrosesan transaksi normal perusahaan secara konsisten.

Menurut Irra Crisyanti (2011: 143), prosedur adalah prosedur kerja, seperangkat tindakan, langkah atau kegiatan yang harus diselesaikan seseorang, cara yang tetap untuk mencapai suatu langkah. Untuk mendapatkan hasil akhir. hasil.Menurut Zaki Baridwan (2009:30), langkah-langkah pemrosesan yang koheren dari suatu transaksi bisnis datang dalam bentuk serangkaian pekerjaan kantor, seringkali melibatkan banyak orang dalam satu atau lebih departemen.

**Sistem Pengendalian Internal**

Setiap perusahaan pasti menggunakan sistem untuk mengatur jalannya perusahaan. Dengan menggunakan sistem yang baik, perusahaan dapat mencegah terjadinya kecurangan. Salah satu sistem yang baik bagi perusahaan adalah sistem pengendalian internal.

Menurut Mulyadi (2017: 129), sistem pengendalian internal mencakup struktur organisasi, metode dan tindakan terkoordinasi untuk menjaga aset organisasi, memverifikasi keakuratan dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong kepatuhan terhadap manajemen. Pengertian sistem pengendalian internal menurut Jason Scott (2014:226) adalah suatu proses yang dilakukan untuk memberikan keyakinan yang memadai bahwa tujuan pengendalian telah tercapai. Sistem pengendalian intern menurut IAPI (2011: 319.2) adalah suatu proses yang dilakukan oleh direksi, manajemen, dan pihak lain yang bertujuan untuk memberikan jaminan yang wajar atas pencapaian keandalan informasi keuangan, efektivitas dan efisiensi operasi dan kepatuhan terhadap hukum yang berlaku. dan peraturan.

Berdasarkan pengertian sistem pengendalian intern menurut para ahli sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa sistem pengendalian intern merupakan suatu proses yang dibuat untuk memberikan jaminan keamanan kepada elemen-elemen dalam perusahaan.

**Unsur-unsur Sistem Pengendalian Internal**

Menurut Mulyadi (2017: 130), elemen utama dari sistem kontrol internal memiliki 4 elemen, yaitu:

* 1. Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab dan otoritas perusahaan. Struktur organisasi adalah bahwa jika distribusi tanggung jawab fungsional unit organisasi dibentuk untuk melaksanakan kegiatan utama Perusahaan.
  2. Sistem otorisasi dan prosedur perekaman. Dalam organisasi, setiap transaksi hanya terjadi sesuai dengan otorisasi pejabat yang memiliki wewenang untuk menyetujui terjadinya transaksi. Oleh karena itu, organisasi harus dibuat oleh sistem yang mengatur distribusi wewenang untuk mengesahkan implementasi setiap transaksi.
  3. Praktik yang sehat. Distribusi tanggung jawab fungsional dan sistem otoritas dan prosedur yang telah diterapkan tidak akan dilakukan dengan benar jika tidak dibuat dengan cara-cara untuk menjamin praktik yang sehat dalam implementasinya.
  4. Karyawan yang kualitasnya setuju dengan tanggung jawab mereka. Elemen kualitas karyawan adalah elemen sistem kontrol internal yang sangat penting. Jika perusahaan memiliki karyawan yang kompeten dan jujur, elemen kontrol lain dapat dikurangi menjadi batas minimum dan perusahaan terus dapat menghasilkan tanggung jawab keuangan yang andal

**Komponen-komponen Sistem Pengendalian Internal**

Menurut V. Wiratna Sujarweni (2015:71) sistem pengendalian intern memiliki 5 komponen utama sebagai berikut:

1. Lingkungan pengendalian

Lingkungan pengendalian adalah struktur dan prasarana yang ada dalam organisasi atau perusahaan untuk melakukan struktur pengendalian intern yang baik. Beberapa komponen yang mempengaruhi lingkungan pengendalian internal adalah:

* 1. Komitmen manajemen terhadap integritas dan nilai-nilai etika. Etika harus selalu ditanamkan dalam perusahaan dimana jika etika dilanggar merupakan penyimpangan. Contoh: tepat waktu adalah etika yang baik dan sebaliknya.
  2. Filosofi yang dianut oleh administrasi dan gaya operasi yang digunakan oleh administrasi di sini berarti bahwa administrasi akan menegakkan aturan. Pelanggar akan dikenakan sanksi yang berat

1. Struktur organisasi
2. Cara pembagian tugas dan tanggung jawab. Perusahaan harus jelas dan tegas dalam menjalankan fungsi dan tanggung jawabnya.
3. Kebijakan dan praktik sumber daya manusia. Perusahaan dalam pemilihan karyawan harus selektif dan melalui prosedur pengujian yang tidak boleh nepotisme dan sejenisnya
4. Pengaruh eksternal. Jika lingkungan dalam perusahaan baik, maka akan mudah menolak pengaruh eksternal yang buruk dan pengaruh baik akan lebih mudah diterima.
5. Penilaian risiko

Manajemen perusahaan harus mampu mengidentifikasi berbagai risiko yang dihadapi perusahaan. Dengan memahami risiko tersebut, manajemen dapat melakukan tindakan pencegahan, sehingga perusahaan dapat terhindar dari kerugian yang besar. Ada tiga kelompok risiko yang dihadapi perusahaan, yaitu:

* 1. Risiko strategis, yaitu melakukan sesuatu dengan cara yang salah (misalnya: harus dilakukan dengan komputer tetapi dilakukan secara manual)
  2. Risiko finansial, yaitu risiko menderita kerugian finansial. Ini mungkin karena fakta bahwa uang hilang, terbuang atau dicuri
  3. Risiko informasi, yang menghasilkan informasi yang tidak relevan atau tidak benar, atau bahkan sistem informasi tidak dapat dianggap andal.

1. Kegiatan pengendalian

Kegiatan pengawasan adalah berbagai proses dan upaya yang dilakukan oleh manajemen bisnis untuk menegakkan pengawasan atau pengendalian operasi bisnis. Committee of Sponsoring Organizations (COSO) telah mengidentifikasi setidaknya lima elemen yang dapat diterapkan oleh perusahaan, yaitu:

* 1. Pemberian otorisasi untuk operasi dan kegiatan. Pemberian kuasa dengan menandatangani sebagai bentuk persetujuan dari atasan. Contoh: Untuk meminta pergantian tim kantor, bagian pembelian harus meminta persetujuan manajemen departemen keuangan, persetujuan manajemen keuangan dibubuhi tanda tangan
  2. Pembagian tugas dan tanggung jawab. Pembagian tugas dan tanggung jawab berdasarkan struktur organisasi yang telah dibuat perusahaan
  3. Desain dan penggunaan dokumen dan catatan yang baik. Dokumen harus mudah digunakan karyawan, dokumen terbuat dari bahan berkualitas agar tahan lama saat disimpan
  4. Perlindungan yang memadai atas aset dan catatan perusahaan. Perlindungan yang ketat ini meliputi: 1. Harus ada orang yang berbeda antara pencatat dan pemegang kas. 2.Tersedia tempat penyimpanan yang baik 3. Pembatasan akses ke ruang-ruang penting
  5. Tinjauan kinerja perusahaan

Pemeriksaan kinerja ini dapat dilakukan dengan salah satu langkah berikut: 1.Melakukan rekonsiliasi/pencocokan antara catatan perusahaan dan bank, serta rekonsiliasi antara dua catatan terpisah untuk suatu rekening. 2. Take inventory, yang terdiri dari mencocokkan jumlah unit persediaan di gudang dengan catatan persediaan. Ringkas beberapa penghitungan menggunakan total batch, yaitu tambahkan dari atas ke bawah

1. Informasi dan Komunikasi. Perancangan sistem informasi perusahaan dan manajemen senior perlu mengetahui hal-hal berikut:
   1. Bagaimana transaksi dimulai
   2. Bagaimana data dicatat dalam bentuk yang siap untuk dimasukkan ke dalam sistem computer
   3. Bagaimana file data dibaca, diatur dan diperbarui
   4. Bagaimana data diolah menjadi informasi dan informasi tersebut diolah kembali menjadi informasi yang lebih berguna bagi pengambil keputusan.
   5. Bagaimana cara mendapatkan informasi yang baik?
   6. Bagaimana transaksi itu dilakukan.
2. Monitoring adalah kegiatan untuk mengikuti kemajuan sistem informasi akuntansi, sehingga apabila terjadi sesuatu yang tidak sesuai dengan yang diharapkan dapat segera bertindak. Berbagai bentuk pemantauan dapat dilakukan di dalam perusahaan melalui beberapa atau seluruh proses sebagai berikut:
   1. Pengawasan yang efektif, artinya manajemen senior dapat mengendalikan manajemen dan karyawan yang mendasarinya
   2. Akuntansi pertanggungjawaban, yaitu perusahaan menerapkan sistem akuntansi yang dapat digunakan untuk mengevaluasi kinerja setiap manajer, setiap departemen dan setiap proses yang dilakukan oleh perusahaan
   3. Audit internal, yaitu yang dilakukan oleh auditor perusahaan, yang umumnya reguler, berasal dari dua sumber utama: penerimaan penjualan tunai dan penerimaan atau pembayaran penjualan secara kredit.

**Penerimaan kas**

Menurut Mulyadi (2017: 419) berasal dari dua sumber utama, yaitu, penjualan tunai dan piutang dengan tagihan. Penerimaan kas tunai dapat berupa uang tunai, penjualan kartu kredit, atau cek pribadi. Penerimaan tunai dari piutang dapat berupa pemeriksaan atau belokan Bilyet.

Dari beberapa pemahaman penerimaan penerimaan tunai sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa penerimaan kas adalah prosedur catatan yang terbuat dari semua transaksi pendapatan uang yang berasal dari penjualan tunai dan piutang.

**Sistem Pengendalian Internal Penerimaan Kas**

Menurut Haryono Jusup (2011:13), uang adalah aset perusahaan yang siap digunakan untuk menjadi aset lain, misalnya untuk membeli saham, membeli aset tetap (tanah, gedung, mesin, dll). Uang juga memiliki sifat yang sangat mudah untuk dicuri dan disembunyikan. Pada dasarnya, uang tunai adalah aset perusahaan yang sangat rentan terhadap penipuan.

Praktik-praktik yang dapat digunakan untuk mencuri uang antara lain sebagai berikut:

* + 1. Penerimaan kas dicatat sesuai dengan yang seharusnya dan selisihnya disimpan di kantong pribadi.
    2. Kredit yang timbul dari penjualan secara kredit tidak dibukukan. Uang yang diterima dari kredit ini kemudian dikurangi.
    3. Cek untuk penggunaan pribadi dibayar oleh perusahaan.
    4. Kembali (memukul). Caranya adalah dengan tidak mendaftarkan kwitansi sebagian debitur dan uangnya langsung dipotong. Jika keesokan harinya terdapat tagihan dari debitur lain, maka tagihan tersebut akan dicatat sebagai amortisasi dari debitur sebelumnya. Penundaan ini juga dilakukan untuk pelunasan selanjutnya yang akumulasi uang curiannya semakin membengkak.

Praktek-praktek di atas adalah beberapa dari mereka yang dapat ditemukan jika manajer kas juga pemilik pembukuan. Jelas bahwa pengendalian akuntansi kas internal harus dirancang sebaik mungkin. Penerapan prinsip-prinsip pengendalian intern yang diterapkan terhadap penagihan antara lain sebagai berikut:

* + 1. Penetapan tanggung jawab. Hanya beberapa orang yang berwenang menerima uang tunai (ATM)
    2. Pemisahan tugas. Penerima uang tunai, mesin kasir, dan pemegang uang tunai dibuat oleh orang yang berbeda.
    3. 3.Prosedur dokumentasi. Gunakan bukti penerimaan kas, kertas pita kasir, dan bukti setoran bank.
    4. 4.Keamanan fisik. Simpan uang tunai di lemari atau bank yang terkunci, batasi akses ke deposit, gunakan mesin kasir.
    5. 5.Verifikasi internal independen. Bandingkan cek dengan faktur, rekonsiliasi laporan bank dengan benar
    6. Cek sumber daya manusia. Asuransikan karyawan yang menangani uang tunai, mengharuskan mereka untuk istirahat dan memeriksa karyawan.

**Piutang**

Bagi seorang pengusaha, penjualan merupakan faktor terpenting dalam menentukan keuntungan perusahaan. Untuk keuntungan optimal, perusahaan hanya menjual dengan satu cara: kredit. Menjual secara kredit seharusnya meningkatkan penjualan, tetapi obligasi diperdagangkan. Kredit adalah hak bisnis untuk meminta pembayaran dari pelanggannya atas penjualan barang atau jasa. Menurut Mardiasmo (2016:51), “kredit adalah tagihan atas penjualan barang atau jasa”.

Menurut Ephraim (2012: 129), “kredit adalah tagihan yang memungkinkan seorang pelanggan atau pihak lain menerima dana, barang atau jasa (harta) tertentu di masa yang akan datang sebagai akibat dari penyediaan barang atau jasa”.

Di sisi lain, menurut Warren et al (2014:448), kredit mencakup semua jumlah yang dibebankan kepada perusahaan lain, termasuk individu, korporasi, dan perusahaan lain. Pengertian para ahli

Berdasarkan penafsiran para ahli, dapat disimpulkan bahwa kredit adalah kredit perusahaan (kredit) kepada pihak lain, konsumen atau pelanggan. Penjualan barang atau jasa secara kredit Menurut PSAK 55 (2015), pinjaman yang diberikan dan piutang adalah aset keuangan non-derivatif dengan pembayaran tetap atau telah ditentukan sebelumnya dan tidak tunduk pada pasar aktif.

Menurut Henry (2017: 150), kredit adalah serangkaian kredit yang dapat diterima perusahaan dari pihak lain sebagai akibat dari penyediaan barang atau jasa dalam bentuk kredit (biasanya dalam bentuk uang tunai) (termasuk: dikreditkan). (Persetujuan kredit) memberikan kelebihan pembayaran (kredit) dan pinjaman (gaji, kredit, beban bunga) kepada pihak ketiga.

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa penagihan utang adalah suatu cara untuk mengalihkan kepemilikan barang atau jasa atau meminjam uang dalam bentuk kredit atau angsuran.

**Sistem dan Prosedur Penjualan**

Kegiatan perusahaan biasanya berujung pada kegiatan penjualan. Penjualan adalah fungsi yang diyakini sebagai ujung tombak perusahaan dan, berkat peran ini, perusahaan memperoleh pendapatan. Sistem penjualan adalah “suatu kesatuan proses yang saling mendukung dalam usahanya memenuhi kebutuhan pembeli dan menerima kepuasan serta keuntungan bersama-sama” Mc Leod (2001:5)

Sistem penjualan meliputi tata cara penjualan spot dan tata cara penjualan. Prosedur penjualan merupakan urutan kegiatan dari saat pesanan pembeli diterima, barang dikirim, faktur dikeluarkan (invoicing) dan penjualan dicatat (Baridwan, 2012: 109). A. Sistem Penjualan Tunai Sistem penjualan tunai adalah suatu sistem yang melibatkan sumber daya dalam suatu organisasi, prosedur, data dan kendaraan untuk mendukung operasi sistem penjualan, sehingga menghasilkan informasi yang berguna bagi manajemen dalam proses pengambilan keputusan.

Sistem penjualan tunai adalah sistem yang dibuat oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli membayar harga terlebih dahulu sebelum perusahaan menyerahkan barang kepada pembeli. setelah perusahaan menerima uang, barang diserahkan kepada pembeli dan perusahaan mencatat transaksi penjualan tunai (Mulyadi, 2001: 455).

Menurut definisi lain, penjualan tunai adalah “penjualan barang dengan menerima uang tunai atau pembayaran tunai menurut pelanggan pada saat penjualan”. Pembayaran secara tunai atau tunai berdasarkan pelanggan pada saat penjualan” (Agus arwani. 2008.

Pengantar Modul Akuntansi) Dalam penelitian ini akan dibahas penjualan tunai karena perusahaan hanya akan melakukan penjualan tunai dengan menggunakan sarana transaksi dan periklanan melalui web. Dengan cara ini dapat disimpulkan bahwa penjualan tunai adalah penjualan dengan cara menarik barang dari pemasok dan mengirimkannya langsung kepada pelanggan secara langsung menggunakan uang tunai. Dan sistem penjualan tunai adalah suatu sistem dan mekanisme yang mengatur formulir, pencatatan, laporan dan transaksi terkait. kegiatan perusahaan berdasarkan transaksi penjualan tunai atau transaksi lain yang dapat meningkatkan likuiditas perusahaan dengan menggunakan sarana penyediaan cakupan yang dibayangkan oleh Dalam hal yang relatif kecil, pesanan penjualan dan fungsi faktur umumnya ditangani oleh karyawan tertentu. Departemen pemasaran. Namun pada perusahaan yang relatif besar, biasanya bagian pesanan penjualan dan bagian persiapan faktur dapat dipisahkan menjadi bagian-bagian yang terpisah, menurut Narko (2007: 81) Bagian pesanan penjualan atau sales order memiliki fungsi sebagai berikut: pelanggan. pesanan 2) Penentuan pengiriman, rute pengiriman, arah pengangkutan yang digunakan, berdasarkan gudang tujuan pengiriman barang B. Sistem penjualan kredit Jenis penjualan yang umum dikenal adalah penjualan tunai dan penjualan secara kredit.

Yang sebenarnya akan diterapkan tergantung dari dua pihak yang menjadi penentu kesepakatan penjualan produk yang disepakati.Penjualan tunai dilakukan dengan menggunakan transaksi penyerahan barang dan penerimaan uang secara bersamaan. Dan terkadang penjualan tunai memberikan beberapa kelonggaran, misalnya melalui penggunaan layanan gratis, pemotongan uang tunai, dan lain-lain.

Dalam rangka usaha untuk meningkatkan volume penjualannya, banyak perusahaan besar yang terkadang menerapkan kebijakan properti real estate secara kredit, seperti tenggang waktu pembayaran beberapa bulan atau menggunakan metode cicilan. Penjualan angsuran pada dasarnya termasuk dalam kategori penjualan kredit, dimana sebagian pembayarannya akan diterima sedikit demi sedikit sesuai dengan kesepakatan yang telah disepakati kedua belah pihak.

Menurut Haryono (2003:38), penjualan secara kredit adalah penjualan yang dilakukan melalui suatu perjanjian yang pembayarannya dilakukan secara bertahap, yaitu: 1. Pada saat barang diserahkan kepada pembeli, penjual menerima pembayaran pertama sebagian menurut harga jual (diberikan uang muka).

Selain untuk melindungi kepentingan penjual sesuai dengan kemungkinan tidak terpenuhinya kewajiban pembeli, masih terdapat berbagai bentuk kontrak penjualan kredit (kontrak) sebagai berikut: 1) Kontrak penjualan bersyarat (contract), dimana barang – barang telah diserahkan, tetapi hak atas barang tetap pada penjual sampai semua pembayaran telah dilunasi. 2) Pada saat penandatanganan kontrak dan pembayaran pertama, hak milik dapat dialihkan kepada pembeli, tetapi penggunaan hipotek atau hipotek belum dibayar sebagian dari harga jual untuk perusahaan dimulai. 3) Kepemilikan sementara atas barang-barang tersebut dipercayakan kepada suatu badan fidusia (wali amanat) sampai dengan pembayaran harga jual. Setelah pembeli mengotorisasi pembayaran,

**Penelitian Terdahulu :**

Penelitian Ratnasari (2006) menganalisis penerapan sistem akuntansi dan cakupan penjualan. Metode analisis yang digunakan adalah kualitatif definitif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem akuntansi dan pertanggungan penjualan masih sederhana. Hal ini terlihat dari terbatasnya jumlah fungsi, dokumen, dan catatan terkait yang digunakan dalam sistem POS. Karena terbatasnya jumlah fungsi terkait, akan ada pekerjaan penjualan pada saat yang bersamaan. Dokumen sertifikat yang digunakan dalam penjualan tunai selalu terduplikasi, akibatnya ditetapkannya prosedur pengendalian internal antara satu departemen dengan departemen lain tanpa pencatatan aplikasi keanggotaan tanpa tercetak nomor urut pada formulir, hal ini dapat dihindarkan. Sulit untuk memilih klaim anggota.

Abdullah (2009) mempelajari analisis sistem cakupan penjualan, penerimaan dan pembayaran di PT. Indomobil Surabaya menggunakan analisis penjelas kualitatif terhadap sistem dan mekanisme penjualan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ini merupakan implementasi berdasarkan sistem cakupan komersial dan akuntansi global PT. Indomobil Surabaya memiliki praktik yang baik untuk melakukan kegiatan penjualan dan distribusi di PT. Handphone India Surabaya.

María (2010), subjek investigasi, menganalisis sistem lindung nilai akuntansi penjualan dan setoran tunai di perusahaan Cast Kuningan “Ganesa I”. Metode analisis data menggunakan analisis teknis penjualan dan pendapatan. Akibatnya, dokumen dan catatan yang digunakan dalam proses penjualan tunai dan kredit ditemukan tidak lengkap.

Hal ini dapat dilihat baik pada bagian arsip bagian Perbendaharaan maupun pada bagian tata usaha tetap. Selain itu, salinan tanda terima penjualan yang dikeluarkan oleh perusahaan hilang. Kami menyarankan Anda menerima transaksi dari perusahaan Kuningan Co "Ganesha I". Hal ini dapat dilihat pada Persetujuan Kredit, Persetujuan Kupon Penjualan, Persetujuan Permintaan Pekerjaan, dan Persetujuan Pembatalan Pembelian

Ticke Fandarani (2012) yang berjudul Analisis pengendalian internal pada penjualan kredit dan kredit di PT. Ribuan mitra sejati. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mempelajari pengendalian penjualan dan kredit di PT. Ribuan mitra sejati. Metode Penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif. Hasil dari penelitian ini adalah terdapat beberapa kelemahan dalam pengendalian intern, misalnya pengawasan yang dilakukan oleh komisaris tidak berfungsi dengan baik

Dolli Paulina Surupati (2013), Evaluasi penerapan sistem pengendalian internal pada penjualan dan penerimaan di PT. Metode penjualan panas Penelitian analisis data penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode analisis metode kualitatif. Hasil penelitian bahwa elemen pengendalian intern pada penjualan PT. Penjualan Sweet Main tidak efektif.

**METODE PENELITIAN**

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah investigasi naratif dengan pendekatan kualitatif. Adapun tujuan dari survey ini adalah:

1. Sistem dan mekanisme penjualan dan penerimaan meliputi:

Bagian terkait

Dokumen yang digunakan untuk mendukung, catatan yang digunakan

Prosedur yang membuat sistem dan mekanisme penjualan dan penagihan kas

2. Aspek pengendalian internal:

Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara memadai,

Sistem otoritas dan mekanisme akuntansi yang baik

Praktik yang baik

Sinkronisasi tingkat keahlian karyawan dengan tanggung jawab.

3. Tahap analisis data meliputi secara berurutan.Sistem dan mekanisme penjualan dan penerimaan meliputi:

a). Analisis bagian-bagian yang terkait dengan sistem dan mekanisme penjualan dan penerimaan

b) Analisis dokumen yang digunakan untuk mendukung sistem dan mekanisme penjualan dan penerimaan.

c) Analisis posting yang digunakan dalam sistem dan penerimaan, mekanisme penjualan dan penerimaan.

d) Analisis mekanisme yang membangun sistem dan mekanisme penjualan dan penerimaan.

4. Aspek pengendalian intern meliputi:

a) analisis struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara memadai

b) analisis sistem wewenang dan mekanisme akuntansi yang baik

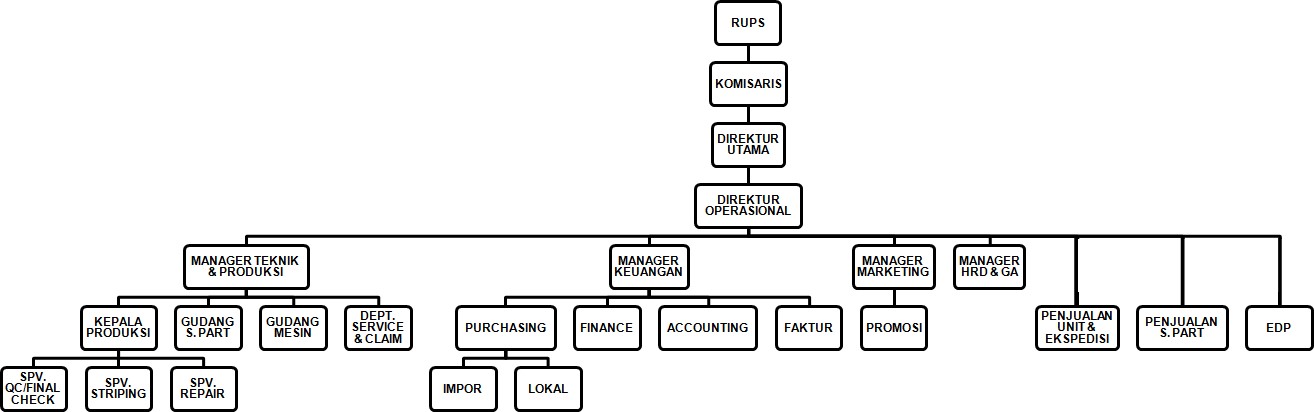
c) analisis praktik kesehatan yang harus dilaksanakan dalam pemenuhan tugas dan fungsi masing-masing. bagian dari organisasi

d) Menganalisis tingkat keterampilan karyawan yang diselaraskan dengan penggunaan tanggung jawab.

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

**Struktur Organisasi CV Anugerah Bamba Casalle**

Berikut gambar struktur organisasi CV Anugerah Bamba Casalle:



Sistem dan Prosedur Penjualan CV Anugerah Bamba Casalle

**Penjualan Alat Tulis Kantor**

Bentuk sistem dan prosedur penjualan Office Supplies berupa penjualan kredit kepada Pelanggan Office Supplies. Pihak-pihak terkait antara lain:

a) Penjualan perlengkapan kantor dan administrasi pengiriman,

b) Pembelian dan penjualan perlengkapan kantor,

c) Pengiriman,

d) Akuntansi,

e) Faktur,

f) Pajak.

Dokumen yang digunakan dalam sistem dan prosedur penjualan perlengkapan kantor. Kredit :

a) Daftar pesanan

b) Dokumen perjalanan perlengkapan kantor

c) Faktur perlengkapan kantor

d) Faktur pajak Bukti pajak Pasal 22

Catatan yang digunakan dalam sistem dan prosedur penjualan kredit unit sepeda motor meliputi: data persediaan , kartu kredit dan jurnal penjualan

**Penjualan Alat tulis Kantor secara tunai**

Sistem dan prosedur penjualan perlengkapan kantor secara tunai terdiri dari penjualan tunai kepada pelanggan. Pelanggan dapat menghubungi kantor administrasi kantor pusat perusahaan secara langsung. Bagian-bagian yang bersangkutan adalah:

a) Administrasi Niaga,

b) Bagian Tender Komersial

c) Bagian Verifikasi Penjualan

d) Manajer Bagian Penjualan

e) Security Door,

f) Bagian Akuntansi.

Dokumen yang digunakan dalam sistem dan prosedur penjualan tunai berupa:

(a) daftar pesanan,

(b) faktur suku cadang,

(c) dokumen perjalanan.

Pencatatan yang digunakan adalah data persediaan dan jurnal penjualan.

**Penjualan barang promosi**

Bentuk sistem dan tata cara penjualan barang promosi berupa penjualan kredit. Sistem dan prosedur penjualan barang promosi hanya dilakukan oleh Sales/Marketing dibawah pengawasan perusahaan. Barang promosi yang akan disediakan antara lain poster, spanduk, seragam, jaket, kaos dan barang promosi lainnya yang digunakan dalam melakukan kegiatan promosi. Bagian-bagian yang relevan adalah sebagai berikut:

a) Manajemen penjualan produk promosi,

b) Pembelian penjualan produk promosi,

c) Pengiriman,

d) Akuntansi.

Dokumen-dokumen yang digunakan dalam sistem dan prosedur penjualan produk promosi. Barang yang dikreditkan adalah:

(a) daftar pesanan,

(b) dokumen perjalanan

(c) kuitansi.

Pencatatan yang digunakan adalah:

(a) data persediaan,

(b) lembar piutang

(c) jurnal penjualan.

Sistem dan Prosedur Penerimaan Kas CV Anugerah Bamba Casalle

**Penerimaan kas dari penjualan tunai**

Sistem dan prosedur penerimaan kas yang diterapkan pada CV Anugerah BambaCasalle dalam penjualan tunai dilakukan dalam bentuk pembayaran tunai. Sistem dan prosedur penerimaan uang dari penjualan tunai sudah ada pada saat transaksi terjadi. Transaksi dilakukan oleh perusahaan, khususnya departemen komersial dengan konsumen dan toko. Subyek yang terlibat dalam sistem dan prosedur penagihan penjualan tunai di CV Anugerah Bamba Casalle adalah sebagai berikut:

a) Pembeli,

b) Kasir,

c) Bagian Keuangan,

d) Direktur Keuangan

Dokumen yang digunakan diterima. Catatan yang digunakan adalah: laporan penerimaan kas dan penjualan

Penerimaan kas dari piutang

Sistem dan prosedur penerimaan uang tunai dari kredit berasal dari transaksi penjualan kredit, penjualan unit, dan penjualan barang promosi. Sistem dan prosedur penerimaan uang tunai dari kredit sudah ada setelah transaksi klaim barang dagangan. Transaksi dilakukan oleh perusahaan dan pembayaran dilakukan setelah produk terjual di toko. Bagian terkait meliputi:

a) Pembeli

b) Kasir,

c) Piutang,

d) Keuangan/Keuangan,

e) Manajer Keuangan.

Dokumen yang digunakan adalah:

(a) invoice yang sudah dibayar,

(b) invoice penjualan,

(c) data aktif

(d) invoice aktif.

Catatan yang digunakan adalah laporan penerimaan kas dan laporan penerimaan piutang.

Analisis Struktur Organisasi

CV Anugerah Bamba Casalle memiliki bagian yang kompleks dalam struktur organisasi. Masih ada bagian-bagian dalam bagan organisasi yang tidak dicantumkan, tetapi bagian-bagian tersebut tetap menjalankan fungsinya sebagaimana mestinya. Bagian di atas merupakan bagian pajak yang harus dicantumkan dalam bagan organisasi Anugerah Bamba Casalle CV. Bagian itu tidak tiba-tiba mati. Bagian ini sebelumnya ada, tetapi tidak termasuk dalam struktur organisasi.

Dalam sebuah perusahaan masih ada 5 bagian utama perusahaan yang perlu dipisahkan, yaitu bagian keuangan dan akuntansi, bagian pembelian, bagian penjualan dan pemasaran, bagian produksi, dan bagian umum dan personalia. Pada perusahaan ini terjadi penggabungan antara bagian keuangan dengan menggunakan bagian pembelian. Kegiatan penjualan yang terdiri dari 3 jenis penjualan yang berada di bagian terpisah, coba digabungkan menjadi satu di bawah manajemen pemasaran. Oleh karena itu ada rasionalisasi struktur organisasi.

Analisis Sistem dan Prosedur Penjualan CV Anugerah Bamba Casalle

**Penjualan Secara Kredit**

Perusahaan sebaiknya menambahkan fitur gerbang keamanan saat bagian pengiriman mengirimkan barang dan dokumen ke perusahaan jasa CV Sehat Sejahterah Sentosa. Perusahaan harus membuat format resmi saat melakukan pemesanan melalui faks. Perusahaan menggunakan nomor yang berbeda untuk membuat dokumen, perlu diingat bahwa Anda mencoba melakukannya dengan cara komputerisasi. Berdasarkan analisis penjualan di CV Anugerah Bamba Casalle, sistem dan mekanisme penjualan memiliki beberapa kelemahan terkait fungsi, dokumen dan pencatatan yang digunakan dalam penjualan unit.

**Penjualan Secara Tunai**

CV Anugerah Bamba Casalle perlu memisahkan kegiatan administrasi dari kegiatan checkout. Berdasarkan analisis posting yang digunakan, posting dalam sistem dan mekanisme penjualan tunai harus terkomputerisasi. Sistem dan mekanisme penjualan memiliki beberapa kekurangan pada fungsi, dokumen dan catatan terkait yang digunakan dalam penjualan tunai. Dalam fungsi terkait penjualan, departemen inspeksi dan pengiriman digabungkan menjadi satu sehingga kedua aktivitas tersebut dilakukan oleh departemen yang sama. Bisnis disarankan untuk menggunakan komputer dan sistem online untuk menghindari penipuan dan kerugian.

Penjualan Barang Promosi

Sistem dan mekanisme penjualan barang promosi di CV Anugerah Bamba Casalle, fungsi yang berhubungan dengan penjualan barang promosi yang selalu diperlukan perusahaan dalam pemasaran produk menurut CV Anugerah Bamba Casalle, perusahaan harus menambahkan fungsi gerbang keamanan saat bagian pengiriman mengirimkan barang dan dokumen ke perusahaan CV Salute e Benessere. Perusahaan belum membuat format resmi jika masih ada pesanan faks. Perusahaan menggunakan urutan angka yang tidak sinkron untuk membuat dokumen perjalanan. Catatan mengenai sistem dan mekanisme penjualan barang untuk promosi, diusahakan terkomputerisasi, agar lebih mudah dalam memperoleh data. Dalam fungsi yang berkaitan dengan penjualan barang, promosi harus ditempatkan dengan bagian pintu lapis baja. Akibatnya, perusahaan disarankan untuk menggunakan komputer dan sistem online untuk menghindari penipuan.

Analisis Sistem Pengendalian Intern pada Sistem dan Prosedur Penjualan CV Anugerah Bamba Casalle

Pemisahan tugas bertujuan untuk mengurangi dan mencegah terjadinya penyelewengan akibat rangkap tugas dalam satu sistem dan prosedur. Tugas CFO yang bertanggung jawab atas pembelian lokal, pembelian impor, keuangan, akuntansi, faktur dan pajak, lebih baik jika pembelian lokal dan impor dapat digunakan sebagai satu manajemen pembelian. Fungsi administrasi harus terpisah dari fungsi kasir. Semua kegiatan penjualan di perusahaan harus digabungkan menjadi satu manajemen, yaitu manajemen penjualan di bawah manajer pemasaran. Pencatatan yang dilakukan dalam sistem dan prosedur penjualan baik dengan pencatatan harian, semesteran, bulanan, akhir bulan dan laporan tahunan. Namun, melakukan pendaftaran masih dilakukan di atas karton, yang dapat menimbulkan risiko kehilangan data dibandingkan dengan melakukan pendaftaran melalui komputer dan aplikasi online. Proses barang promosi tidak melibatkan peran keamanan yang dapat mengurangi dan mencegah hilangnya harta benda usaha.

Analisis Sistem dan Prosedur Penerimaan Kas CV Anugerah Bamba Casalle

**Penerimaan Kas dari Penjualan Tunai**

Menurut fungsi yang berkaitan dengan penagihan, subjek yang tidak menjalankan fungsi ganda diperlukan untuk mengurangi penipuan dan hilangnya aset perusahaan. Dokumen yang digunakan berupa kwitansi yang dibuat sesuai kesepakatan dengan kasir sudah baik. Tanda terima dibuat berdasarkan faktur dan tanda terima untuk penjualan tunai. Perusahaan menggunakan pencatatan berupa penerimaan kas dan laporan penjualan. Pengeposan dalam sistem dan mekanisme penerimaan penjualan tunai dimaksudkan untuk terkomputerisasi. Dalam fungsi yang berkaitan dengan penerimaan berdasarkan penjualan tunai, perlu dilakukan pemisahan pihak-pihak yang dikendalikan oleh pengelola keuangan, karena akan memudahkan terjadinya kecurangan.

Penerimaan Kas dari Piutang

Pengelolaan keuangan harus dipisahkan karena rangkap yang tidak efektif. Perusahaan menggunakan nomor seri dan salinan dokumen aktual untuk menghasilkan dokumen perjalanan. Dalam menganalisa pencatatan pada sistem dan mekanisme penerimaan kredit CV Anugerah Bamba Casalle, perusahaan menggunakan catatan berupa laporan penerimaan dan penerimaan piutang. Sistem pendaftaran dan mekanisme pemungutan menurut sks harus terkomputerisasi, hal ini akan memudahkan pengelolaan data secara efektif.

Analisis Sistem Pengendalian Intern pada Sistem dan Prosedur Penerimaan Kas CV Anugerah Bamba Casalle

Pelaksanaan pengendalian internal di dalam perusahaan memerlukan pemisahan yang bertujuan untuk mengurangi dan mencegah terjadinya penyelewengan dan penyalahgunaan dampak rangkap tugas dalam suatu sistem dan mekanisme. Pendaftaran yang dilakukan dalam sistem dan mekanisme penjualan sudah baik dengan masa berlaku kredit 60 hari dan selalu dicatat harian, membuat laporan setiap 1/2 bulan, bulan, akhir bulan dan tahunan. Kasir segera menyetorkan uang ke bank dengan bukti kuitansi dan melaporkannya kepada manajer keuangan. Koleksi kas segera disimpan di bank. Transaksi tunai yang dilakukan melalui rekening bank akan lebih efektif, karena banyaknya jumlah uang dalam setiap transaksi. Pengecekan antar voucher setoran bank dengan menggunakan jumlah uang yang ada di bank dapat dilakukan setiap hari. Di sebuah perusahaan, posisi CFO, direktur pembelian, direktur penjualan, direktur produksi dan direktur sumber daya manusia terpisah satu sama lain tetapi kami selalu bekerja sama dalam aplikasi operasional. Oleh karena itu, di CV Anugerah Bamba Casalle, kegiatan pembelian dipisahkan berdasarkan kegiatan keuangan dan akuntansi

KESIMPULAN DAN SARAN

**Kesimpulan**

Berdasarkan hasil pengamatan penulis dan analisis CV Anugerah Bamba Casalle, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut: Sistem penerimaan penjualan tunai merupakan bagian dari siklus pendapatan. Siklus pendapatan adalah serangkaian kegiatan bisnis dan pemrosesan informasi yang terjadi berulang kali yang terkait dengan penyediaan barang dan jasa ini. Sistem dan prosedur penerimaan uang dari penjualan tunai di CV Anugerah Bamba Casalle dapat digambarkan sebagai berikut:

a. Pihak-pihak yang terlibat dalam sistem dan proses penerimaan uang tunai dari penjualan meliputi: penjualan, logistik, kasir, pengiriman, dan akuntansi

b. Dokumen yang terkait dengan sistem penerimaan kas dan prosedur penjualan tunai antara lain: nota penjualan, laporan setoran tunai, dan laporan kas harian

c. Entri buku besar terkait meliputi: jurnal penjualan dan jurnal penerimaan

d. Jaringan prosedur yang membentuk sistem penagihan penjualan tunai ini adalah prosedur penjualan, prosedur penagihan, prosedur pencatatan penjualan tunai, dan prosedur penyetoran uang tunai ke bank. Sistem penjualan tunai persediaan sudah baik dan telah memenuhi persyaratan sistem dan prosedur akuntansi.

Saran

Memperhatikan kesimpulan diatas, maka penulis memberikan saran untuk sistem dan prosedur penerimaan uang penjualan tunai di CV. Anugerah Bamba Casalle adalah sebagai berikut: Sebaiknya kas dari penjualan tunai disetorkan langsung ke bank setiap hari sebagai bentuk pengendalian kas internal. Sebaiknya, dengan menyimpan data-data penting yang berkaitan dengan sistem dan prosedur penerimaan penjualan tunai, dapat menata diri dengan lebih tertib. Kami merekomendasikan agar departemen audit melakukan penghitungan fisik uang setiap minggu.

**Implementasi**

Hasil penelitian ini dapat memberian gambaran mengenai analisis sistem penjualan dan penerimaan kas dalam upaya meningkatkan pengendalian intern perusahaan CV. Anugerah Bamba Casalle yaitu

1. Pemisahan fungsi dalam struktur organisasi Kelemahan ditinjau dari pemisahan fungsi dalam penjualan melibatkan fungsi administrasi bukan fungsi akuntansi, dimana tidak ada pemisahan fungsi pemegang uang dan fungsi pencatatan laporan keuangan tetapi dikerjakan bersamaan oleh fungsi administrasi.

2. Sistem otorisasi dan pencatatan Kelemahan yang terkait dalam sistem dan otorisasi pencatatan yaitu kasir tidak mengatur penerimaan kas menggunakan formulir pencatatan, kapten penjualan mencatat laporan penjualan pada kwitansi tidak memisahkan total penjualan cash dan debit. Pencatatan ke dalam jurnal juga tidak diotorisasi oleh fungsi akuntansi melainkan fungsi administrasi.

3. Praktek-praktek yang sehat Setiap kas yang diterima tidak disetor ke bank oleh kapten penjualan, melainkan disimpan pada brangkas oleh bagian administrasi. Dan setiap perhitungan saldo kas yang ada di tangani fungsi kapten penjualan secara periodik tidak diaudit karena di Rumah Makan Mas Daeng tidak memiliki fungsi audit internal.

4. Pegawai yang terampil Kelemahan pelayan masih kurang dalam mengawasi pelanggan yang kadang melakukan kecurangan mulai dari melakukan tambahan pesanan dan tidak melaporkan saat kasir melakukan crosscheck pesanan atapun tamu yang meninggalkan rumah makan tanpa melakukan pembayaran. Pelayan juga pernah mengantarkan pesanan tidak sesuai dengan pesanan pelanggan, dan keterlambatan pengantaran pesanan kepada pelanggan.

**D. Keterbatan Penelitian**

Penelitian dilakukan dengan metode kualitatif dan menggunakan data primer yang diperoleh melalui wawancara mendalam. Keterbatasan pada penelitian ini meliputi subyektifitas yang ada pada peneliti. Penelitian ini sangat tergantung kepada interpretasi peneliti tentang makna yang tersirat dalam wawancara sehingga kecenderungan untuk bias masih tetap ada. Untuk mengurangi bias maka dilakukan proses triangulasi, yaitu triangulasi sumber dan metode. Triangulasi sumber dilakukan dengan cara cross check data dengan fakta dari informan yang berbeda dan dari hasil penelitian lainnya. Sedangkan triangulasi metode dilakukan dengan cara menggunakan beberapa metode dalam pengumpulan data, yaitu metode wawancara mendalam dan observasi.

**DAFTAR PUSTAKA**

Baridwan, Z. 2012. Sistem Akuntansi: Penyusunan Prosedur dan Metode. Yogyakarta: BPFE.

Bodnar, G. H., and Hopwood, W. S. 2006. Sistem Informasi Akuntansi, Edisi 9. Yogyakarta: Andi.

Himayati. 2008. Eksplorasi Zahir Accounting. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.

Husein, M. F. 2004. Sistem Informasi Akuntansi. Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan AMP YKPN.

Ma'roep, M. 2009.Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT Indomobil Surabaya. Jurnal Ekonomi Bisnis, 214-223.

Mulyadi. 2001. Sistem Akuntansi. Jakarta: Salemba Empat.

Sutabri, T. 2004. Sistem Informasi Akuntansi.Yogyakarta: Andi.

Wahyono, T. 2004. Sistem Informasi Akuntansi Analisis, Desain, dan Pemrograman Komputer. Yogyakarta:And

Pratama, F. A. (2020). SISTEM PENERIMAAN KAS ATM MENGGUNAKAN PENDEKATAN CASH BASIS DI PT. BRINGIN GIGANTARA CABANG CIREBON. Jurnal Komputer Akuntansi, 13(1).

Pakadang, D. (2013). Evaluasi Penerapan Sistem Pengendalian Intern Penerimaan Kas pada Rumah Sakit Gunung Maria di Tomohon. Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi, 1(4).

# **STRATEGI PEMASARAN TRAVEL HAJI DAN UMROH PT NUR RAMADHAN WISATA CABANG SURABAYA DALAM MENINGKATKAN DAYA TARIK MASYARAKAT**

## Muhammad Lutfi Mukhtar1, Cucu Hayati,ST,M.Sc2

E-mail: [cucu.hayati@stiemahardhika.ac.id](mailto:cucu.hayati@stiemahardhika.ac.id)  
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mahardhika Surabaya

**ABSTRAK**

*In the midst of the Covid-19 pandemic, which is still an epidemic in the world, one of which is in Indonesia, many companies have to rethink their marketing strategies. This research was conducted at PT NUR RAMADHAN WISATA Surabaya Branch. This research was conducted to find out what strategy is used by PT NUR RAMADHAN WISATA Surabaya Branch to increase the attractiveness of the community. This research has two problem formulations, namely What marketing strategy is used by PT NUR RAMADHAN WISATA Surabaya Branch to increase the attractiveness of the community and also what are the factors that support and hinder the marketing strategy of PT NUR RAMADHAN WISATA WISATA Surabaya Branch to increase public attractiveness. This study uses a type of field research using primary and secondary data sources. The data collection techniques used are interviews, observation, and documentation. The data analysis technique used in this research is qualitative descriptive technique. The results of this study indicate that PT NUR RAMADHAN WISATA Surabaya Branch in increasing the attractiveness of the community using the method of going directly to the community through village events such as recitation of fathers or mothers. In addition, PT NUR RAMADHAN WISATA Surabaya Branch also went directly to private and government agencies and also to schools. Next is to use social media and always prioritize service. Next is to re-establish the company order. The supporting factors for the marketing strategy of PT NUR RAMADHAN WISATA Surabaya Branch to increase the attractiveness of the community include: Having complete offices and facilities, having SOPs for all employees, conducting routine trainings for employees, having an experienced marketing team, holding regular monthly meetings with the head office, and finally having products that suit the needs of the community. . While the inhibiting factor is the number of companies engaged in the same field, namely Hajj and Umrah travel midwives****Keywords:*** Pemasaran, strategi pemasaran, atraksi, haji dan umrah

**PENDAHULUAN**

Haji Merupakan ibadah fardhu yang suci dan mulia, Haji merupakan ibadah agama terbesar dan ibadah yang paling berbeda dibandingkan dengan shalat fardhu empat lainnya, Haji merupakan salah satu rukun Islam yang lima. Haji wajib sekali seumur hidup. Haji adalah salah satu ibadah yang paling istimewa. Haji adalah ibadah fisik dan harta. Seorang muslim yang menunaikan ibadah haji tentunya harus mempersiapkan fisik dan hartanya. Oleh karena itu, Allah tidak mewajibkan haji kecuali bagi yang mampu.

Tujuan kita mampu adalah memiliki harta dan keadaannya.

Kewajiban menunaikan haji sekali seumur hidup yaitu bagi yang beragama Islam, Baligh, Mumayyiz, berakal sehat dan bagi yang mampu. Haji adalah wujud nyata dan persaudaraan umat Islam di seluruh dunia. Haji merupakan mu'tamar tahunan atau pertemuan besar di mana mereka dapat bertukar pengalaman, menyatukan misi dan persepsi, program referensi untuk memajukan Islam di negaranya masing-masing setelah mereka kembali dari ibadah di tanah suci.

Haji adalah kewajiban yang ditetapkan berdasarkan Al-Qur'an, Sunnah, dan Ijma' (Perjanjian Ulama). Dalil dari Al-Qur'an yang menunjukkan kewajiban haji adalah firman Allah dalam (QS Ali-imran/3:97)

Agar ibadah haji dan umrah dapat berjalan dengan baik dan sempurna sehingga bisa mendapatkan ibadah yang mabrur, tentunya mereka membutuhkan sebuah layanan dan panduan haji dan umrah untuk memudahkan jamaah dalam menjalankan ibadahnya. untuk perusahaan yang bergerak di bidang haji dan umroh. Salah satu perusahaan yang bergerak di bidang haji dan umroh adalah PR NUR RAMADHAN Wisata Cabang Surabaya. Alamatnya adalah.

Untuk meningkatkan daya tarik masyarakat PT NUR RAMADHAN Wisata Cabang Surabaya Menghadapi berbagai macam permasalahan dalam melakukan pemasaran, permasalahan banyaknya persaingan pada biro jasa yang sama merupakan permasalahan penting yang dihadapi oleh perusahaan dalam meningkatkan daya tarik masyarakat. Sehingga perusahaan harus mampu bersaing dengan perusahaan yang bergerak di bidang biro perjalanan wisata yang sama, menjalankan daya saing ini sangat diperlukan manajemen pemasaran yang baik sehingga dapat menarik minat konsumen.

Strategi pemasaran yang dilakukan PT NUR RAMADHAN Wisata Cabang Surabaya menggunakan program yang melibatkan masyarakat luas seperti ketua masjid, ketua mushola, ketua majelis ta'lim, pimpinan pondok pesantren. , menjalin kerjasama dengan berbagai pihak, melakukan pemasaran di berbagai tempat atau event -event tertentu.

Menghadapi persaingan dari biro perjalanan umroh, Perusahaan Cabang PT NUR RAMADHAN Wisata Surabaya menerapkan konsep strategi pemasaran yang benar-benar memahami manajemen yang kuat dan dapat memfasilitasi persaingan dalam meningkatkan daya tarik masyarakat. Penerapan strategi pemasaran merupakan kunci penting keberhasilan suatu perusahaan dalam meningkatkan daya tarik masyarakat.

**RUMUSAN MASALAH**

Berdasarkan latar belakang di atas dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi pemasaran yang digunakan PT NUR RAMADHAN Travel untuk Travel Haji dan Umrah Cabang Surabaya dalam meningkatkan daya tarik masyarakat?

2. Apa saja faktor pendukung dan penghambat strategi pemasaran yang dihadapi pemudik haji dan umroh di PT NUR RAMADHAN Wisata Cabang Surabaya

**TUJUAN**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui:

1. Untuk mengetahui strategi pemasaran yang diterapkan oleh PT NUR RAMADHAN Travel untuk Travel Haji dan Umrah Cabang Surabaya

2. Untuk mengetahui faktor pendukung dan penghambat strategi pemasaran yang diterapkan oleh PT NUR RAMADHAN Wisata Surabaya travel haji dan umrah untuk meningkatkan daya tarik masyarakat

**A. TINJAUAN PUSTAKA**

Penelitian ini searah dengan beberapa macam tulisan

1. Reski Handayani dalam penelitiannya yang berjudul “Manajemen Pemasaran Biro Pelayanan Haji dan Umrah PT Medusa Multi Busines Center Kabupaten Jenepont0” tahun 2017 di kampus Alauddin Makassar. Dalam penelitian ini disimpulkan bahwa pemasaran adalah suatu kegiatan yang dilakukan untuk memasarkan produk, membujuk konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan oleh PT Medussa Multi Business Center Kabupaten Jeneponto. Pemasarannya berbeda, yaitu bersosialisasi dengan keluarga dan teman serta berkolaborasi dengan media cetak dan media. elektronik.
2. Aceng Ahmad Fahluroji dalam Kajian yang berjudul “Strategi Pemasaran Program Umrah Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Jamaah Haji di ESQ Tours And Travels 165” Tahun 2015, di Kampus UIN Syarif Hidayatullah Jakarta. Dalam penelitian ini disimpulkan bahwa ESQ Tours and Travel adalah biro perjalanan haji dan umroh yang telah menerapkan strategi pemasaran yang mapan dan profesional mulai dari merekrut karyawan, mengarahkan semua karyawan hingga pemasaran, membuat product plan, menetapkan setiap harga untuk semua umroh. paket. , dan menentukan cara untuk mempromosikan produk kepada jemaat.
3. Arief Dwi Susanto dalam penelitian yang berjudul “Strategi Pemasaran Produk Umroh Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Jamaah Haji di PT. Pramuda Travel Ciputat” Karena strategi yang dilakukan adalah mengikuti pameran yang diadakan di convention center Jakarta, serta meningkatkan jaringan strategi bauran pemasaran yang dilakukan sehingga berpengaruh besar terhadap peningkatan jumlah jemaah, hal ini dapat dilihat dari pertumbuhan jumlah jemaah setiap bulannya
4. Nur Reski dalam penelitian yang berjudul “Strategi Komunikasi Pemasaran PT. Wahyu Abadi Wisata Dalam Meningkatkan Jumlah Jamaah Umroh Takalar” Tahun 2018 di Kampus UIN Alaudin Makassar. Dalam penelitian ini disimpulkan bahwa pemasaran melalui periklanan, penjualan tatap muka, promosi penjualan, pemasaran langsung, merupakan strategi komunikasi pemasaran dalam meningkatkan jamaah umroh yang dilakukan oleh PT. Wahyu Abadi Wisata. Kualitas pelayanan dinilai sangat memuaskan yang diberikan oleh PT. Wahyu Abadi Wisata, Maka pelayanan yang diberikan setara dengan kualitas produk yang ada di pasaran, sehingga mampu membuat konsumen tertarik untuk menggunakan jasa PT. Wahyu Abadi Wisata

**METODE PENELITIAN**

**KERANGKA TEORI**

Sistematika penulisan penelitian ini diawali dengan penulisan pendahuluan, tujuan penelitian dan metode penelitian. Selanjutnya mencari dan mengumpulkan data informasi terkait variable yang dilakukan dengan cara wawancara terstruktur, observasi dan dokumentasi agar landasan teori semakin kuat. Adapun karangka teori sebagai berikut:

Penelitian menggunakan teori Edmund Jerome McCarthy yang mengatakan bahwa bauran pemasaran (Marketing mix) terbagi menjadi 4 kelompok yaitu Price(Harga), product (produk), Promotion (promosi) dan Place (tempat)

cara memasarkan produk baru yang merupakan tujuan bisnis untuk meningkatkan penjualan, dibawah ini akan diluas beberapa contoh pemasaran atau marketing.

**Produk promosi**

Promosi ini merupakan upaya untuk menawarkan produk, dapat menarik calon konsumen untuk membeli. Selain itu, tujuan promosi adalah untuk menyebarkan informasi produk kepada pasar sasaran yang potensial, memenangkan penjualan, memenangkan pelanggan baru dan mempertahankan loyalitas pelanggan, mengubah pendapat dan sikap konsumen, membentuk citra produk, menstabilkan penjualan dan meningkatkan keunggulan produk yang kompetitif.

**Riset pasar**

Strategi pemasaran selanjutnya adalah riset pasar. Riset pasar diperlukan untuk mengetahui potensi produk yang dijual kepada konsumen. Jika hasilnya positif, maka Anda bisa menjual produk Anda. Jika negatif, Anda harus mengevaluasi dan mengemas produk Anda dengan cara yang dapat diterima konsumen.

**Pelayanan pelanggan**

Melayani pelanggan Anda juga. Oleh karena itu, konsumen yang mendapatkan perhatian lebih dari Anda akan menjadi pelanggan yang loyal. Menjadi salah satu tetangga Anda bagi konsumen. Memberikan kemudahan pembayaran kepada konsumen, bila perlu memberikan diskon atau bonus. Tanyakan kepada klien Anda apa yang perlu ditingkatkan dan mintalah saran untuk pergi ke pasar yang tepat.Kualitas produk yang dijual**.**  
Menjual produk baru memiliki risiko. Jika produk Anda mengecewakan ketika diluncurkan untuk pertama kalinya, konsumen akan meninggalkannya. Kualitas produk dapat dibuat dengan memuaskan kebutuhan Anda. Produk baru ini harus dibutuhkan oleh banyak orang dan memiliki kualitas yang baik.

Di era perkembangan ekonomi yang modern ini, pengertian pemasaran menjadi sangat penting dan merupakan salah satu kegiatan utama dalam mengembangkan suatu usaha atau usaha, mempertahankan kelangsungan usaha atau usaha dan mencari keuntungan.

Ditambah sekarang berlakunya ekonomi bebas, dimana masyarakat bebas memproduksi dan menjual barang tanpa batas. Dengan demikian, persaingan pasar antar pelaku usaha akan semakin ketat.

Oleh karena itu kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh pelaku usaha harus dapat memberikan kepuasan kepada konsumen, hal ini dapat dilakukan dengan menjual produk yang berkualitas dan menentukan cara untuk menarik minat masyarakat atau calon konsumen untuk menggunakan produk tersebut.

Tetapi untuk melakukan pemasaran, Anda harus terlebih dahulu membuat strategi untuk memulai. Pengertian strategi pemasaran menurut para ahli Tull dan Keble menyampaikan dengan pengertian tujuan strategi pemasaran sebagai alat fundamental yang direncanakan untuk mencapai tujuan organisasi atau institusi dengan mengembangkan keunggulan berkelanjutan melalui pasar yang dimasuki dan program pemasaran yang digunakan untuk melayani pasar sasaran.

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

**Struktur organisasi**

Baik perusahaan besar maupun kecil pasti mempunyai struktur organisasi di perusahaanya masing-masing yang merupakan kerangka kerja untuk organisasi mencapai tujuan bersama .tujuan dari penyusunan organisasi ini untuk menciptakan koordinsi dan komunikasi yang baik dan bisa memegang tanggung jawab di pekerjaaan nya masing-masing dalam struktur organisasi dijelaskan juga bagian tugasnya masing-masing karyawan pebulis mencoba memebuat struktur berdasarkan wawancara dan pengamatan dari karyawan PT.NUR RAMADHAN CABANG SURABAYA adapun struktur organisasi sebagai berikut:

Kepala Cabang : Agus Andrianto LC

Bendahara: Mahsa Razi Al-Afgan, S.Psi

Administrasi & Marketing: Muhammad Hasnun

Operasional : Purnomo

Keamanan : Tri Setyowanto

Pembagian tugas dan tanggung jawab masing-masing:

Tugas Kepala cabang : Pembuakan Paket Umrah Maupun Haji

Tugas Bendahara : Mengatur Keuangan Harian

Tugas Admisnistrasi & Marketing : Mencari jamaah Yang mau umroh maupun haji

Tugas Operasional : menjaga Kebersihan Perusahaan

Tugas Keamanan : Menjaga Keamanan Perusahaa

**KESIMPULAN**

Dalam pelaksanaan MBKM ini penulis mendapatkan banyak banyak pengetahuan secara nyata dalam menerapkan ilmu yang di peroleh dibangku kuliah, sehingga dapat di praktekkan secara maksimal dan optimal ketika melaksanakan MBKM.

Berdasrkan uraian dalam Laporan MBKM, Maka dapat disimpulkan bahwa dalam dunia kerja diperlukan tanggung jawab, ketelitian, kesabaran yang tinggi atas semua pekerjaan yang dikerjakan dan disiplin dalam mengikuti peraturan bekerja dan disiplin waktu menjadi tanggung jawab bagi penulis dan rekan rekan semua agar tugas-tugas yang diberikan dapat di selesaikan dengan baik dan tepat waktu, berdasarkan hasil pembahasan yang sesuai dengan program yang penulis ajukan, maka penulis dapat menarik kesimpulan bahwa :

1. PT NUR RAMADHAN WISATA Cabang Surabaya menggunakan strategi promosi jasa perjalanan umroh dan haji seperti: adversiting (Periklanan) yang menggunakan media cetak dan media online yang target audiennya segala umur dan sudah baligh untuk melakukan umroh dan haji dengan menawarkan beberapa paket uroh dan haji sesuai dengan harga yang di tentukan, hubungan masyarakat melakukan pertemuan langsung kepada calon jamaah yang mempunyai potensi untuk mengajak orang – orang yang menggunakan jasa travel PT NUR RAMADHAN WISATA, promosi penjualan, melalui media iklan seperti spanduk, web site. browser, dan pemasaran langsung menggunakan media online berupa facebook, instagram, web site dan youtube.
2. Kendala promosi yang dihadapi oleh PT NUR RAMADHAN WISATA adalah tingkat kepercayaan masyarakat yang sedikit khawatir tentang khasus penipuan yang berkedok berangkat haji atau umroh, tetapi uang para jamaah dibawa kabur oleh orang tersebut, dan kurangnya komunikasi dengan konsumen, seringkali para calon jamaah umroh membatalkan kepergian. Adapun cara mengatasi kendala tersebut adalah program tabungan calon jamaah PT NUR RAMADHAN WISATA bekerja sama dengan bank syariah untuk meyakinkan jamaah agar uang mereka aman

**Saran**

1. Mengenai setrategi promosi jasa perjalanan umroh dan haji PT NUR RAMADHAN WISATA, penulis menyarankan memperhatikan kendala yang dihadapi dalam melakukan promosi penjualan terhadap calon jamaah. Selain itu, PT NUR RAMADHAN WISATA harus melakukan strategi promosi yang telah ditetapkan perusahaan sesuai dengan ketentuan yang berlaku dan mempertahankan calon jamaah yang menggunakan jasa PT NUR RAMADHAN WISATA untuk berangkat umroh dan haji agar tidak terjadi pembatalan.

2. solusi untuk meningkatkan jumlan calon jamaah haji yang menggunakan jasa PT NUR RAMADHAN WISATA memberikan pelayanan sebaik mungkin, penulis menyarankan menanggapi secara cepat pertanyaan - pertanyaan yang di ajukan oleh calon jamaah baik saat promosi, calon jamaah yang datang langsung ke kantor dan media online, karena ini dapat mempengaruhi tingkat kepuasan calon jamaah yang akan menggunakan jasa perjalanan umroh dan haji.

**DAFTAR PUSTAKA**

Yasin, Achmad. "STRATEGI PENINGKATAN KUALITAS PELAYANAN PADA PT SAFINA ASSALAM TOUR GAMBUT KALIMANTAN SELATAN." *Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis* 3.2 (2017).

Asykur, Abdul Muhyi, Dicky Zulkarnain, and Dion Darlinus. "Dampak COVID-19 terhadap Penyelenggara Perjalanan Ibadah Umrah (PPIU) di Kota Bengkulu." *SEMB-J: Sharia Economic and Management Business Journal* 2.1 (2021): 43-64.

Sari, Novi Kumala. *Strategi promosi pada PT Safar Arroyyan Wisata dalam menjadikan biro perjalanan umroh yang terpercaya*. BS thesis. Jakarta: Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi UIN Syarif Hidayatullah.

PAJRA TAMA, M. E. N. O. *STRATEGI PEMASARAN TRAVEL HAJI DAN UMROH PT. ANUGERAH QUBA MANDIRI PALEMBANG DALAM MENINGKATKAN DAYA TARIK MASYARAKAT*. Diss. UIN Raden Fatah Palembang, 2020.

Wardani, Rahayu Misis Juliana, Moh Ah Subhan ZA, and Ahmad Ubaidillah. "ANALISIS STRATEGI PEMASARAN HAJI DAN UMRAH PADA TOUR & TRAVEL AL FALAH LAMONGAN." *Sawabiq: Jurnal Keislaman* 1.01 (2020).

# **AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT DITINJAU DARI ASPEK KEPERILAKUAN PADA PT DWI SURYA PERKASA**

## Nur Ainia1, Hendra Dwi Prasetya SE.,MM2

E-mail: [Hendra.prasetya@ymail.com](mailto:Hendra.prasetya@ymail.com)  
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mahardhika Surabaya

***ABSTRACT***

*This study aims to understand how the influence of the credit sales accounting system on behavioral aspects in the scope of attitudes, motivations and emotions at PT Dwi Surya Perkasa. The type of research that the author does is associative quantitative method research. Data collection was carried out in this study by using a questionnaire and respondents were required to answer all of them. The results of the research and the hypotheses developed by the researcher indicate that the behavioral aspects, attitudes and motivations have a positive and significant impact on the use of the credit sales accounting system, this is because the company has SOPs that work well on credit sales which are set as the basis for employees in doing work. . This research has been carried out using scientific procedures, but there are still many limitations, especially behavioral aspects that affect the application of the credit sales accounting system consisting of three variables of attitude, motivation and emotion, but there are still many other aspects that can affect the credit sales accounting system and sometimes the sample gives no answer. reflect the real situation.*

***Keywords:*** Aspek Keperilakuan, Sistem Akuntansi, Penjualan Kredit

1. **PENDAHULUAN**
   1. Latar Belakang Permasalahan

Akuntansi setiap waktu dapat berubah mengikuti perubahan pada lingkungan akuntansi dan kebutuhan organisasi mengenai nformasi keuangan ataupun akuntansi yang diperlukan oleh penggunanya hingga menimbulkan beberapa cabang ilmu akuntasi seperti akuntansi keuangan, akuntansi biaya, akuntansi perpajakan, akuntansi pemerintahan, akuntansi pendidikan, akuntansi sosial, sistem akuntansi dan akuntansi keprilakuan.

Akuntansi dapat didefinisikan sebagai serangkaian kegiatan atau proses untuk menidentifikasi, mencatat, dan mengklasifikasikan dan menyajikan nformasi yang berkitan dengan laporan keuangan atau operasional sehingga mudah dipahami ketika akan mengambil keputusan yang tepat.

Kegiatan tersebut dapat dengan mudah diimplementasikan dengan menggunakan sistem informasi akuntansi, khususnya untuk sistem nformasi penjualan di perusahaan. Hal ni karena aktivitas penjualan merupakan kunci kelangsungann hidup suatu perusahaan. Mengelola sistem akuntansi dengan standar dan kualifikasi untuk mengurangi kesalahan dalam pengolahan dan pengelolaan sistem akuntansi tidak terlepas dari perannya salam sumber daya manusia.

Sistem akuntansi adalah sekumpulan data, dokumen, catatan dan laporan akuntansi serta alat, metode, kebijakan, individu didalamnya dan sumber daya yang lain pada perusahaan yang diatur sedemikian rupa guna dapat mencapai tujuan peerusahaan tersebut (Atyanto, 2014:8).

Kualitas dan kualifikasi sumber daya manusia yang dimaksud tentunya tidak hanya memiliki keahlian yang baik namun harus memiliki perilaku yang baik juga. Perilaku yang baik dapat dipengaruhi oleh motivasi dan sikap seseorang untuk mendorong dalam melakukan tindakan yang secara tidak langsung dapat mempengaruhi hasil dari laporan keuangan yang menjadi tolak ukur pengambilan keputusan oleh pihak eksternal dan penggunanya. Sehingga perlu mempertimbangkan aspek keperilakuan pada perancangan, analisis dan pengolahan sistem akuntansi.

Akuntansi diterapkan dan dilakukan tidak lepas dari masalah manusia sebagai pelakunya, maka dari tu mempelajari dan memahami aspek perilaku manusia dalam akuntansi dikenal dengan akuntansi keperilakuan (*Behavioral accounting)*.iiAkuntansi keperilakuan merupakan ilmu akuntansi yang mempelajari perilaku manusia dengan sistem informasi, termasuk akuntansi keuangan dan akuntansi manajemen (Supriyono, 2018:4).

PT Dwi Surya Perkasa merupakan perusahaan distributor. Produk yang didistribusikan adalah produk *consumer goods*. Perusahaan ni bekerja sama dengan beberapa *principal* (produsen) salah satunya perusahaan yang besar dan bergengsi yaitu PT Uni-Charm ndonesia Tbk merupakan anak usaha dari Uni-Charm Corporation berasal dari Jepang. Perusahaan tersebut produsen dari popok bayi, pembalut wanita, popok dewasa, kapas kecantikan dan tisu basah. Merek produk yang dikembangkan diantaranya Mamy Poko, Charm, Silcot dan Lifree.

Pada perusahaan dagang, penjualan yang dilakukan dapat berupa tunai maupun kredit. Demikian pula pada PT Dwi Surya Perkasa yang bergerak di bidang *consumer goods* juga melakukan kegiatan penjualan secara tunai maupun kredit. Namun sebagian besar penjualan yang dilakukan adalah penjualan kredit yang dimana pelanggan tidak langsung membayar kepada perusahaan, tetapi perusahaan terlebih dahulu menetapkan syarat-syarat tertentu sebelum penjualan berlangsung, kondisi ini seperti administrasi, jangka waktu tempo pembayaran dan lain-lain.

Maka dari tu sistem akuntansi yang digunakan harus efisien dan efektif serta memilii elemen pengendalian yang memadai untuk meminimalisir kerugian yang mungkin terjadi dari tindakan karyawan pada saat mengolah data penjualan dalam keiatan perusahaan khususnya penjualan kredit. Selain sistem akuntansi, unsur-unsur perilaku terutama psikologi, sosiologi dan psikologi sosial harus diberikan perhatian lebih khususnya pada sikap, motivasi dan emmosi pada karyawan di perusahaan. Berdasarkan uraian tersebut, penulis tertarik membahas mengenai **“Akuntansi Penjualan Kredit Ditinjau Dari Aspek Keperilakuan pada PT Dwi Surya Perkasa”.**

* 1. Rumusan Masalah

Berdasar pada latar belakang permasalahan diatas,imaka didapatkan rumusan masalah penelitan “apakah aspek keperilakuan sikap, motivasi dan emosi mempengaruhi sistem akuntansi penjualan kredit pada PT Dwi Surya Perkasa?”

1. **TINJAUAN PUSTAKA**

2.1. Sistem Akuntansi

Sistem akuntansi merupakan seperangkat elemen yang berhubungan dan bekerja sama untuk mencapai tujuan tertentu dengan mengakomodasi *input* dan *output* dalam proses yang terorganisir, tetapi dengan batasan yang jelas (O’Brien dan Marakas , 2008). Sistem nformasi akuntansi adalah seperangkat sumber daya manusiai dan alat untuk memproses data keuangan dan lainnya untuk mengiinformasikan kepada manajemen dalam proses pengambilan keputusan.

2.2 Akuntansi Keperilakuan

Akuntansii keperilakuan termasuk salah satu unsur dari akuntansi yang mengkaji hubungan antara perilaku manusia dengan sistem akuntansi, serta skala sumber daya manusia dan sistem keperilakuan yang diatur dan diakui secara nyata.iAkuntansi keperilakuan adalah subdisiplin akuntansi yang mencakup banyak aspek keperilakuan sumber daya manusia yang terkait dengan pengambilan keputusan ekonomi (Lubis, 2017:20). Aspek keperilakuan sumber daya manusia yaitu :

1. Sikap

Sikap merupakan kecenderungan seseorang untuk membuat pernyataan positif atau negatif yang mencerminkan perasaannya terhadap orang lain, benda ataupun peristiwa di dalam lingkungannya (Wibowo, 2014:50). Dalam dunia kerja, sikap karyawan sangat penting karena secara langsung mempengaruhi perusahaan dan karyawan itu sendiri agar dapat memahami tanggung jawab serta fokus dan konsisten terhadap pekerjaan tersebut.

1. Motivasi

Suatu keadaan internal perilaku manusia yang memotivasi mereka untuk mencapai tujuan tertentu dan mempertahankan minat dalam kegiatan tertentu (Weiner, 1990). Motivasi karyawan adalah sesuatu yang mendorong karyawan secara nternal dan eksternal, sehingga memiliki banyak gairah, semangat dan kemauan untuk mencapai tujuan perusahaan.

1. Emosi

Emosi merupakan suatu perasaan kuat atau menggebu yang ditujukan pada seseorang atau sesuatu yang memicunya (Lubis, 2010:14). Emosi dapat mempengaruhi perilaku bekerja karena emosi tu sendiri dipengaruhi oleh faktor internal maupun eksternal apabila seseorang atau karyawan dengan pengendalian emosi yang baik akan menunjukkan sikap yang positif dan peningkatan diri yang lebih besar namun sebaliknya apabila kurang dalam mengendalikan emosi karyawan dapat membuat keputusan sendiri yang buruk hingga dapat merugikan perusahaan.

2.3 Penjualan

Penjualan merupakan kegiatan atau usaha terpadu untuk menyusun rencana strategis yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan guna mencapai penjualan yang menguntungkan (Marwan, 1991).iPenjualan merupakan hal yang sangat penting karena adalah sumber kehidupan dalam suatu perusahaan. Sehingga penjualan memiliki berbagai macam, unsur dan tahap yang terus berkembang sebagai suatu usaha dalam memikat konsumen dan meningkatkan *volume* penjualan. Macam penjualan dibagi menjadi dua yaitu :

1. Penjualan Tunai

Penjualan tunai merupakan penjualan yang bersifat *cash on delivery* atau *cash* dan *carry* yang umumnya terjadi pembayaran secara kontan yang dimana ketika pembeli menerima barang maka penjual langsung menerima pembayaran untuk barang yang dijual.iPenjualan tunai merupakan pelanggan atau pembeli melakukan transaksi tunai secara langsung yang dicatat oleh penjual dalam laporan dan mesin kas (Yadiati dan Wahyu, 2006:129).

1. Penjualan Kredit

Penjualan kredit merupakan penjualan dimana konsumen atau pembeli tidak membayar langsung ke perusahaan, tetapi terlebih dahulu menetapkan perjanjian tertentu sebelum penjualan terjadi. Perjanjian tersebut dapat berupa syarat seperti administrasi, jangka waktu tempo pembayaran dan lain-lain. Penjualan kredit dilakukan oleh perusahaan yang mengirimkan barang atas pesanan yang diberikan dari pembeli, dan perusahaan memberikan surat kesanggupan pembayaran atau disebut tagihan untuk jangka waktu tertentu (Mulyadi, 2008:206).

2.4 Penelitian Terdahulu

Penelitian sebelumnya yang menjadi dasar informasi dalam penelitian ini, yaitu :

1. Penelitian yang dilaksanakan oleh Raden Ayu Novita Sari berjudul “Pengaruh Aspek Keperilakuan Terhadap Penerapan Sistem Akuntansi Pada PT Rajawali Nusindo Palembang” pada tahun 2020. Penelitian ni bertujuan untuk mengidentifikasi dan mengukur dampak aspek keperilakuan yang terdiri dari sikap, motivasi dan emosi terhadap sumber daya manusia dalam penerapan sistem akuntansi PT Rajawali Nusindo Palembang. Hasil penelitian ni menyimpulkan bahwa sikap dan motivasi karyawan memiliki pengaruh terhadap sistem akuntansi, tetapi emosi tidak berpengaruh terhadap sistem akuntansi.
2. iPenelitian yang dilakukan oleh Nismi Desriyani A. Talib berjudul “Pengaruh Aspek Keperilakuan Terhadap Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Tunai” pada tahun 2018. Penelitian ini memiliki tujuan untuk memahami pengaruh aspek keperilakuan terhadap penerapan sistem akuntansi penjualan konsisten dengan tujuan perusahaan.
3. Penelitian yang dilakukan oleh Heriskianti Samant berjudul “Analisis Aspek Keperilakuan Terhadap Penerapan Sistem Akuntansi Persediaan Pada Proyek Tol Layang A.P. Pettarani Makassar (Kantor PT. Wijaya Kaya Beton Tbk)” pada tahun 2021. Tujuan dari penelitian ini yaitu memahami pengaruh dari aspek keperilakuan yang terdiri dari sikap,ipersepsi dan emosi terhadap sumber daya manusia dengan menggunakan sistem akuntansi persediaan pada proyek jalan tol A.P Pettarani Makassar (kantor PT. Wijaya Kaya Beton Tbk). Kesimpulan dari hasil penelitian ni yaitu sikap dan persepsi karyawan berpengaruh terhadap penerapan sistem akuntansi, tetapi emosi tidak berpengaruh terhadap sistem akuntansi.
   1. Konsep berpikir

Gambaran konsep berpikir penelitian yang dilakukan sebagai berikut:

Aspek Keperilakuan

Sikap (X1)

Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit (Y)

Motivasi (X2)

Emosi (X3)

Gambar 2.1 Konsep berpikir

Sumber : Olahan data peneliti, 2021

* 1. Hipotesis

Hipotesis adalah pernyataan sementara yang diajukan untuk memecahkan suatau masalah atau menjelaskan suatu fenomena (Donald Ari 1992:120). Pernyataan atau dugaan sementara yang digunakan untuk menjelaskan suatu pernyataan melalui pengujian lebih lanjut. Maka penulis menjabarkan hipotesis sebagai berikut :

1. Diduga sikap, motivasi dan emosi karyawan berpengaruh terhadap penerapan sistem akuntansi pada penjualan kredit (H1)
2. Diduga sikap, motivasi dan emosi karyawan tidak berpengaruh terhadap penerapan sistem akuntansi pada penjualan kredit (H0)
3. **METODE PENELITIAN**
   1. Jenis Penelitian

Metode penelitian yang digunakan penulis adalah metode deskriptif kuantitatif pada jenis penelitian asosiatif, yaitu deskripsi atau gambaran data yang dikumpulkan dalam penelitian mengenai hubungan dua variabel atau lebih, secara langsung dengan menggunakan kuesioner peneliti. Penelitian kuantitatif adalah studi mendalam tentang suatu masalah berdasarkan kekuatan pengujian teori yang ada mencakup variabel prediktif. Metode deskriptif dengan menggunakan pendekatan kuantitatif adalah penelitian yang dilakukan dengan menganalisis dan menguji hipotesis yang ditentukan sebelumnya, pengumpulan data dengan alat penelitian berdasarkan pada filosofi positifisme untuk memmpelajari populasi atu sampel tertentu (Sugiono, 2017:8).

* 1. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian mengacu pada konsep lokasi sosial yang ditentukan oleh adanya tiga unsur yaitu pelaku, lokasi dan aktivitas yang dapat diamati (Nasution, 2003:43). Penelitian ni dilaksanakan di PT Dwi Surya Perkasa di Sidoarjo, Jawa Timur. Jangka waku penelitian ni sesuai dengan batas waktu kegiatan magang yakni kurang lebih 3 bulan.

* 1. Populasi dan Sampel Penelitian

Populasi merupakan area generalisasi yang melibatkan objek atau hal-hal dengan ciri tertentu yang telah diidentifikasi peneliti, kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2017:80). Berdasarkan teori tersebut peneliti menentukan populasi yang sesuai dengan karakteristik penelitian ini yaitu seluruh pegawai kantor yang bekerja pada PT Dwi Surya Perkasa. Sampel adalah sebagian dari populasi yang memiliki karakeristik tertentu (Sugiyono, 2017:81). Sampel yang ditentukan oleh peneliti sesuai dengan karakteristik penelitian ni yaitu pegawai yang menggunakan sistem nformasi akuntansi berjumlah 30 pegawai.

* 1. Teknik Pengumpulan Data

Penelitian ini menggunakan kuesioner yang berisi pertanyaan tertulis yang telah disiapkan sebelumnya dan seluruh responden wajib menjawab semua pertanyaan sebagai teknik pengumpulan data. Kuesionr adalah seperangkat pertanyaan dan pernyataan yang ditulis untuk dijawab responden (Sugiyono, 2016).

* 1. Metode Analisis Data

Analisis data adalah pengolahan semua data untuk memecahkan dan merumuskan hipotesis fungsional dan membagi data ke dalam model, kategori dan karakteristik kunci (Lexi J. Moliang, 2000).Penelitian ini menggunakan beberapa metode analisis regresi berganda untuk menyajikan beberapa faktor perilaku dengan menggunakan sistem akuntansi penjualan kredit PT Dwi Surya Perkasa. Mendeskripsikan hubungan antara variabel bebas (sikap, motivasi, emosi) dengan variabel terikat (sistem akuntansi penjualan kredit).iData yang terkumpul dalam penelitian ni diolah menggunakan SPSS dan dianalisis dengan uji statistik sebagai berikut:

1. Uji instrumen

Uji validitas dan reliabilitas merupakan faktor penting dalam analisis data karena dilakukan untuk memvertifikasi bahwa alat ukur instrumen penelitian sudah sesuai dan reliabel. Uji validitas berfungsi untuk mengetahui valid tidaknya kuesioner (Ghozali, 2009). Uji reliabilitas merupakan pengujian yang berfungsi menunjukkan apakah instumen penelitian yang digunakan dapat dipercaya dalam mengidentifikasi informasi di lapangan sebagai pengumpulan data (Sugiarto dan Situnjuk , 2006).

1. Analisis Linear Berganda

Analisis regresi linear berganda merupakan penguji berpengaruhnya dua atau lebih variabel bebas terhadap variabel terikat menggunakan analisis asosiasi (Umi Mawati, 2008).iAnalisis regresi linear berganda adalah analisis dasar hubungan antara variabel terikat dengan satu atau lebih variabel bebas untuk memecahkan masalah penelitian.

1. Uji t dalam Analisis Regresi

Uji t pada dasarnya adalah pengaruh dari satu atau lebih variabel bebas yang menjelaskan *varians* dari variabel terikat (Ghozali, 2006).iUji t merupakan uji statistik yang digunakan untuk menguji kebenaran hipotesis yang salah guna mengetahui pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen.

.

1. **HASIL DAN PEMBAHASAN**
   1. Informasi Umum Perusahaan

PT Dwi Surya Perkasa merupakan suatu perusahaan yang bergerak dibidang distributor. Model distribusi yang dilakukan PT Dwi Surya Perkasa yaitu distribusi langsung (*direct channel*) yang menyalurkan produk langsung dari distributor ke toko-toko grosir, retail, *lokal minimarket*, *lokal supermarket* kemudian ke konsumen. Distributor bekerja dengan menjual barang-barang *principal* pada wilayah yang telah ditentukan sesuai dengan perjanjian yang disetujui dengan pihak *principal* .

Barang yang didistribusikan oleh PT Dwi Surya Perkasa adalah Consumer Good . Kerja sama yang dilakukan dengan principal salah satunya adalah dengan PT Uni-Charm ndonesia Tbk merupakan anak usaha dari Uni-Charm Corporation berasal dari Jepang . Perusahaan tersebut produsen dari popok bayi, pembalut wanita, popok dewasa, kapas kecantikan dan tisu basah. Merek produk yang dikembangkan diantaranya Mamy Poko, Charm, Silcot dan Lifree.

PT Dwi Surya Perkasa berdiri sejak tahun 1999 . Berdomisili di Kalianak Barat SG 55 Surabaya, Jawa Timur tepatnya di daerah pergudangan Kalianak 55. Visi dan misi perusahaan PT Dwi Surya perkasa yaitu :

1. Misi :
2. *One Day Service*
3. Menciptakan dan membimbing sumber daya manusia yang produktif dan berpotensi agar dapat berkembang bersama untuk mencapai semua visi dari PT Dwi Surya Perkasa.
4. Memberikan ruang kerja yang bersih dan nyaman agar dapat bekerja dengan baik dan benar.
5. Memiliki tempat di beberapa daerah Jawa Timur
6. Visi
7. Menjadi salah satu perusahaan distributor yang memiliki *service level* sangat baik kepada pelanggan.
8. Memperoleh gelar “Distibutor Terbaik” dari semua principal yang dimiliki.
   1. Penyebaran Kuesioner

Jumlah kuesioner dalam penelitian ni adalah sebanyak 30 kuesioner,idan jumlah kuesioner yang kembali adalah seluruh kuesioner tersebut yang dapat digunakan dalam penelitian ini sebanyak 30 kuesioner. Kuesioner tersebut dibagikan pada bagian keuangan yang menggunakan sistem akuntansi perusahaan.

* 1. Tanggapan Responden

Hasil informasi tentang jawaban responden yang diperoleh pada penyebaran kuesioner dari 30 responden. Berikut uraian lengkap jawaban responden :

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Variabel | Pernyataan | | Frequency | Percent (%) |
| Aspek Keperilakuan Sikap | A1 | 3 | 2 | 6,67 |
| 4 | 13 | 43,33 |
| 5 | 15 | 50,0 |
| A2 | 3 | 5 | 16,67 |
| 4 | 16 | 53,33 |
| 5 | 9 | 30,0 |
| Aspek Keperilakuan Motivasi | B1 | 2 | 1 | 3,33 |
| 3 | 7 | 23,33 |
| 4 | 17 | 56,67 |
| 5 | 5 | 16,67 |
| B2 | 1 | 5 | 16,67 |
| 2 | 13 | 43,33 |
| 3 | 7 | 23,33 |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | 4 | 4 | 13,33 | |
| 5 | 1 | 3,33 | |
| B3 | 1 | 7 | 23,33 | |
| 2 | 13 | 43,33 | |
| 3 | 5 | 16,67 | |
| 4 | 5 | | 16,67 |
| Aspek Keperilakuan Emosi | C1 | 3 | 4 | 13,33 | |
| 4 | 14 | 46,67 | |
| 5 | 12 | 40,0 | |
| C2 | 1 | 11 | 36,67 | |
| 2 | 16 | 53,33 | |
| 3 | 2 | 6,67 | |
| 4 | 1 | 3,33 | |
| C3 | 1 | 13 | 43,33 | |
| 2 | 14 | 46,67 | |
| 3 | 2 | 6,67 | |
| 4 | 1 | 3,33 | |
| C4 | 1 | 8 | 26,67 | |
| 2 | 14 | 46,67 | |
| 3 | 6 | 20,0 | |
| 4 | 2 | 6,67 | |
| Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit | D1 | 3 | 1 | 3,33 | |
| 4 | 14 | 46,67 | |
| 5 | 15 | 50,0 | |
| D2 | 3 | 1 | 3,33 | |
| 4 | 11 | 36,67 | |
| 5 | 18 | 60,0 | |
| D3 | 3 | 1 | 3,33 | |
| 4 | 15 | 50,0 | |
| 5 | 14 | 46,67 | |
| D4 | 1 | 2 | 6,67 | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | 2 | 1 | 3,33 |
| 3 | 12 | 40,0 |
| 4 | 8 | 26,67 |
| 5 | 7 | 23,33 |
| D5 | 2 | 1 | 3,33 |
| 3 | 7 | 23,33 |
| 4 | 10 | 33,33 |
| 5 | 12 | 40,0 |
| D6 | 1 | 1 | 3,33 |
| 2 | 2 | 6,67 |
| 3 | 11 | 36,67 |
| 4 | 9 | 30,0 |
| 5 | 7 | 23,33 |
| D7 | 1 | 2 | 6,67 |
| 2 | 4 | 13,33 |
| 3 | 9 | 30,0 |
| 4 | 11 | 36,67 |
| 5 | 4 | 13,33 |
| D8 | 1 | 2 | 6,67 |
| 2 | 4 | 13,33 |
| 3 | 6 | 20,0 |
| 4 | 11 | 36,67 |
| 5 | 7 | 23,33 |

Gambar 4.2 Tabel tanggapan responden

Sumber : Hasil Olah Data SPSS, 2021

Nilai tertinggi pada skala pengukuran variabel ini adalah 5 dan paling rendah yaitu 1. Jawaban yang diberikan disesuai dengan skala pengukuran. Skala *likert* digunakan untuk mengukur sikap,ipendapat dan sikap individu atau kelompok terhadap peristiwa atau fenomena sosial (Sugiyono, 2016).iBerikut ilustrasinya seperti terlihat pada tabel dibawah ni :

**Skala Pengukuran Variabel**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Skor** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
| **Keterangan** | Sangat Tidak Setuju (STS) | Tidak Setuju (TS) | Netral (N) | Setuju (S) | Sangat Setuju (SS) |

Gambar 4.3 Skala Pengukuran Variabel

Sumber : Data olahan peneliti, 2021

Pada tabel 4.2 dapat diketahui jika responden memberikan tanggapan pada variabel aspek keperilakuan sikap di pernyataan yang pertama rata-rata dengan jawaban sangat setuju (5) sebesar 50,0% dan pada pernyataan yang kedua rata-rata dengan jawaban setuju (4) sebesar 53,33%.

Tanggapan responden pada aspek keperilakuan motivasi di pernyatan pertama rata-rata menjawab setuju (4) sebesar 56,67% pernyataan kedua rata-rata memberikan jawaban tidak setuju (2) sebesar 43,33% dan penyataan ketiga rata-rata menjawab tidak setuju (2) sebesar 43,33%.

Tanggapan responden pada aspek keperilakuan emosi di pernyataan yaang pertama rata-rata dengan jawaban setuju (4) sebesar 46,67% , pernyataan kedua rata-rata mengemukakan jawaban tidak setuju (2) sebesar 53,33%, pernyataan ketiga rata-rata menjawab tidak setuju (2) sebesar 46,67% dan pernyataan ke empat rata-rata dengan jawaban tidak setuju (2) sebesar 46,67%.

Tanggapan responden pada penerapan sistem akuntansi penjualan di pernyataan pertama memberi jawaban sangat setuju (5) sebesar 50,0 % , pernyataan kedua memberi jawaban sangat setuju (5) sebesar 60,0 % , pernyataan ketiga rata-rata memberikan jawaban setuju (4) sebesar 50,0%, pernyataan keempat rata-rata menjawab netral (3) sebesar 40,0%, pernyataan kelima memberi jawaban sangat setuju (5) sebesar 40,0%, pernyataan keenam rata-rata menjawab netral (3) sebesar 36,67% , pernyataan ketujuh rata-rata memilih jawaban setuju (4) sebesar 36,67% dan pernyataan kedelapan menjawab setuju (4) sebesar 36,67%.

* 1. Hasil Penelitian

1. Hasil Uji Validitas

Uji validitas ini dilakukan dengan berdasarkan analisis item variabel yang dikorelasikan antara skor masing-masing item variabel dari hasil pertanyaan seluruh skor tem pernyataan. Uji validitas menggunakan metode *Pearson Correlation* dengan menggunakan program SPSS. Setiap pertanyaan sinytakan valid apabila rhitung > rtabel. Berikut tabel hasil dari uji validitas :

**Hasil Uji Validitas**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Variabel** | **Butir** | **R Hitung** | **R Tabel** | **Keterangan** |
| Aspek Keperilakuan Sikap | A1 | 0,839 | 0,279 | Valid |
| A2 | 0,832 | 0,279 | Valid |
| Aspek Keperilakuan Motivasi | B1 | 0,588 | 0,279 | Valid |
| B2 | 0,690 | 0,279 | Valid |
| B3 | 0,810 | 0,279 | Valid |
| Aspek Keperilakuan Emosi | C1 | 0,722 | 0,279 | Valid |
| C2 | 0,733 | 0,279 | Valid |
| C3 | 0,745 | 0,279 | Valid |
| C4 | 0,729 | 0,279 | Valid |
| Sistem Akuntansi Penjualan Kredit | D1 | 0,591 | 0,279 | Valid |
| D2 | 0,567 | 0,279 | Valid |
| D3 | 0,481 | 0,279 | Valid |
| D4 | 0,809 | 0,279 | Valid |
| D5 | 0,657 | 0,279 | Valid |
| D6 | 0,881 | 0,279 | Valid |
| D7 | 0,821 | 0,279 | Valid |
| D8 | 0,729 | 0,279 | Valid |

Gambar 4.4 Hasil Uji Validitas

Sumber : Hasil olah data, 2021

Tabel 4.4 telah didapatkan nilai rhitung dari total semua item pertanyaan untuk responden. Dari hasil tersebut maka penelitian dinyatakan valid pertanyaan untuk responden yang berhubungan dengan aspek keperilakuan sikap, aspek keperilakuan motivasi, aspek keperilakuan emosi dan sistem akuntansi penjualan kredit sehingga dapat digunakan dalam penelitian ini.

1. Uji Reliabilitas

Penelitian ini dilakukan dengan menghitung koefisien alpha untuk setiap variabel. Koefisien alfa lebih besar dari 0,60 dianggap reliabel, dan koefisien alfa kurang dari 0,60 dianggap tidak reliabel.iHasil uji realibilitas ditunjukkan pada tabel sebagai berikut :

**Hasil Uji Reliabilitas**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Variabel** | **Cronbach’s Alpha** | **Keterangan** |
| Aspek Keperilakuan Sikap | 0,632 > 0,60 | Reliabel |
| Aspek Keperilakuan Motivasi | 0,601 > 0,60 | Reliabel |
| Aspek Keperilakuan Emosi | 0,651 > 0,60 | Reliabel |
| Sistem Akuntansi Penjualan Kredit | 0,861 > 0,60 | Reliabel |

Gambar 4.5 hasil Uji Reliabilitas

Sumber: Hasil olah data, 2021

Menurut hasil uji reliabilitas,inilai koefisen alpha dari semua variabel yaitu aspek keperilakuan sikap, aspek keperilakuan motivasi, aspek keperilakuan emosi dan sisem akuntansi penjualan kredit menunjukkan lebih besar dari nilai 0,60 menunjukkan bahwa respon dari responden reliabel.

1. Analisis Regresi Linear Berganda

Regresi linear berganda membantu menentukan hubungan dua atau lebih variabel bebas yaitu aspek keperilakuan sikap (X1), aspek keperilakuan motivasi (X2), aspek keperilakuan emosi (X3) terhadap variabel terikat yaitu sistem akuntansi penjualan kredit (Y). Data perhitungan hasil analisis linear berganda diuraikan pada tabel berikut :

**Hasil Analisis Regresi Linear Berganda**

**Coefficientsa**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Model | Unstadardized  Coefficients | | Standardized  Coefficients | T | Sig. |
| B | Std. Error | Beta |
| 1 (Constant) | 1.120 | .902 |  | 1.242 | .220 |
| Aspek Keperilakuan  Sikap | .327 | .160 | .269 | 2.043 | .047 |
| Aspek Keperilakuan  Motivasi | .382 | .148 | .392 | 2.582 | .013 |
| Aspek Keperilakuan  Emosi | .115 | .208 | .086 | .552 | .583 |

1. Dependent Variable : Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Gambar 4.6 Hasil Analisis Regresi Linear Berganda

Sumber : Hasil olah data SPSS, 2021

Hasil analisis regresi linear berganda didapatkan konstan sebesar 1,120 dan nilai koefisien regresi sebesar 0,327 X1, 0,382 X2, 0,115 X3. Sehingga didapatkan persamaan regresinya adalah YSistem Akuntansi Penjualan Kredit = 1,120 + 0,327 X1+ 0,382 X2+0,115 X3. Untuk mengetahui berpengaruh tidaknya variabel aspek keperilakuan sikap (X1), aspek keperilakuan motivasi (X2), dan aspek keperilakuan emosi (X3) terhadap varriabel sistem akuntansi penjualan kredit (Y), maka dilakukan pengujian selanjutnya.

1. Uji t dalam Analisis Regresi

Untuk mengetahui pengaruh dari masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat dapat dilakukan dengan analisis uji t . Tingkat signifikansi yang ditetapkan adalah 5% atau (α) = 0,05. Jika mendapatkan hasil signifikan (sig.), < Probabilitas 0,05,imaka terdapat pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat atau H1 diterima dan H0 ditolak. Namun apabila hasil signifikan (sig.) > probabilitas 0,05, maka variabel bebas tidak ada pengaruh terhadap variabel terikat atau H1 ditolak dan H0 diterima. Berikut ini tabel hasil dari uji t :

**Hasil Uji t dalam Analisis Regresi**

1. Dependent Variable : Sistem

Akuntansi Penjualan Kredit

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Model | Unstadardized  Coefficients | Standardized  Coefficients | T | Sig. | Ket | Model |
| 1 (Constant) | 1.120 | .902 |  | 1.242 | .220 |  |
| Aspek Keperilakuan  Sikap | .327 | .160 | .269 | 2.043 | .047 | H1 diterima |
| Aspek Keperilakuan  Motivasi | .382 | .148 | .392 | 2.582 | .013 | H2 diterima |
| Aspek Keperilakuan  Emosi | .115 | .208 | .086 | .552 | .583 | H3 ditolak |

Gambar 4.7 Hasil Uji t dalam Analisis Regresi

Sumber : Hasil olah data SPSS, 2021

Didapatkan hasil dari hipotesis penelitian sebagai berikut :

1. Akuntansi penjualan kredi ditinjau dari aspek keperilakuan sikap.

Menurut hasil dari uji t pada tabel dijelaskan bahwa nilai signifikan dari variabel aspek keperilakuan sikap (X1) sebesar 0,047. Nilai tersebut lebih kecil dari tingkat signifikan α = 0,05 (0,047 < 0,05),imaka H1 diterima : aspek keperilakuan sikap (X1) berpengaruh terhadap penerapan sistem akuntansi penjualan kredit (Y).

1. Akuntansi penjualan kredit ditinjau dari aspek keperilakuan motivasi.

Menurut hasil dari uji t pada tabel diketahui bahwa hasil signifikan dari variabel aspek keperilakuan motivasi (X2) sebesar 0,013 Nilai tersebut lebih kecil dari ngkat signifikan α = 0,05 (0,013 < 0,05), maka H2 diterima : aspek keperilakuan motivasi (X2) berpengaruh terhadap penerapan sistem akuntansi penjualan kredit (Y).

1. Akuntansi penjualan kredit ditinjau dari aspek keperilakuan emosi.

Menurut hasil dari uji t pada tabel diketahui bahwa nilai signifikan dari variabel aspek keperilakuan emosi (X3) sebesar 0,0583 Nilai tersebut lebih besar dari ngkat signifikan α = 0,05 (0,0583 > 0,05), maka H3 ditolak : aspek keperilakuan emosi (X3) tidak berpengaruh terhadap penerapan sistem akuntansi penjualan kredit (Y).

* 1. Pembahasan

1. Aspek Keperilakuan Sikap Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Dengan hasil penelitian yang diperoleh menggunakan kuesioner yang dirumuskan dengan hipotesis dan uji statistik . Peneliti menyatakan bahwa variabel aspek keperilakuan sikap (X1) berpengaruh terhadap penerapan sistem akuntansi penjualan kredit (Y), hal tersebut berarti semakin baik aspek keperilakuan sikap maka akan meningkatkan penerapan sistem akuntansi penjualan kredit. Hasil pengujian hipotesis secara uji t diketahui Signifikan (Sig) dari aspek keperilakuan sikap (X1) sebesar 0,047.

1. Aspek Keperilakuan Motivasi Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Dengan hasil penelitian yang didapatkan menggunakan kuesioner yang dirumuskan dengan hipotesis dan uji statistik. Peneliti menyatakan bahwa variabel aspek keperilakuan motivasi (X2) berpengaruh terhadap penerapan sistem akuntansi penjualan kredit (Y), hal tersebut berarti semakin baik aspek keperilakuan motivasi maka akan meningkatkan penerapan sistem akuntansi penjualan kredit. Sejalan dengan hasil penelitian yang diperoleh dari uji analisis hipotesis diketahui Nilai Siginfikan (Sig) dari aspek keperilakuan motivasi sbesar 0,013. Nilai tersebut menunjukkan bahwa lebih kecil dari tingka signifikan alpha yang ditetapkan sebesar 0,05 (0,013 < 0,05).

1. Aspek Keperilakuan Emosi Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Dengan hasil penelitian yang menggunakan kuesioner yang dirumuskan dengan hipotesis dan uji statistik. Peneliti menyatakan bahwa variabel aspek keperilakuan emosi (X3) tidak berpengaruh terhadap penerapan sistem akuntansi penjualan kredit (Y), hal ni dikarenakan karyawan perusahaan memiliki kontrol emosi yan baik didukung dengan sistem dan SOP perusahaan sebagai landasan karyawan dalam bekerja menerapkan sistem akuntansi penjualan kredit. Aspek keperilakuan emosi dengan hasil analisis regresi, hipotesis diketaahui Nilai Signifikan (Sig) dari aspek keperilakuan emosi (X3) sebesar 0,583. Nilai tersebut menunjukkan bahwalebih besar dari tingkat siginifikan alpha yang ditetapkan sebesar 0,05 (0,583 > 0,05). Hasil ni menunjukkan bahwa variabel aspek keperilakuan emosi (X3) tidak berpengaruh terhadap variabel penerapan sistem akuntansi penjualan kredit (Y) di PT Dwi Surya Perkasa.

Hasil dari penelitian ini sesuai dengan hasil penelitian oleh Raden Ayu Novita Sari (2020) dan Heriskianti Samant (2021) yang mengemukakan bahwa aspek keperilakuan emosi tidak berpenaruh signifikan terhadap penerapan sistem akuntansi penjualan kredit. Namun berbeda dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Nismmi Desriyani A. Talib (2018) yang menyatakan aspek keperilakuan emosi berpengaruh signifikan terhadap penerapan sistem akuntansi penjualan tunai.

1. **PENUTUP**
   1. Kesimpulan

Menurut hasil penelitian dan temuan peneliti disimpulkan bahwa sikap dan aspek keperilakuan motivasi memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap penerapan sistem akuntansi penjualan kredit. Aspek keperilakuan emosi tidak mempengaruhi penerapan sistem akuntansi penjualan kredit karena perusahaan memiliki SOP penjualan kredit yang menjadi dasar karyawan dalam bekerja.

* 1. Implikasi

1. Aspek keperilakuan sikap merupakan hal yang mampu memberikan kontribusi yang baik dalam suatu perusahaan untuk mencapai tujuan secara optimal. Hasil dari penelitian ni menunjukkan bahwa aspek keperilakuan mempengaruhi penggunaan sistem akuntansi penjualan kredit. Hal ni mengandung mplikasi agar kedepannya, perusahaan akan lebih memperhatikan sikap karyawan dalam bekerja, dan tujuan perusahaan dalam merekrut karyawan baru untuk meningkatkan dan menjaga stabilitas sistem akun penjualan kredit.
2. Aspek keperilakuan motivasi merupakan keperilakuan yang dapat mendorong kinerja karyawan menjadi lebih baik di dalam perusahaan. Hasil penelitian ini menunjukkan aspek keperilakuan motivasi berpengaruh terhadap penerapan sistem akuntansi penjualan kredit. Hal ni mengandung mplikasi agar perusahaan tidak menyepelekan motivasi kerja karyawan agar sistem akuntansi penjualan kredit dapat diterapkan dengan baik sesuai SOP perusahaan.
3. Aspek keperilakuan emosi memiliki dampak terhadap kinerja karyawan dalam menjalankan tugasnya karene keika sedang mengalami emosi terhadap suatu hal tentu saja akan mempengaruhi pekerjaan yang sedang dikerjakan. Pada penelitian ini memperlihatkan bahwa aspek keperilakuan emosi tidak berpengaruh terhadap penerapan sistem akuntansi penjualan kredit. Hal ini mengandung implikasi bahwa agar perusahaan tetap menjalankan SOP yang diterapkan saat ini namun tidak menutup kemungkinan agar kedepannya perusahaan mmperbaiki SOP agar dapat lebih menjadi landasan yang kuat bagi karyawan dalam bekerja dan melaksanakan tugasnya.
   1. Keterbatasan Penelitian

Penelitian ni dilakukan dan diuji diusahakan sesuai dengan pedoman lmiah, namun tetap memiliki kerbatasan sebagai berikut :

1. Banyak aspek lain yang dapat mempengaruhi penerapan sistem akuntansi penjualan kredit selain aspek keperilakuan yang digunakan dalam penelitian ini.
2. Kurang akuratnya penelitian dengan kuesioner dikarenakan responden yang memberikan jawaban tidak mencerminkan sebenarnya.

**DAFTAR PUSTAKA**

Heriskianti, S. (2021). *Analisis Aspek Keperilakuan Terhadap Penerapan Sistem Akuntansi Persediaan Pada Proyek Tol Layang A.P. Pettarani Makassar (Kantor PT. Wijaya Karya Beton Tbk)* . Skripsi. Tidak Diterbitkan. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis. Universitas Muhammadiyah Makassar: Makassar.

Dia, A. (2019). *Analisis Sistem nformasi Akuntansi Dengan Pengendlian ntern Dalam Penjualan Kredit (Studi Pada CV Bintang Jaya Bandar Lampung)*. Skripsi. Tidak Diterbitkan. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis slam. Universitas slam Negeri Raden ntan: Lampung.

Raden, A.N.S. (2020). *Pengaruh Aspek Keperilakuan Terhadap Penerapan Sistem Akuntansi Pada PT Rajawali Nusindo Palembang*. Skripsi. Tidak Diterbitkan. Fakultas Ekonomi. Universitas Tridinanti: Palembang.

# **MODEL PENGEMBANGAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI TERHADAP PENGGAJIAN GURU DAN PENGURUS DI TAMAN PENDIDKAN AL-QUR’AN (TPQ) AL-MUBARAK**

## Mahmudah1, Hj. Rika Yuliastuti SE.,AK.,MEI2

E-mail: [rikayuliastuti23@gmail.com](mailto:rikayuliastuti23@gmail.com)  
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mahardhika Surabaya

***ABSTRACTION***

*The writing of this article is intended to find out the model of developing an Accounting Information System at the Al-Qur'an Education Park (TPQ) Al-Mubarak related to teacher fees at the Al-Qur'an Education Park (TPQ). The service of teaching the Koran is now very widespread, especially in the villages. TPQ Al-Mubarak has received assistance from donors and the government, so the honorarium for the Koran teacher is obtained from donors, parents, and the government. For donors who have routinely sent donations to the Al-Qur'an Education Park (TPQ) every month. The amount of donations received will be divided equally among all teachers and administrators, also the funds obtained once a year are equally divided among all teachers and administrators. The purpose of monitoring the financial statements that have been made is to prevent misinformation and communication between donors, the government, and the treasurer, because the treasurer's demands are greater than other parties regarding the finances used to pay teachers' salaries. There are two honorarium distribution systems that are implemented at TPQ A lmubarak, namely the salary paid once a month comes from donors and guardians of students while from the government once a year. once a year. The expectation is the honors are paid based on fixed salary teachers*

***Keywords****: Sistem Informasi Akuntansi, Penggajian*

**PENDAHULUAN**

Upaya meningkatkan kualitas mutu dari sistem pendidikan agama serta mengelola usaha dalam pendidikan non formal yang berbasis agama Islam yang berada di sekitar tempat tinggal, yaitu di Kedungrejo Waru. Hal ini untuk menjawab kebutuhan masyarakat Balongpoh,Kedubrejo Waru akan pendidikan Al –Qur’an pada anak usia dini. Taman Pendidikan Al-Qur’an(TPQ) Al- Mubarak,Balongpoh,Kedungrejo Waru, Jawa Timur adalah salah satu taman pendidikan Al-Qur’an, dimana TPQ ini sudah bertaraf Kabupaten dan terakreditasi B, serta struktur organisasi yang sudah disusun langsung oleh pihak Kabupaten. Pendidikan non-formal ini merupakan suatu gerakan pemerintah untuk pembinaan serta pengembangan kualitas madrasah/TPQ yang ada di Indonesia.

Permasalahan yang sering dialami oleh pihak Taman Pendidikan Al-Qur’an(TPQ), pada umumnya tentang pengelolaan keuangan organisasi. Hal yang paling penting dalam pengelolaan keuangan adalah faktor akuntabilitas dan transparansi dalam penggunaan dana yang berasal dari pemerintah seperti pembayaran honor guru serta para pengurus Taman Pendidikan Al-Qur’an(TPQ). Dalam kegiatan penyusunan laporan keuangan harus dilakukan dengan tepat dan sesuai dengan alokasi penggunaan dana.Hal ini perlu dilakukan karena sampai saat ini masih terjadi ketidak sesuaian terkait dengan honor guru dan pengurus TPQ AL MUBARAK.

Kondisi diatas memerlukan pemikiran yang lebih baik sehingga meminimalisir terjadinya permasalahan.Taman Pendidikan Al-Qur’an harus bersikap transparan terhadap seluruh dana yang didapatkan baik dari pemerintah atau donotur.Hal ini mencegah terjadinya fikiran negatif pengurus dan guru Taman Pendidikan Al-Qur’an(TPQ) Al-Mubarak, Balongpoh Kedungrejo Waru,Sidoarjo. Jadi perlu diadakan evaluasi setiap bulan terhadap seluruh pemasukan maupun pengeluaran yang terjadi di Taman Pendidikan Al-Qur’an(TPQ) Al-Mubarak, Balongpoh Kedungrejo Waru,Sidoarjo.

Taman Pendidikan Al-Qur’an(TPQ) Al-Mubarak Balongpoh ini terdiri dari tujuh kelas dan lima guru. Walaupun jumlah guru dan kelas tidak seimbang karena dua kelas akhir digabung tetapi guru yang mengajar mampu melakukan pengajaran dengan baik serta sesuai ketentuan yang beralaku. Setiap murid kelas akhir akan di uji ketika pergantian tahun di Kabupaten untuk menilai kemampun yang dimiliki,apabila mampu maka akan mendapatkan sertifikat lulus dari kabupaten yang bisa digunakan untuk pendaftaran apabila santri akan menempuh pendidikan dipondok.Jika santri tidak lulus tetap akan mendapatkan sertifikat dengan keterangan tidak lulus,maka santri tersebut akan di daftarkan ulang untuk mengikuti ujian hingga lulus.

**Tinjauan Pustaka**

**Pengertian Sistem**

Sistem adalah sekumpulan objek yang saling berelasi dan berhungan sehingga bisa mencapai tujuan yang sama.

**Pengertian Informasi**

Informasi adalah Hasil dari pengolahan suatu data yang yang memberikan manfaat bagi seseorang.

**Pengertian Sistem Informasi**

Sistem Informasi terdiri dari empat bagian yaitu perangkat lunak,perangkat keras,infrastruktur,dan SDM yang terlatih.

**Pengertian Akuntansi**

Akuntansi adalah proses mengklasifikasikan,mencatat,mengolah,dan menyajikan data transaksi sehingga informasi yang didapat bisa digunakan oleh seseorang yang ahli dalam bidangnya.

**Sistem Informasi Akuntansi(SIA)**

- Menurut Gelinas dan Dull (2010) SIA adalah merinci data yang mengidentifikasi dengan bermacam-macam, menyiapkan data yang diidentifikasi dengan bagian keuangan dari acara bisnis.

- SIA adalah pengaturan penanganan pertukaran moneter dan nonmoneter yang mempengaruhi siklus pertukaran moneter (Lobby: 2011).

- Bagranoff dkk. (2010:5) mengungkapkan “Sebuah kerangka data pembukuan adalah bermacam-macam informasi dan teknik penyusunan yang membuat data yang dibutuhkan untuk kliennya”.Kemudian, pada saat itu kita dapat mengambil keputusan bahwa kerangka data pembukuan merupakan sesuatu yang vital dan mendesak dalam menetapkansuatu pilihan.

- Gantino dan Soeratno (2014) mengungkapkan bahwa SIA adalah strategi konvensional yang terdiri dari informasi yang dikumpulkan dan diedarkan sehingga menjadi data yang ideal.

Nilai tambahan dari SIA adalah meningkatkan kualitas, pembuatan, administrasi, produktivitas, kapasitas dinamis, berbagi informasi, dan mengurangi biaya**.**

**Pengertian Gaji**

Gaji adalah pembayaran yang diberikan oleh suatu instansi atau organisasi dimana mereka sudah mengerjakan tugas selama satu bulan,satu minggu dll tergantung sistem yang digunakan dalam organisasi tersebut.

**Lokasi Penelitian**

Proses ini dilakukan di TPQ Al-Mubarak yang beralamat di Jl. Brigjen Katamso IV/no.106 rt:27 rw:06, Balongpoh-Kedungrejo Waru Sidoarjo adalah tempat mengaji berstandar kabupaten

**Sumber dan Jenis Data yang digunakan**

Dalam penelitian ini, menggunakan informasiyang berasal dari Instruktur TPQ, dan Pengurus TPQ. Semua informasi bersumber dari objek penelitian, buku harian pendukung dan referensi

**Pengumpulan Data**

Untuk mencapai tujuan normal, eksplorasi ini memiliki teknik yang sesuai dengan persyaratan pemeriksaan. Dalam menyusun penelitian ini digunakan beberapa strategi, melakukan pengamatan langsung dengan cara:

a. Observasi adalah penelitian menggunakan pengumpulan data melalui pengamatan secara langsung ditempat yang sudah ditentukan.

b. Wawancara yaitu penulis mengumpulkan informasi dengan mengajukan pertanyaan langsung ke bendahara tempat penulis esai melakukan penelitian.

c. Metode Penelitian Pustakawan, penulis memahami buku dan mencari referensi melalui buku harian yang membantu dan mengidentifikasi masalah yang diangkat oleh peneliti.

**Analisis Data**

metode ilustrasi adalah upaya mengumpulkan informasi yang diperlukan, khususnya pemeriksaan informasi yang sesuai dengan pengembangan kerangka kerja saat ini.peneliti memperoleh data yang diperlukan dengan cara mengajukan pertanyaan langsung terhadap manajemen tpq almubarak

**Kerangka Konsetual**

PEMERINTAH

DONATUR

WALI MURID

BENDAHARA

GURU DAN PENGURUS TPQ

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **GURU TPQ** | **TU** | **BENDAHA**  **RA** | **KEPALA**  **TPQ** |
| Slip gaji guru yang sudah ditanda tangani | Membuat slip gaji  Mencatat absen guru  mulai  Mencatat data guru | Mengevaluasi slip gaji guru | Menandatangani slip gaji guru |

1.Proses ini dilakukan terstruktur, yaitu dimulai pada tanggal 25 setiap bulan dimana para wali murid membayar uang SPP sebesar Rp25.000 kepada bendahara.

2.Bendahara bertugas untuk menerima uang bulanan SPP dari wali murid kemudian dicatat dan direkap setelah itu diberikan kepada guru dan pengurus di tgl 2 setiap bulannya3.Guru bertugas untuk mengajar santri TPQ sedangkan pengurus bertugas mengatur tatanan internal maupun eksternal yang akan dievaluasi setiap bulannya

4.Donatur memberikan donasi sterhadap guru TPQ setiap bulannya.

5.Pemerintah memberikan insentif terhadap guru TPQ yang sudah memiliki sertifikat mengajar(syahadah) satu kali setiap tahun.

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

1)Data kehadiran guru ini terletak pada buku absen guru dimana semua guru harus mengisi setiap harinya.Kemudian disetor ke TU

2)Setelah itu TU melakukan proses data gaji serta membuat slip gaji kemudian diberikan ke bendahara untuk di evaluasi

3)Bendahara mengevaluasi tentang slip gaji guru dan pengurus kemudian diajukan kepada kepala TPQ

4.) Kepala TPQ menyetujui menandatangani berkas persetujuuan penggajian

5)Guru dan pengurus menerima langsung gaji dari bendahara

Peneliti melakukan tinjauan langsung untuk memperoleh informasi yang terkait dengan beberapa permasalahan yang terjadi ditempang penelitian yang mungkin ditimbulkan dari pihak dalam maupun luar organisasi.Permasalahan tersebut secara lengkap disajikan dalam table berikut :

|  |  |
| --- | --- |
| **Permasalahan dari pihak Dalam** | **Permasalahan dari pihak Luar** |
| Kurangnya kedisiplinan penetapan kerja | Pembayaran spp yang sering terlambat |
| Sering terjadi kesalah pahaman antar sesama pengurus dan guru sehingga membuka peluang terjadinya masalah |

Dalam dunia magang sering terjadi permasalahn dimana hal ini terjadi karena instansi atau tempat magang memberikan pekerjaan yang berbeda dari kemampuan mahasiswa magang,hal ini terjadi karena adanya permasalah dari pengurus maupun yang mengajar di Taman Pendidikan Al-Qur’an Al-Mubarak. Contoh ketika ada guru yang berhalangan hadir maka pihak pengurus memerintahkan anak yang magang untuk mengajar disuatu kelas,hal ini berakibat buruk terhadap mahasiswa magang karena mereka belum tentu bisa mengajar sesuai dengan ketentuan yang ada di Taman Pendidikan Al-Qur’an(TPQ) Al-Mubarak.

Kesalahpahaman terjadi pada saat pembagian honor guru dan pengurus Taman Pendidikan Al-Qur’an(TPQ) Al-Mubarak Balongpoh, proses pembagian honor dilakukan pada waku yang telah ditentukan, tapi beberapa tidak di bagikan karena Dalam hal ini terjadi ketika pemberian gaji dimana seharusnya diberikan pada waktu yang ditentukan tetapi belum diberikan karena adanya beberapa faktor seperti pembayaran SPP santri yang telat karena sebagissan besar dari gaji guru dari SPP santri,maka lebih baik diberi tahukan terlebih dahulu kepada guru yang mengajar,maka bendahara dituntut aktif berbicara supaya masalah ini dapat terselesaikan dengan baik.

Ada beberapa hal yang sering terjadi penyebab keterlambatan pembayaran gaji guru dan pengurus Taman Pendidikan Al-Qur’an(TPQ)Al-Mubarak Balongpoh,Kedung rejo Waru,Sidoarjo:1)wali santri yang lupa akan waktu pembayaran kas seharusnya hal ini dapat diingatka oleh bendahara (orang yang magang) sehingga penggajian bisa terjadi tepat waktu.

2) hal ini terjadi Karena santri ketika diberi buku spp lupa memberikan kepada orang tuanya sehingga santripun perlu diingatkan oleh guru yang mengajar atas perintah bendahara Tpq kepada guru yang bersangkutan untuk mengingatkan kepada murid yang terlambat membayar

**KESIMPULAN DAN SARAN**

SIA adalah pengaturan pertukaran moneter dan non-moneter yang berdampak pada siklus pertukaran (Koridor: 2011) Bagranoff et al. (2010:5) menyatakan “Sebuah SIA adalah berbagai informasi dan strategi penyusunan yang membuat data yang dibutuhkan untuk kliennya” yang menyiratkan kerangka data pembukuan adalah berbagai informasi dan siklus metodologi untuk membuat data yang diperlukan untuk kliennya. .

Replaceno dan Soeratno (2014) mengungkapkan bahwa kerangka data strategi konvensional terdiri dari informasi yang dikumpulkan dan disesuaikan sehingga menjadi data yang ideal.

Umumnya informasi berasal dari item penelitian, buku harian dan referensi yang membantu bermacam-macam informasi. Untuk mencapai tujuan normal, eksplorasi ini memiliki teknik yang sesuai dengan persyaratan pemeriksaan.

**Saran**

Untuk bagian bendahara sebaiknya laporan semua keuangnnya dicatat menggunakan laptop agar dokumen tersimpan dengan baik.

Laporan yang sudah masuk dicek lebih teliti dengan nama – nama wali murid yang sudah membayar

Untuk wali murid dikasih jangka waktu untuk pembayaran agar tidak ada keterlambatan membayar dan keterlambatan menggaji guru

**Daftar Pustaka**

Afifuddin,A.(2015).*Respon Audiens Madu FM dalam Program Acara Kiswah Kajian Aswaja Oleh Ustadz Khoirul Rohim* (Doctoral dissertation,IAIN Kediri).

ROCHMAH, Umi Zuhrotul Lailatur.*Utilitas penggunaan fasilitas perbankan dalam lalu lintas pembayaran gaji guru pondok pesantren: studi kasus Yayasan Pondok Pesantren Manba’ul Hikmah Putat Tanggulangin Sidoarjo.*2019. phD Thesis. UIN Sunan Ampel Surabaya.

SARI PUTRI RUSMITA,UPAYA GURU TPQ DALAM MENINGKATKAN KUALITAS MEMBACA AL-QUR’AN DI TAMAN PENDIDIKAN AL-QUR’AN AL-MUBAROKAH Ds.BORO Kec.KEDUNGWARU kab.TULUNGAGUNG.2015

# **PERANAN INTERNAL AUDIT TERHADAP PENGENDALIAN PIUTANG USAHA PADA CV. EKATUNGGAL CABANG SIDOARJO**

## Aisyah Puspita Sari1, Hendra Dwi Prasetya SE., MM2

E-mail: [Hendra\_prasetya@ymail.com](mailto:Hendra_prasetya@ymail.com)  
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mahardhika

***ABSTRACT***

*Receivables are an important part of the company's assets, in smoothing the distribution of company income, then used as a prolonged turnover of company assets. In improving accounts receivable control, a mature internal audit system is needed. Internal audit is a series of activities that are expected to assist management in reviewing operating procedures and taking into account the level of effectiveness of each business unit through the internal control system. In the development of internal control of accounts receivable, it is strongly influenced by the role of internal audit because not a few of the billing system that does not reach the company has the potential to cause fraud from the company's internal parties. The role of an adequate internal audit and an auditor who is competent in the analysis of accounts receivable reports, can facilitate the purpose of planning and controlling these receivables by minimizing the potential for fraud and minimizing losses that arise due to uncollectible receivables. This research was conducted with the aim of knowing the role of internal audit in controlling accounts receivable at CV. EKATUNGGAL Sidoarjo Branch. The author uses a descriptive research method, where the descriptive method has the aim of formulating, presenting, and analyzing data that clearly describes the object of research and draws appropriate conclusions based on the research conducted. The data obtained by the next author will be processed and analyzed with reference to the theories that have been studied. The author concludes and formulates based on the results of research and discussion, that the role of internal audit in CV. EKATUNGGAL is adequate so that it can support and increase effectiveness in internal control of accounts receivable.*

***Keywords:*** peranan internal audit, pengendalian piutang, penerimaan piutang

1. **PENDAHULUAN**
   1. **Latar Belakang**

Tiap aktivitas usaha pada perusahaan bertujuan supaya mendapatkan laba guna kelangsungan hidup peusahaan bisa terus dipertahankan. Dibutuhkan strategi serta kebijakan-kebijakan yang sesusai dan tepat supaya perusahaan senantiasa dapat eksis ditengah persaingan dunia usaha yang demikian pesat. Salah satu aktivitas suatu perusahaan ialah melakuak aktivitas penjualan, baik berbentuk penjualan tunai ataupun dengan penjualan kredit.

Dengan meningkatnya kuantitas penjualan, maka akan juga menyebabkan meningkatnya target keuntungan perusahaan. Meningkatnya kuantitas penjualan secara kredit hendak menyebabkan nilai investasi pada piutang pula terus semakin meningkat, sebab piutang merupakan bentuk aktiva yang muncul akibat terdapatnya penjualan barang ataupun jasa secara kredit terhadap debitur. Pada umumnya pembayaran piutang ialah setelah terjadinya transaksi jual beli. Dengan meningkatnya jumlah piutang, juga menyebabkan terjadi peningkatan pula resiko piutang tak tertagih. Dampak timbulnya piutang tidak tertagih bisa diminimalisir dengan sebagian metode, diantaranya melalui pembatasan kredit, metode penagihan, serta penentuan serta manajemen termin atau sesi pelunasan.

Tidak hanya melaui metode diatas, evaluasi karakter debitur secara akurat serta sistem penegndaliana internal pula butuh dicermati pada pengendalian piutang usaha. Srategi serta prosedur yang baik sangat dibutuhkan dalam pengendalian internal piutang usaha, mengingat piutang usaha adalah salah bentuk harta lancar perusahaan dan juga guna meminimalisir terjadinya kerugian akibat piutang tak tertagih. Dalam permasalahan ini dibutuhkan SOP (*System Operating Procedure*) yang memadahi, yaitu diantaranya adalah SOP penjualan kredit. Oleh karenanya, sangat dibutuhkan peranan internal auditor dalam supervise dan pengendalian piutang secara efisien. Kompetensi serta mutu auditor internal hendak mendorong dalam terciptanya pengedalian internal piutang usaha untuk lebih baik. Sehingga, dilakukannya penelitian ini bertujuan guna menelaah secara empiris peranan internal audit terhadap pengendalian piutang pada suatu entitas usaha.

* 1. **Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang penelitian, rumusan masalah pada penelitian ini ialah “Apakah peranan internal audit terhadap pengendalian piutang usaha pada CV. EKATUNGGAL cabang Sidoarjo ?”

* 1. **Tujuan Penelitian**

Penelitian ini memiliki tujuan untuk menganalisa serta membuktikan apakah terdapat peranan internal audit yang signifikan terhadap pengendalian piutang usaha pada CV. EKATUNGGAL cabang Sidoarjo.

1. **TINJAUAN PUSAKA**
   1. **Internal Audit**
      1. **Pengertian internal audit**

Menurut Institute of Internal Auditors (IIA) yang dikutip oleh Randal J. Elder, mark S. Beasley, Alvin A. Arens (2011 : 482) definisi internal audit merupakan aktivitas konsultasi serta *assurance* yang objektif serta independen, dirancang dengan tujuan guna meningkatkan nilai serta membenahi sistem operasi organisasi. Sedangkan definisi audit internal yang berdasarkan Yayasan Pendidikan Internal Audit (YPAI) 2015 merupakan aktivitas *assurance* serta konsultasi yang menambah nilai serta menaikkan operasi organisasi. Dari uraian beberapa definisi di atas, diperoleh sebuah kesimpulan internal audit dapat didefinisikan sebagai aktivitas evaluasi secara bebas, yang dipersiapkan pada organisasi guna menjadi suatu jasa menggunakan metode metode untuk menyelidiki serta memperhitungakn efektivitas unit lain yang memiliki m2anfaat memperbaii kinerja entitas perusahaan.

* + 1. **Tujuan internal audit**

Tujuan dari internal audit didefinisikan oleh Akmal (2006:5) sebagai pemeriksaan internal dengan fungsi menunjang organisasi untuk menggapai tujuannya dengan melakukan pendekatan secara sistematis, disiplin guna melakukan penilaian serta melakukan peningkatan efektifitas manajemen resiko, pengendalian serta proses yang bersih, jujur , serta baik. Menurut Sukirno Agoes (2004:222), dilakukannya internal audit oleh auditor bertujuan guna membantu direksi atau pimpinan suatu perusahaan maupun pihak manajemen untuk menuntaskan tanggungjawabnya dengan menghasilkan analisa, evaluasi, serta asumsi pada suatu aktivitas dalam pemeriksaan. Berdasarkan penjelasan-penjelasan tersebut, disimpulkan bahwa pelaksanaan internal audit memiliki tujuan untuk membantu tiap divisi atau anggota guna dapat melakukan tanggungjawab kerja secara efisien. Oleh karena itu, auditor internal hendak melakukan melaksanakan analisis, penilaian, serta memberikan saran-saran terkait dengan pemeriksaan yang dilakukannya.

* + 1. **Pengendalian Internal**

Menurut mulyadi (2001:163) definisi pengendalian internal ialah sebagai bentuk pengendalian internal yang terdiri dari struktur organisasi, metode serta langkah-langkah yang terkoordinasi guna melindungi kekayaan organisasi, melakukan pengecekan akurasi serta keandalan informasi akuntansi, mengoptimalkan efisiensi dan kepatuhan pada kebijaksanaan manajemen. Menurut AICPA (*American Institute Certified Public Accountany*) yang disadur oleh Zaki Baridwan (2000:3), pengendalian internal ialah struktur organisasi serta cara-cara dan fasilitas yang dikoordinasikan guna melindungi harta perusahaan dengan tujuan kebeneran serta ketelitian informasi akuntansi, memajukan eksistensi didalam operasi serta membantu menegakkan kepatuhan etrhadap kebijaksanaan menajemen yang sudah diresmikan. Bersumber pada kedua definisi diatas, bisa ditarik kesimpulan pengertian pengendalian internal ialah aktivitas yang mencakup pengujian serta pengorganisasian untuk tingkatkan efisiensi serta melindungi keamanan harta suatu perusahaan. Pengendalian internal menurut COSO *(Commite of Sponsoring Organization)* memiliki 5 (lima) komponen, yaitu :

1. Lingkungan pengendalian

Sumber daya manusia ialah komponen penting dalam suatu perusahaan.

Nilai-nilai etika, integritas, kompetensi, sistem manajement merupakan suatu cara managemen dalam melaksanakan tanggungjawab dan kewenangannya dalam mengkoordinasikan dan mengembangkan sumber daya manusia berdasarkan arahan dan ketentuan pihak manajemen dan direksi.

1. Evaluasi Resiko

Tujuan perusahaan ditetapkan berdasarkan perpaduan antaran aktivitas keuangan serta aktivitas lainnya, supaya tujuan tersebut dapat dioperasikan secara terkoordinasi, serta dapat meningkatkan kesadaran dan kepekaan dalam menghadapi resiko. Perusahaan pula harus membuat prosedur untuk menganalisa dan mengolah data mengenai resiko-resiko yang terkait.

1. Aktivitas Pengendalian

Aktivitas pengendalian ialah prosedur serta ketetapan yang berguna membantu menjamin kepatuhan terhadap arahan manajemen. Penentukan langkah dan kebijakan tindakan yang dibutuhkan saat menanggulangi resiko pada pencapaian tujuan perusahaan akan dipermudah dengan adanya aktivitas pengendalian.

1. Informasi dan Komunikasi

Informasi serta komunikasi merupakan penangkapan, pengidentifikasian, serta pertukaran informasi pada suatu waktu serta bentuk yang menunjang seseorang dalam melakukan aktivitas dan tanggung jawabnya.

1. Pemantauan atau Monitoring

Menentukan mutu kinerja pengendalian internal sepanjang waktu dapat dilakukan melalui proses pemantauan. Proses pemantauan meliputi operasi pengendalian yang tepat waktu, penentuan desain, serta penentuan tindakan koreksi yang tepat. Pemantauan merupakan proses aktivitas berlangsung yang dilaksanakan secara terus menerus, penilaian dengan terpisah, ataupun menggunakan kombinasi keduanya.

* 1. **Piutang**
     1. **Penge**n**rtian piutang**

Rusdi Akbar (2004:199) mendefinisikan piutang sebagai seluruh hak ataupun klaim perusahaan pada organisasi atau entitas lain guna mendapatkan sejumlah kas, benda, ataupun jasa dari masa yang lalu. Berdasarkan pendapat Sukrisno Agoes (2004:173), piutang usaha merupakan piutang yang bersumber dari penjualan jasa ataupun barang secara kredit. Berdasarkan uraian penjelasan definisi piutang diatas, bisa ditarik kesimpulan bahwa piutang merupakan salah satu bentuk harta lancar perusahaan, dimana timbulnya piutang tersebut dari transaksi penjualan jasa atau barang dari masa yang lalu pada aktivitas normal perusahaan.

* + 1. **Piutang Tak Tertagih**

Proses penagihan piutang tidak dapat dipastikan selalu berjalan lancar, dalam aktivitas perusahaan memungkinkan adanya piutang yang tidak dilunasi atau *bad debt*. Piutang yang tidak dilunasi tersebut dianggap sebagai piutang tidak tertagih yang merupakan bentuk kerugian bagi perusahaan. Piutang tak tertagih merupakan piutang konsumen pada suatu perusahaan ang belum pasti sanggup ditagih disebabkan karena beberapa faktor, diantaranya pelanggan menghilangkan diri ataupun sebab memang tidak sanggup buat membayar. Dengan terdapatnya piutang tidak tertagih, hingga perusahaan diharapkan tetapkan sesuatu kebijakan atas masalah piutang tak tertagih. Kenaikan jumlah piutang tak tertagih disebabkan oleh kenaikan volume penjualan yang besar, sehingga efek terbentuknya kemacetan atas kerugian pemasukan piutang tersebut (piutang tak tertagih) akan lebih besar serta nilai piutang yang terbayar akan menurun.

* + 1. **Prosedur Penagihan Piutang**

Setelah timbulnya piutang maka akan dilakukan penagihan kepada konsumen. Penagihan hendaknya dilaksanakan dengan bagian yang spesifik dipercaya untuk melaksanakan penagihan piutang, yang umumnya disebut kolektor. Menurut Indriyo dan Basri (2002:83) berikut proses penagihan piutang:

1. Bagian piutang menyiapkan catatan tagihan piutang jatuh tempo. Setelah itu catatan tersebut diserahkan kepada kolektor bersama kwitansi penjualan orisinil guna diserahkan pada konsumen ataupun pelanggan.
2. Kolektor menemui pihak pelanggan untuk melaksanakan proses penagihan piutang sesuai dengan catatan tagihan. Tiap konsumenyang telah melakukan pelunasan maka konsumen tersebut akan diberikan kwitansi penjualan asli disertai cap lunas.
3. Uang yang diperolah dari hasil penagihan kemudian diserahkan kepada bagian keuangan beserta catatan tagihan atau tanda terima tagihan.
4. Bagian keuangan menghitung uang tagihan apabila dibayar tunai atau cek bukti bayar (transfer/cek/giro), apabila telah sesuai dengan daftar tagihan maka daftar tagihan tersebut dibubuhkan cap sebagai bukti bagian keuangan telah menerima tagihan.
5. Selanjunya bagian penagihan akan menyerahkan catatan tagihan pada bagian piutang serta akunting. Penagihan piutang yang diterima dicatat pada buku pembantu, berikutnya bagian akuntansi melakukan pencatatan dalam buku keuangan serta pada buku besar.
   * 1. **Peranan internal audit terhadap pengendalian piutang usaha**

Salah satu bentuk pengendalian internal yang bisa dinilai oleh internal auditor ialah pengendalian terhadap piutang usaha. Internal audit berpengaruh untuk melindungi serta meningkatkan efektifitas pengendalian internal piutang usaha. Hal tersebut sejalan pada pendapat Tuanakotta (2001) dalam Annisa (2014:54), terkait fungsi internal audit pada penagihan piutang ialah untuk mengevaluasi, menyelidiki efektivitas serta kelayakan pengendalian internal atas piutang yang sudah ditetapkan. Dilaksanakannya pengendalian piutang usaha oleh internal audit ialah bertujuan untuk :

1. Memastikan keaslian piutang (*real*) serta tidak fiktif, tervalidasi ataupun guna memastikan para debitur dapat dipercaya (*bonafide*).
2. Memastikan baha piutang dapat ditagih (*collectible*).
3. Memastikan ketepatan penyajian serta pembagian secara terstruktur posisi piutang pada neraca.
4. Menentukan adanya kewajiban bersyarat (*contingent liabilites*) yang timbul karena pendiskontoan suatu wesel tagih (*notes receivable*).

Seiring meningkatnya nilai piutang, maka semakin meningkat jumlah resiko piutang yang tak tertagih. Timbulnya piutang tidak tertagih. Timbulnya piutang tak tertagih pada perusahaan membawa pengaruh untuk diperlukannya penanganan serius, dimana diharapkan mekanisme pencatatan piutang yang baik (Soemarsono, 2004). Selain itu dibutuhkan adanya perencanaan supervisi yang memadai serta efektif yang akan dilakukan auditor yang akan memungkinkan piutang dapat terlunasi sesuai jatuh temponya. Tujuan internal audit merupakan melaksanakan pengendalian atas piutang merupakan supaya piutang yang terdapat dapat dijamin validitasnya, kelengkapan dan dapat ditagihnya piutang. Terdapat 3 pengendalian umum yang bisa di ambil tindakan untuk mewujudkan pengendalian piutang.

1. Pemberian kebijaksanaan kredit serta syarat penjualan hendaknya tidak menjadi penghalang terhadap penjualan kepada konsumen yang memiliki keadaan sehat pada keuangannya, serta tidak juga memberikan kerugian besar karena dampak angsuran yang berlebihan terhadap piutang usaha.
2. Penagihan (*Collection*) jika telah memperoleh persetuan kredit, hendaknya proses bisnis dilakukan guna memperoleh pembayaran terhadap transaksi penjualan pada saat kegiatan wajar.
3. Penetapan serta penyelenggaraan penelitian kepada pelanggan, tata cara proses pemberian kredit serta penagihan sudah diadministrasikan secara baik atau dilakukan secara wajar, sehingga tetap menjaga adanya kegiatan pengendalian pada piutang.

Kerugian yang timbul atas piutang tak tertagih merupakan nilai harta lancar perusahaan yang segera bisa dijadikan uang, jumlahnya akan menurun sehingga mempengaruhi kemampuan perusahaan untuk membayar hutang jangka pendek sebagai menurun. Oleh karena itu, peranan internal auditor yang baik diperlukan buat melakukan pengendalian atas piutang buat mengawasi seluruh aktivitas yg terdapat pada pada perusahaan, sehingga dapat menghindari hal – hal yg tidak diinginkan, misalnya terjadinya kemacetan atas penagihan pada pelanggan yang nantinya akan menimbulkan kerugian bagi pihak perusahaan.

* 1. **Penelitian Terdahulu**

1. Liska, Suhardi M. Anwar, Salju

Penelitian yang berjudul “ Peranan Internal Audit Terhadap Perencanaan dan Pengendalian Piutang pada PT. Haji Kalla Cabang Palopo” pada tahun 2013, memiliki tujuan untuk mengobservasi guna mengetahui peran internal audit pada pengendalian piutang di PT. Haji Kalla Cabang Palopo. Pada penelitian tersebut menggunakan metode analisa perhitungan ratio perputaran piutang. Hasil penelitian menunjukkan perhitungan ratio perputaran piutang sebesar 1,62 untuk tahun 2010, dan sebesar 1,76 pada tahun 2011. Ratio tersebut mengartikan jumlah piutang pada tahun 2010, dalam periode perusahaan mampu mengkonversi piutang menjadi 1,62 kali, begitu pula pada tahun 2011 dapat dikonversi menjadi piutang sebanyak 1,76 kali. Pada penelitian ini juga menggunakan perhitungan rata-rata penerimaan piutang untuk menghitung tingkat efektifitas pengendalian piutang. Pada tahun 2010 didapat hasil rata-rata penerimaan piutang sebesar 225 hari, sedangakan pada tahun 2011 sebesar 207 hari, hasil tersebut menunjukkan bahwa semakin cepat rata-rata penerimaan piutang maka akan semakin efektif tingkat pengendalian piutangnya.

1. Yasni

Penelitian ini berjudul “Analisi Pengendalian Piutang dan Rata-Rata Piutang terhadap Perputaran Piutang Pada Perusahaan Daerah Air Minum Kota Makassar” yang dilakukan pada tahun 2016. Penelitian tersebut bertujuan guna membuktikan dan menganalisa pengaruh pengendalian piutang serta rata-rata piutang pada tingkat pengendalian piutang. Salah satu metode analisa pada penelitian tersebut adalah dengan perhitungan ratio penagiahan, diperoleh peningkatan atau semakin tinggi dari tahun 2011 hingga tahun 2015 yang artinya hasil perhitungan tersebut menunjukkan peningkatan karena piutang akan segera dapat menjadi kas dan diputar kembali untuk kegiatan usaha.

1. Lusiana Lumentut, Ventje Ilat, Sifrid S. Pangemanan

Penelitian yang berjudul “Analisis Pengaruh Peranan Internal Audit Terhadap Efektivitas Prosedur Penagihan Piutang Usaha Pada PT Adira Dinamika Multi Finance” pada tahun 2014. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui, menjelaskan serta menggambarkan bagaimana pengaruh peranan internal audit pada efektifitas penagihan piutang sesuai dengan prosedur. Hasil penelitian tersebut menghasilkan kesimpulan bahwa internal audit PT Adira Dinamika Multi Finance dikatakan sangat efektif dan memadai, hal tersebut didukung dengan hasil penelitian yang berdasarkan uji statistik *chi-square* sebesar 9,56, yang berarti menunjukkan adanya pengaruh yang sangat kuat oleh internal audit sebagai penunjang efektifnya metode penagihan piutang PT Adira Dinamika Multi Finance.

1. **METODE PENELITIAN**
   1. **Lokasi & Waktu Penelitian**

Penelitian ini dilakukan pada perusahaan CV. EKATUNGGAL Cabang Sidoarjo yang berlokasi Jl. Raya Ketimang KM 9 Wonoayu, Kabupaten Sidoarjo. Waktu penelitian ini dilaksanakan selama 3 (tiga) bulan, yaitu bulan Maret 2021 – Mei 2021.

* 1. **Jenis Penelitian**

Jenis penelitian ini bersifat studi kasus dan dengan menggunakan metode analisis deskriptif. Penelitian ini dilaksanakan dengan tujuan mendapat informasi berbagai kondisi di lapangan terkait pandangan terhadap pengendalian piutang usaha. Menurut Sujana dan Ibrahim (1989:85) penelitian deskriprif ialah penelitian yang memberikan deskripsi suatu gejala, kejadian, atau peristiwa yang terjadi pada saat sekarang. Penelitian deskriptif berfokus untuk memecahkan berbagai masalah praktis ketika penelitian sedang berlangsung.

* 1. **Jenis dan Sumber Data**

1. Jenis data

Penelian ini menggunakan 2 jenis data, yaitu :

1. Data kualitatif

Data kualitatif ialah catatan atau tulisan yang berasal dari berbagai sumber seperti jurnal, studi pustaka, serta informasi lainnya yang berkaitan dengan penelitian.

1. Data kuatitatif

Data kuatitatif ialah data yang didapat dari perusahaan berupa angka (numerik).

1. Sumber data
2. Data sekunder

Data sekunder diperoleh dari dokumen resmi serta berbagai catatan. Selain itu data sekunder dapat berasal dari data perudsahaan yang telah diolah dan dokumen lainnya yang berkaitan dengan aktivitas observasi.

* 1. **Metode Pengumpulan Data**

Pengumpulan data pada penelitian ini dilakukan dengan 2 metode, diantaranya :

* 1. Penelitian lapangan

Penelitian lapangan dilakukan langsung pada CV. EKATUNGGAL Cabang Sidoarjo sebagai objek penelitian, dengan tujuan memperoleh objek data primer yang bisa diperoleh melalui kegiatan observasi serta wawancara.

* 1. Studi Kepustakaan

Studi kepustakaan merupakan metode pengumpulan data yang dilaksanakan dengan membaca jurnal, buku, literatur, artikel atau referensi lain terkait dengan penelitian ini serta penelitian sebelumnya yang memiliki keterkaitan fokus penelitian dengan penelitian yang dilaksanakan.

* 1. **Metode Analisis Data**

Metode analisis data pada penelitian ini ialah metode analisis deskriptif kualitatif. Metode analisis ini ditunjukkan guna memperoleh informasi yang berupa berbagai tanggapan serta pandangan internal audir terhadap pengendalian piutang sesuai pada situasi lapangan. Analisis deskriptif kualitatif adalah metode yang mendefinisikan sera menafsirkan data sebanyak-banyaknya melalui pengamatan dibawah situasi penelitia pada saat itu, sehingga peneliti memperoleh ringgkasan serta gambaran yang lengkap dan nyata. Darsono dan Ansari (2005:81) dalam Olla Auryna (2009:69), rasio yang digunakan untuk menghitung perubahan utang dan waktu penagihan menggunakan metode berikut :

Ratio perputaran piutang menurut Sutrisno(2009:220), perputaran piutang merupakan ratio yang dapat menunjukkan tingkat efektivitas pengelolaan piutang usaha. Semakin cepat perputaran piutang maka juga semakin efektif pengelolaan dan pengendalian piutang pada suatu perusahaan.

1. **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**
   1. **Sejarah CV.EKA TUNGGAL**

CV. EKATUNGGAL merupakan perusahaan distributor material furniture khususnya material Spring bed dan Sofa yang didirikan pada tahun 1998 sebagai usaha perseorangan dan mulai beroperasi sebagai perusahaan CV. EKATUNGGAL pada tahun 1999, dan berlokasi di Bogor, Jawa Barat. Dari awal berdirinya, perusahaan memiliki komitmen untuk menjadi perusahaan perdagangan material Spring Bed dan Sofa skala nasional terlengkap dan menjadi pilihan utama customer. Melihat adanya potensi besar dalam mengembangkan usaha untuk semakin besar, CV. EKATUNGGAL telah membuka cabang di bebagai daerah di Indonesia yaitu diantaranya Sidoarjo (Jawa Timur), Semarang (Jawa Tengah), Makassar, dan Manado.

* 1. **Hasil Penelitian**

1. Data piutang CV. EKATUNGGAL Cabang Sidoarjo

Berikut data piutang yang penulis peroleh pada CV. EKATUNGGAL Cabang Sidoarjo pada tahun 2018-2019

Tabel 1

Saldo Piutang CV. EKATUNGGAL

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Keterangan | Tahun | |
| 2018 | 2019 |
| Saldo piutang awal | 9,639,802,779 | 16,366,901,148 |
| Saldo piutang akhir | 16,366,901,148 | 17,592,111,845 |

1. Analisis ratio piutang

Menilai pengendalian piutang berdasarkan putaran piutang

Rata-rata piutang tahun 2018

Rata-rata piutang tahun 2019

Tabel 2

Rata-rata Piutang CV. EKATUNGGAL

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Keterangan | Tahun | |
| 2018 | 2019 |
| Saldo piutang awal | 9,639,802,779 | 16,366,901,148 |
| Saldo piutang akhir | 16,366,901,148 | 17,592,111,845 |
| rata-rata piutang | 13,003,351,964 | 16,979,506,497 |

Perputaran piutang tahun 2018

Perputaran piutang tahun 2019

Tabel 3

Ratio Perputaran Piutang CV. EKATUNGGAL

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Keterangan | Tahun | |
| 2018 | 2019 |
| Total Penjualan Kredit | 17,507,305,650 | 24,311,017,605 |
| Rata-Rata Piutang | 13,003,351,964 | 16,979,506,497 |
| Ratio | 1.35 | 1.43 |

Menilai pengendalian piutang berdasarkan penerimaan piutang

Rata-rata penerimaan piutang tahun 2018

Rata-rata penerimaan piutang tahun 2019

Tabel 4

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Keterangan | Tahun | |
| 2018 | 2019 |
| 1 Tahun / 365 Hari | 365 | 365 |
| Ratio Perputaran Piutang | 1.35 | 1.43 |
| Rata-rata Penerimaan | 270 | 255 |

Ratio Rata-rata Penerimaan Piutang CV. EKATUNGGAL

* 1. **Pembahasan**

Dari hasil perhitungan nilai piutang pada CV. EKATUNGGAL, diperolah nilai ratio perputaran piutang sebesar 1,35 pada tahun 2018 dan 1,43 pada tahun 2019. Hasil ratio menghasilkan analisa bahwa nilai piutang pada tahun 2018, pada satu tahun perusahaan dapat mengkonversi piutang menjadi kas sebanyak 1,35 kali, sedangkan jumlah piutang tahun 2019 sebanyak 1,43 kali. Artinya, semakin cepat ratio piutang semakin baik pula kemampuan penagihan piutang yang dimiliki suatu perusahaan dan semakin baik tingkat efektifitasnya, hal tersebut sejalan dengan teori ratio perputaran piutang menurut Sutrisno(2009:220), bahwa ratio perputaran piutang menunjukkan tingkat efektifitas pengendalian piutang.

Berdasarkan ratio rata-rata penerimaan piutang, kita dapar menganalisa berapa hari jangka waktu piutang dapat dikonversi menjadi harta atau kas serta dapat ditagih. Berdasarkan pada hasil penelitian diperoleh rata - rata penerimaan piutang pada tahun 2018 adalah 270 hari, dan rata-rata penerimaan piutang pada tahun 2019 adalah 255 hari. Dapat ditarik kesimpulan bahwa pada tahun 2018 dan 2019 semakin cepat rata-rata penerimaan piutang, semakin cepat rata - rata penerimaan piutang maka akan semakin baik pngelolahan dan pengendalian piutang pada CV. EKATUNGGAL .

Berdasarkan hasil penelitian menggunakana perhitungan ratio piutang dan ratio rata-rata penerimaan piutang, internal audit dinilai memberikan peranan yang cukup penting dalam perencanaan serta pengendalian piutang dagang secara internal pada CV. EKATUNGGAL Cabang Sidoarjo. Hal tersebut karena adanya pelaksanaan internal audit yang dilaksanakan dengan efektif, sehingga mendorong penerimaan piutang usaha sebagai bentuk harta lancar diterima dalam waktu yang tepat oleh perusahaan. Adanya kompetensi internal auditor yang berkualitas, maka sistem internal audit akan terlaksana secara efektif dan memberikan peranan pada efektifitas pengendalian piutang.

1. **PENUTUP**
   1. **Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dari data yang diperoleh selama observasi terkait penelitian ini, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut bahwa internal audit memiliki peran terhadap efektifitas pengendalian piutang usaha pada CV. EKATUNGGAL. Auditor internal telah melaksanakan fungsi pengawasan secara objektif, dikarenakan internal audit merupakan bagian berdiri sendiri dan tidak terkait dengan unit kerja yang diaudit, tidak dibawah divisi lain sehingga memiliki independensi serta keleluasaan dalam melaksanakan tugasnya. Dari hasil perhitungan berdasarkan hasil observasi diperoleh nilai ratio sebesar 1,35 untuk tahun 2018 dan 1,43 untuk tahun 2019, dan untuk hasil perhitungan pada tahun 2018 adalah 270 hari, dan rata-rata penerimaan piutang untuk tahun 2019 adalah 255 hari, hasil tersebut menunjukkan bahwa pada tahun 2018 dan 2019 semakin cepat rata-rata penerimaan piutang. Kualitas piutang usaha pada CV. EKATUNGGAL membaik atau meningkat dari tahun 2018 pada tahun 2019, menunjukkan bahwa bagian Internal audit berperan secara efektif terhadap meningkatkan kualitas piutang usaha.

* 1. **Implikasi**

Hasil dan pembahasan penelitian ini memberikan gambaran mengenai tingkat keefektifan peranan internal pada pengendalian piutang di CV. EKATUNGGAL Sidoarjo dengan indikator perhitungan rata-rata penerimaan piutang pada tahun 2018-2019, dan dilihat dari unsur-unsur COSO *(Commite of Sponsoring Organization).* Penelitian ini juga turut mendukung dan sejalan dengan pendapat Tuanakotta (2001) dalam Annisa (2014:54), fungsi internal audit ialah menilai, dan menyelidiki pengendalian piutang usaha guna menjaga pengendalian internal piutang usaha. Peranan internal audit terdap pengendalian piutang usaha pada CV. EKATUNGGAL sudah sukup baik dan efektif, meskipun belum maksimal sehingga perbandingan atau selisih rata-rata penerimaan piutang antara 2018 dan 2019 tidak terlihat signifikan. Adapun bebrapa saran yang dapat diberikan penulis agar pengendalian piutang usaha pada CV. EKATUNGGAL lebih efektif dan mengalami peningkatan yang signifikan, ialah :

1. Hendaknya pengendalian internal yang sudah berjalan selama ini lebih ditingkatkan untuk meminimalkan adanya hambatan dari faktor internal maupun eksternal, yang memungkinkan terjadinya kecurangan dan kerugian. Hal tersebut dalam dilakukan dengan cara perbaikan atau pengkajian ualang terhadap SOP perusahaan.
2. Membuat perjanjian dengan pelanggan mengenai pelunasan piutang usaha untuk mencegah terjadinya keterlambatan pembayaran piutang sehingga dapat menurunkan pendapatan kas perusahaan. Perjanjian tersebut dapat berisi tentang syarat, limit kredit, dan perjanjian jatuh tempo piutang.
   1. **Keterbatasan Penelitian**

Selama penelitian di CV. EKATUNGGAL Cabang Sidoarjo, penulis mengalami beberapa kesulitan atau keterbatasan diantaranya akses laporan keuangan karena hanya boleh diakses oleh pihak management dan kepala accounting. Sehingga pada penelitian ini penulis hanya memiliki izin untuk mencantumkan saldo akhir piutang sebagai dasar data-data yang dibutuhkan dalam penelitian.

**DAFTAR PUSTAKA**

Agoes, Sukrisno, (2004), ***Bunga Rampai Auditing***, Salemba Empat, Jakarta.

Kasmir, (2003), ***Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya***, PT Raja Grafindo, Persada,

Jakarta.

Randal J. Elder, Mark S. Beasley, Alvin A. Arens dan Amir Abadi Yusuf (2011), ***Jasa***

***Audit Dan Issurance***, Salemba Empat, Jakarta.

Akmal, (2006), ***Pemeriksaan Intern***, Indeks, Indonesia.

Agus Indriyo, Gitusudarmo dan Basri. (2002), ***Manajemen Keuangan***, BPFE,

Yogyakarta.

Akbar. Rudi, (2004), ***Akuntansi Pengantar***, UPP YKPN, Yogyakarta.

Darsono dan Ashari, (2005), ***Pedoman Praktis Memahami Laporan Keuangan***, CV.

Andi Offset, Yogyakarta.

Randal J. Elder, Mark S. Beasley, Alvin A. Arens dan Amir Abadi Yusuf, (2011), ***Jasa***

***Audit Dan Issurance***, Salemba Empat, Jakarta.

Lumentut, Lusiana dkk, (2014), ***Analisis Pengaruh Peranan Internal Audit Terhadap***

***Efektivitas Prosedur Penagihan Piutang Usaha Pada Pt Adira Dinamika Multi***

***Finance***, Universitas Sam Ratulangi Manado, 9 (1), 212-223.

Liska dkk, (2013), ***Peranan Internal Audit Terhadap Perencanaan dan Pengendalian***

***Piutang pada PT. Hadji Kalla Cabang Palopo, STIE Muhammadiyah Palopo***,

3 (2), 273-278.

Yasni, (2016), ***Analisis Pengendalian Piutang dan Rata-Rata Piutang Terhadap***

***Perputaran Piutang pada Perusahaan Daerah Air Minum Kota Makassar***,

Universitas Negeri Makassar, 4 (2), 30-39.

# **IMPLEMENTASI ETIKA BISNIS DALAM PELAYANAN BIRO UMROH DAN HAJI (STUDI KASUS PADA PT.SAFARI GLOBAL PERKASA)**

## Syamsul Aman1, Rika Yuliastuti2

E-mail: rika.yuliastuti@stiemahardhika.ac.id  
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mahardhika Surabaya

***ABSTRACT***

*This article explains that ethical values are important values that are included as the spirit of business activities. This can be a distinct advantage for the company, and in the end it will be more attractive to grow consumer loyalty. This research is a research that is supported by qualitative and descriptive qualitative methods which aims to explain and describe how business ethics can provide the best service in carrying out the Hajj and Umrah pilgrimages as a very good way of working which is carried out by PT Safari global perkasa. In this study shows the values of business ethics applied by PT. Mighty Global Safari, The first is the values of honesty in every service provided to consumers. Second, humility serves the value of consumers in the form of appreciation and wisdom. Third, the value of keeping promises in serving Hajj and Umrah from what is explained and what has been written to consumers. Finally, the value of responsibility in each implementation in serving consumers.*

***Keywords:*** business ethics, hajj and umrah services

**Pendahuluan**

**Latar belakang penelitian**

Indonesia adalah salah satu negara dengan mayoritas penduduknya beragama islam, meskipun ada beberapa agama lain yang dianut oleh masyarakat Indonesia. Terdapat rukun iman dan rukun islam yang menjadi suatu pondasi hidup dan beragama bagi manusia yang beragama islam. Haji merupakan salah satu ibadah yang di wajibkan atas setiap muslim yang memiliki rezeki yang lebih atau bisa di katakan mampu, kaum muslimin. hendaknya setiap muslim wajib menunaikan ibadah haji sedikitnya sekali seumur hidupnya, seiring dengan kewajiban itu masyarakat muslim yang sudah mampu antusias untuk melaksanakan ibadaha haji. Dengan seiringnya waktu semakin tahun semakin bertambah jumlah jamaah haji di Indonesia, dan mengalami peningkatan yang sangat pesat yang mengakibatkan antrean untuk berangkat haji sangat panjang bahkan peserta haji harus rela menunggu bertahun-tahun agar dapat berangkat memenuhi ibadah haji.

Umroh menjadi suatu pilihan bagi masyarakat untuk mengatasi masalah antrean panjang tersebut, meski ada beberapa perbedaan haji dengan umroh. Namun ibadah umroh hanya memliki sedikit perbedaan dengan ibadah haji yaitu pada waktu dan tempat. Umroh juga dapat dikatakan sebagai wisata religi, karena umroh lebih bebas dalam pelaksanaannya dan terikat oleh ketentuan-ketentuan khusus. Peningkatan permintaan perjalanan umroh pun terjadi. Fenomena peningkatan ini terjadi pada awal tahun 2015 dan biro perjalanan dan travel mulai bermunculan dan jasanya sebagi penyelnggara perjalanan umroh. Sebagai contoh di Surabaya banyak biro perjalanan menyusun paket umroh untuk dijual dan bersaing menawarkan beberapa variasi pada komponen paketnya seperti akomodasi, transportasi, dan lain sebagainya. Terkait banyaknya biro perjalanan bermunculan, mereka bersaing untuk menawarkan berbagai macam paket umroh dengan harga miring atau lebih murah dari biasanya. Namun, perlu konsumen tau apakah hal tersebut berpengaruh terhadap pelayan atau tidak karena pelayanan merupakan hal terpenting dalam menawarkan produk jasa yaitu paket umroh kepada konsumen, jadi konsumen harus lebih selektif dalam memilih biro perjalanan umroh dan haji. Didalam pelayanan jasa pada biro perjalanan juga sangat membutuhkan suatu etika dalam berbisnis.

Etika bisnis adalah kegiatan bisnis yang di laksanakan dengan cara mencangkup seluruh aspek yang berkaitan dengan individu, perusahaan, dan masyarakat. Etika bisnis juga dapat berarti refleksi atau ide tentang moralitas dalam ekonomi dan bisnis yaitu tentang sifat baik,buruk,benar, atau salah mrupakan yang tidak pantas di lakukan seorang pembisnis atau pekerja. Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa etika bisnis merupakan suatu nilai tanggung jawab, jujur, rendah hati dan tepat janji didalam suatu perusahaan dibidang jasa, terutama biro perjalanan haji dan umroh.

Berdasarkan latar belakang maka penulis tertarik mengambil judul “Implementasi Etika Bisnis Dalam Pelayanan Biro Haji dan Umroh” penelitian dilakukan pada Pt. safari global karena perusahaan tersebut sudah berdiri sejak lama dan kosumen atau pelanggannya bisa dibilang sudah banyak.

**Rumusan masalah**

Bagaimana implementasi etika bisnis pada pt.safari global perkasa ?

**Tujuan penelitian**

Untuk mengetahui implementasi etika bisnis dan pelayanan pada pt.safari global perkasa

**Tinjauan Pustaka**

**Pengertian etika**

Etika berasal dari kata *ethikos* dalam Bahasa yunani, Jika dilihat dari serapan bahasa Yunani maka pengertian etika berasal dari kebiasaan. Sedangkan menurut Kamus Besar etika merupakan ilmu tentang apa yang baik dan apa yang buruk dan tentang hak dan kewajiban moral (moralitas).Ketika manusia mencerminkan unsur-unsur etika sebagai pendapat spontan, etika muncul. Perlunya refleksi dapat dirasakan karena sudut pandang moral mungkin berbeda dengan pandangan orang lain. Inilah sebabnya mengapa etika pada akhirnya diperlukan, yang tujuannya adalah untuk mengetahui apa yang harus dilakukan manusia. Sebagai bagian dari ilmu pengetahuan, objek etika adalah tingkah manusia. Tidak seperti ilmu-ilmu lain yang mempelajari tingkah manusia, sudut pandang etis adalah sudut pandang normatif yang Artinya etika dilihat dari perspektif kualitas perilaku manusia.

**Teori Etika Bisnis Untuk Perusahaan Jasa**

Etika bisnis sangat di butuhkan oleh pengusaha baru maupun pengusaha yang sudah lama terjun di dunia bisnis.

Teori etika yang di terapkan di perusahaan jasa ada 3 yaitu:

-memaksimalkan nilai perusahaan dengan cara meningkatkan prinsip keterbukaan,akuntabilitas, dapat di percaya,bertanggung jawab, dan adil agar perusahaan memiliki daya saing yang kuat dan baik secara nasional maupun internasional.

-mendorong agar manajemen perusahaan dalam membuat keputusan dan menjalankan suatu Tindakan di landasi dengan nilai moral yang tinggi dan kepatuhan terhadap peraturan undang-undang, serta menyadari akan adanya tanggung jawab social perusaahn terhadap norma-norma yang berlaku.

-mendorong pemasaran perusahaan secara professional,transparan dan efisien.

**Pengertian bisnis**

Bisnis adalah suatu organisasi atau sistem ekonomi di mana barang dan jasa dapat ditukar dengan bentuk lain atau bentuk mata uang. Setiap bisnis membutuhkan investasi dan pelanggan yang cukup banyak untuk menjual produknya dalam jumlah tertentu untuk mendapatkan keuntungan.

**Pengertian etika bisnis**

Etika bisnis adalah suatu pengetahuan mengenai tata cara yang baik dalam memgelolah bisnis dengan memperhatikan norma dan moralitas yang berlaku secara universal, ekonomi dan sosial.

Adapun istilah etika bisnis yang di tinjau dalam segi teoritis dapat di bedakan kedalam dua pengertian. Pertama yaitu kata etika berasal dari kata ethos yang dalam bentuk jamaknya (*ta etha)* yang berarti adat istiadat dan kebiasaan. dapat di simpulkan bahwa etika berkaitan dengan suatu kebiasaan hidup yang baik, baik terdapat pada diri sendiri atau pada orang lain maupun pada suatu kelompok atau masyarakat. Kedua, etika dapat di definisikan sebagai proses pengevaluasian dari Tindakan menurut nilai prinsip dan moral. Perusahaan sangat perlu memperbaiki standar yang sama untuk individu, perusahaan,dan memiliki tanggung jawab terhadap pelanggan, pegawai dan masyarakat.

**Pengertian pelayanan**

Pelayanan memiliki pengertian yang sangat luas tentang cara kerja dan tata cara kerja pelayanan yang kesemuanya itu untuk memuaskan konsumen, pegawai atau jasa yang terdidik dan memahami tanggung jawab pekerjaannya. oleh. Hingga berhasil, ia telah bekerja keras agar bisa melayani pelanggan dan mengutamakan mereka sebelum menyampaikan keinginannya. Selain itu, dalam proses pemberian pelayanan kepada konsumen sikap pelayanan yang ramah dan baik sangat diperlukan.

Untuk mencapai tingkat pelayanan yang baik, setiap karyawan harus memiliki keterampilan tertentu, antara lain berpenampilan menarik, menarik, ramah, siap melayani, tenang dalam melayani, tidak bangga dibutuhkan, dan menguasai tanggung jawab pekerjaannya. Baik itu tugas yang melibatkan departemen atau departemen lain, mereka dapat berkomunikasi dengan baik, memahami bahasa isyarat konsumen, dan memiliki kemampuan untuk menangani masalah konsumen secara profesional.

**Pelayanan prima**

Pelayanan prima merupakan tindakan yang dilakukan oleh individu atau organisasi untuk memuaskan pelanggan. Hal ini dapat dilakukan secara langsung untuk memberikan pelayanan kepada pelanggan (Kasmir 2006:1). Awalnya harapan pelanggan sangat sederhana, meskipun dalam pandangan mereka standar yang umumnya mereka berikan kepada banyak perusahaan lain sangat biasa, ternyata ada layanan tambahan yang tidak diharapkan oleh konsumen.

Pelayanan yang berkualitas adalah pelayanan dengan ciri kualitas (quality nice). Fitur berkualitas tinggi mencakup komunikasi yang mudah, cepat, dan akurat dari petugas layanan ke pelanggan.

Pelayanan prima adalah pelayanan terbaik yang diberikan perusahaan untuk memenuhi kebutuhan dan harapan pelanggan, baik pelanggan didalam perusahaan maupun diluar perusahaan dengan pelayanan dengan standar kualitas yang tinggi dan selalu mengikuti perkem bangan kebutuhan pelanggan (Daryanto, Setiabudi, Ismanto. 2014.)

**Pengertian haji dan umroh**

Pengertian haji secara etimologis berasal dari kata qasdhu yang berarti niat, maksud, dan bersengajah, sedangkan kata umroh berarti ziarah. Dan secara terminologis haji adalah niat yang bersengajah menuju baitullah dengan cara dan waktu yang telah di tentukan. Dan dapat di simpulkan bahwa keduanya adalah untuk melakukan kewajiban ziarah ke baitullah karena allah (QS. Al-Baqarah [2]: 196). Sedangkan menurut Bahasa umroh adalah bermakna ziarah, sedangkan umroh menurut syara’ menziarahi ka’bah dengan cara melakukan tawaf di sekelilingnya dan mencukur rambut dengan cara tertentu dan dapat dilaksanakan setiap waktu dan bersya’I antara shafa dan marwah ( Aziz dan Hawwas 2001:297).

Haji adalah ziarah Islam tahunan ke Mekah yang merupakan kewajiban bagi umat islam yang telah mampu. Semua orang dewasa harus melakukan setidaknya sekali dalam hidup mereka.dengan syarat Mereka mampu secara fisik dan finansial untuk bepergian dan dapat menghidupi keluarga mereka ketika mereka pergi. Oleh karena itu, haji berarti pergi ke Mekah untuk menerapkan hukum Syariah.

Secara etimologis haji berarti lari atau pergi. Sedangkan istilah haji dengan sengaja pergi ke tempat suci (Mekkah) untuk berhaji, melakukan tawaf, sa'i dan wukuf di Alafah, serta melaksanakan segala persyaratan haji pada waktu yang telah ditentukan dan berjalan dengan tertib. Meskipun umrah secara syari’ah sendiri berarti mengunjungi Baitullah atau (masjidil haram) tujuannya adalah untuk mendekatkan diri kepada Allah SWT dan bersengajah untuk memenuhi segala persyaratan pada waktu yang tidak ditentukan (seperti haji).

**Metode penelitian**

jenis penelitian dalam penelitian ini adalah bersifat deskriptif dengan menggunakan metode kualiatif , metode kualitatif adalah metode penelitian yang dapat digunakan untuk meneliti objek di bawah kondisi alam, dengan peneliti bertindak sebagai alat kunci, Sugiyono, (2019:18). Peneliti menggunakan metode kualitatif karena ingin mengetahui fenomena objek penelitian, seperti perilaku, motivasi, dan persepsi. Data yang digunakan dalam penelitian ini ialah data utama berupa wawancara langsung yang dilakukan oleh biro perjalanan haji dan umrah serta pemilik usaha pariwisata tentang perumusan strategi dan kebijakan pelayanan dan pemasaran, serta data tambahan hasil observasi dan pencatatan yang diberikan oleh penulis dalam bentuk berikut.

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah dengan cara pertama peneliti melakukan penelitian lapangan melalui wawancara, observasi dan pencatatan. Menurut Supriadi, (2020:169) wawancara adalah jenis pengumpulan data yang di lakukan dengan memakai Teknik melalui tatap muka dan tanya jawab secara langsung antara peneliti dengan sumber informasi atau informan. Informan dalam penelitian ini adalah komisaris, direktur, dan tenaga pemasaran. Observasi yang dilakukan peneliti adalah mengamati proses dimana data dapat dikumpulkan secara langsung dengan mengunjungi objek penelitian. Fokus memperhatikan etika Biro Haji dan Umrah dalam melayani konsumennya. Menurut Sugiyono (2019:314), penelitian kepustakaan melengkapi penggunaan metode observasi dan wawancara. Peneliti menggunakan metode dokumen untuk menemukan data riil yang terkumpul dalam dokumen biro perjalanan haji dan umroh. Tahap terakhir pengumpulan data adalah pengecekan data, yaitu dapat mengecek keabsahan data yang telah peneliti kumpulkan, dan memperkuat keabsahan data penelitian melalui triangulasi metode. Triangulasi adalah metode membandingkan data dan informasi dengan cara yang berbeda Fauzyiah, (2015:34). Triangulasi ini digunakan untuk menguji keaslian suatu informasi. Metode triangulasi perbandingan adalah membandingkan informasi yang diperoleh dengan menggunakan metode wawancara yang sama dengan metode observasi. Jika hasilnya menunjukkan hasil yang konsisten, maka metode pengumpulan data dapat dikatakan reliabel.

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini ialah penyederhanaan data, penarikan kesimpulan dan penyajian data. Reduksi data didefinisikan sebagai proses pemilihan, pemisahan, dan penyederhanaan data kasar dari catatan yang tercatat di lapangan. Data laporan yang diperoleh dari situs akan dijelaskan secara lengkap dan rinci. Penyajian data dilakukan dengan cara mendeskripsikan hasil wawancara, yang meliputi hasil wawancara berupa deskripsi teks naratif, disertai dengan dokumen, foto atau gambar sejenis untuk menarik kesimpulan. Akhirnya, peneliti menarik kesimpulan dari kategori yang berbeda, yaitu berdasarkan observasi dan wawancara, menggunakan kata-kata yang mudah dipahami untuk mengekstrak esensi dari hasil penelitian. Kemudian data tersebut dirangkum dan dianalisis melalui ground research.

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

Gambaran Umum Objek Penelitian

Berawal dari kepedulian terhadap anak yatim dan kaum dhuafa yang kurang mendapatkan pendidikan yang layak dan memadai, beberapa dosen dari Universitas Airlangga dan Universitas Islam Negeri Surabaya (IAIN Sunan Ampel) tergerak hatinya untuk mendirikan usaha yang profitnya di darmabaktikan untuk membiayai pendidikan anak yatim dan kaum dhuafa. Gagasan dan cita-cita yang mulia tersebut diikrarkan di depan Ka'bah (Baitullah) saat mereka menunaikan ibadah Haji. Akhirnya pada tahun 2008, gagasan dan cita-cita mulia tersebut oleh Bapak Muhammad Asfar selaku penggagas utama diwujudkan dalam bentuk konkrit berupa pendirian PT. Safari Global Perkasa yang bergerak dalam bidang pelayanan Umrah dan Haji Khusus dengan brand "Safari Umrah & Haji". Keuntungan perusahaan ini sepenuhnya diinfaqkan untuk Pondok Pesantren Idhotun Nasyi'in di Desa Sugihwaras, Kalitengah Lamongan Jawa Timur, sehingga dapat memberikan pendidikan gratis kepada para anak yatim dan kaum dhuafa, mulai dari sekolah Dasar, SMP dan SMA. Dalam perjalanannya Safari Umrah & Haji yang bermotokan "Umrah Sekaligus Bersedekah" mendapatkan kepercayaan dari masyarakat sehingga mulai tahun 2010 memberangkatkan jama'ah umrah dan haji khusus. Kepercayaan ini akan senantiasa dijaga dengan pelayanan terbaik bagi jama'ah umrah/haji khusus karena mereka adalah tamu-tamu Allah SWT, sekaligus menjaga komitmen perusahaan untuk mengentas kemiskinan berupa sumbangsih dalam pendidikan anak yatim dan kaum dhuafa.

Implementasi Etika Bisnis dalam pelayanan pada Pt. Safari Globlal perkasa

Dalam sebuah perusahaan pelanggan atau konsumen merupakan komponen penting dalam menentukan kemajuan perusahaan. Sebuah perusahaan yang ingin maju berharap konsumen untuk terus membeli barang atau jasanya dang ingin mempertahankan konsumennya tersebut. Didalam dunia usaha perusahaan akan memperhatikan sebuah konsep keunggulan kompetitif, hal ini dilakukan agar perusahaan dapat bersaing dan bertahan untuk menghasilkan laba yang signifikan. Pada perusahaan jasa, keunggulan kompetitifi dilakukan dengan bentuk pelayanan yang baik. Suatu pelayanan yang baik sangat penting bagi perusahaaan maupun konsumen dikarenakan dapat mempertahankan loyalitas konsumen untuk mengamankan masa depan bisnisnya.

Etika bisnis islam merupakan salah satu hal yang dapat digunakakn menjadi tolak ukur pelayanan dalam bertingkah kepada konsumen. Dari hasil pengamatan peneliti etika bisnis islam Pt. Safari Globlal Perkasa telah diterapkan oleh para karyawan dalam melayani konsumennya, diantaranya dengan melakukan beberapa hal yaitu:

1. Nilai kejujuran

Nilai kejujuran dapat diartikan bahwa setiap pelayan tidak dicampuri dengan kebohongan atau dilakukan dengan apa adanya.sikap kejujuran yang di terapkan oleh seluruh karyawan Ketika menjelaskan dan memasarkan paket-paket haji dan umroh, dan tidak melakukan kebohongan terhadap harga dalam penjualan paket perjalanan, karena semua yang disampaikan karyawan kepada pelanggan apa adanya sesuai pada brosur.

Kejujuran yang dilihat pada Pt. Safari Globlal Perkasa yaitu, pertama dilihat dari surat ijin penyelenggara haji khusus dan umroh yang artinya perusahaan ini bukan travel yang ingin membohongi masyarakat (bodong). Kedua dalam pembiayaan perusahaan ini menetapkan harga standart yang telah ditetapkan oleh kementrian agama republic Indonesia. Ketiga kejujuran dalam layanan yang di inginkan oleh pelanggan pada saat kesepakatan pada pembelian paket, seperti fasilitas, transportasi dan lain-lain.

1. Nilai kerendahan Hati

Dari hasil wawancara pnulus terhadap karyawan maupun direktur, nilai kerendahan hati dalam lingkungan perusahaan merupak sikap saling menolong. Sikap saling menolong ini dalam bentuk apresisasi perusahaan kepada jamaah pada saat di Indonesia maupun di arab Saudi dan menolong jamaah, baik berupa material maupun tenaga.

1. Nilai menepati janji

Menepati janji merupakan salah satu hal terpenting pagi perusahaan maupun jamaah. Nilai menpati janji Pt. Safari Globlal Perkasa mencakup pada kesepakatan antara direksi dengan konsumen dengan meliputi apa yang disampaikan perusahaan pada waktu manasik haji atau umroh dan realisasi hal yang tertulis pada brosur meliputi fasilitas-fasilitas yang didapatkan. Bagi Pt. Safari Globlal perkasa menepati janji merupakan hal yang wajib dilakukan karena dengan hal tersebut akan melahirkan kepuasan konsumen. Hal tersebut sesuai dengan apa yang diucapkan oleh direktur perusahaan “Jika kita dapat menepati janji kita, maka konsumen akan menanamkan rasa kepercayaannya kepada kita”.

Peneliti melakukan validitas atau cross check dengan mewanwancari konsumen Pt. Safari Global Perkasa, dan hasilnya sesuai dengan apa yang peneliti dapat pada saat wawancar kepada direktur perusahaan.

1. Nilai Tanggung Jawab

Dari hasil penelitian penulis menemukan suatu bentuk tanggung jawab apa Pt. Safari Global Perkasa terhadap konsumen. Menurut manajer perusahaan tanggung jawab merupakan suatu bentuk keterbuakaan, kejujuran, dan pelayan yang optimal kepada konsumen. Output tanggung jawab dalam suatu pelayanan ialah rasa nyaman dan aman yang timbul legalitas perusahaan. Pt Safari Global Perkasa telah memiliki surat izin penyelenggara haji khusus dan umroh. Pt. safari Global Perkasa sudah berdiri sejak tahun 2008, disini dapat dilihat bahwa perusahaan ini sangat amanah dalam memberikan pelayanan terhadap jamaahnya sehingga perusahaan dapat bertahan lama. Sikap tanggung jawab selalu diperhatikan pada perusahaan ini dikarenakan sikap tanggung jawab adalah hal penting didalam usaha atau bisnis. Dengan adanya tanggung jawab maka konsumen akan percaya pada perusahaan dan menumbuhkan loyalitas konsumen terhadapa perusahaan.

**KESIMPULAN DAN SARAN**

**Kesimpulan**

Dari hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa nilai yang di implementasikan pada Pt. Safari Global Perkasa adalah nilai kejujuran, nilai kerendahan hatoi, nilai menepati janji, dan nilai tanggung jawab. Terkait dengan pelayanan Pt. Safari Global Perkasa telah mengimplementasikan pelayanan sesuai dengan etika atau standar pelayanan yang baik.

**Saran**

Adapun beberapa saran dari penulis sebagai berikut : Pertama, peningkatan pelayanan etika bisnis perusahaan terus ditingkatkan, walaupun sudah tergolong baik. Kedua, mengapresiasi kepada jamaah haji dan umroh lebih ditingkatkan agar meningkatkan kepuasan jamaah dan menambah loyalitas konsumen.

**DAFTAR PUSTAKA**

Al-Qur’an al-Karim

Daryanto, Setiabudi Ismanto. 2014*. Konsumen dan pelayanan prima*. Gava media: Yogyakarta

Kasmir (2006). *Etika Customer Service. Jakarta.* PT. Raja Grafindo Persada

DepartemenAgamaIslam,PendidikanAgamaIslam,(Jakarta:DepartemenAgama,2001),Cet9.

Sugiono (2019), metode penelitian kuantitatif dan kualitatif dan R&D alafabeta

Supriadi, I. (2020)., Metode Riset Akuntansi. Deepublish.