

PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DALAM MENDUKUNG PENGAMBILAN KEPUTUSAN PENJUALAN PADA PT. BUMI JASA UTAMA CABANG BONE

Muh. Aldi Renaldi Safri^{1*}, M. Harisa Pawerangi², Syafridayani³

^{1,2,3}Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YAPI, Bone

E-mail: Muhammadaldiwtp@gmail.com^{1*}, Muh.harisa@gmail.com², Syafridayaniria@gmail.com³

ARTICLE INFO

Riwayat Artikel

Received: 17/01/2024

Revised: 15/02/2024

Accepted: 10/03/2024

Keywords: Sales Accounting
Information System; Decision Making

Kata Kunci: Sistem Informasi
Akuntansi Penjualan; Pengambilan
Keputusan

ABSTRACT

The purpose of this research is to find out the accounting information system, especially the sales accounting information system at PT Bumi Jasa Utama Bone Branch and to look at the accounting information system. The type of research used in this research is descriptive qualitative. The type of data used in this research is primary data and secondary data obtained from PT Bumi Jasa Utama Bone Branch. Data collection techniques were carried out using interview and documentation techniques. The research results show that: (1) The sales accounting information system at PT Bumi Jasa Utama Bone Branch is quite good, because it can present fairly clear information. And the data that is presented, or issued and received is input well, and the flow chart of the system also helps in the data processing process which can present fairly clear information and make work easier faster. However, there are problems with users of the sales accounting information system. (2) In terms of decision making carried out by managers, the accounting information system is very supportive in decision making. This can be seen from the information presented by the accounting information system which is quite clear, making it easier for managers to make decisions. This is because the system can provide information or data needed by decision makers to make a decision to achieve the company's goals.

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui sistem informasi akuntansi khususnya sistem informasi akuntansi penjualan pada PT Bumi Jasa Utama Cabang Bone dan untuk melihat sistem informasi akuntansi apakah sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan mendukung dalam pengambilan keputusan. Jenis penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah kualitatif bersifat deskriptif. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder yang diperoleh dari PT. Bumi Jasa Utama Cabang Bone. Teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan menggunakan teknik wawancara dan

dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa : (1) Sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Bumi Jasa Utama Cabang Bone sudah cukup baik, karena dapat menyajikan informasi yang cukup jelas. Dan data yang disajikan, atau dikeluarkan dan yang diterima diinput dengan bagus, dan alur bagan dari sistem tersebut juga membantu dalam proses pengolahan data yang dapat menyajikan informasi yang cukup jelas dan memudahkan pekerjaan agar lebih cepat. Namun mempunyai kendala pada pengguna sistem informasi akuntansi penjualan tersebut. (2) Dalam hal pengambilan keputusan yang dilakukan oleh manajer sistem informasi akuntansi sangat mendukung dalam pengambilan keputusan. Hal ini dapat dilihat dari informasi yang disajikan oleh sistem informasi akuntansi tersebut cukup jelas sehingga mempermudah manajer dalam mengambil keputusan. Hal ini dikarenakan sistem dapat memberikan informasi ataupun data yang dibutuhkan oleh pengambil keputusan untuk membuat suatu keputusan agar tercapainya tujuan dari perusahaan.

PENDAHULUAN

Sistem informasi merupakan suatu sistem yang melaksanakan pengumpulan data, mengontrol, dan mengelola data sehingga dihasilkan informasi yang dibutuhkan oleh pemakai dalam suatu tujuan atau untuk berbagai macam tujuan jika keputusan tidak membawa hasil maka dikatakan akuntansi tidak memadai dan tidak berkualitas. Informasi akuntansi dapat berfungsi sebagai perangsang untuk menyadari adanya masalah dengan cara penyajian penyimpanan kinerja sesungguhnya dengan sasaran yang ditetapkan dalam anggaran atau dengan memberitahukan kepada manajer bahwa mereka gagal dalam pencapaian keluaran atau sasaran laba yang telah ditetapkan lebih dahulu.

Pengambil keputusan sistem informasi akuntansi juga dapat digunakan untuk memberikan informasi yang berhubungan dengan laporan keuangan yang dapat digunakan untuk mengukur tingkat biaya dan berbagai tingkat pendapatan perusahaan, dan mengukur hasil kerja tiap unit yang telah diberi wewenang dan tanggung jawab. Sistem informasi akuntansi itu diukur dengan kemampuannya untuk menghasilkan tugas-tugas manajemen, namun tipe dan banyaknya informasi yang diperlukan oleh manajemen tidak sama untuk setiap perusahaan, yaitu tergantung pada sifat, jenis, dan luas usaha masing-masing perusahaan.

Agar setiap perusahaan melaksanakan seluruh aktivitas usahanya lebih mudah dan cepat maka manajemen memerlukan suatu informasi yang sangat terjamin kualitasnya sehingga dapat mendukung tujuan yang telah direncanakan oleh perusahaan tersebut. Sehingga informasi yang dibutuhkan perusahaan dapat terpenuhi dengan cepat dan terjamin keabsahannya. Dimana informasi yang sangat dibutuhkan oleh perusahaan dalam pengambilan keputusan sangat berhubungan dengan

sistem informasi akuntansi yaitu data keuangan yang ada didalam perusahaan baik data yang di dalam maupun yang diluar perusahaan selama hal tersebut berhubungan dengan perusahaan itu. Agar data tersebut dapat secara langsung digunakan oleh pihak manajemen yang bersangkutan maka data tersebut haruslah bersifat akurat sehingga dapat digunakannya suatu sistem informasi akuntansi yang sangat dapat membantu perkembangan didalam pengambilan keputusan di suatu perusahaan (Dian Eriana Nur Hidayah and Slamet Riyadi, 2023).

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

Informasi akuntansi mempunyai kemampuan untuk memperjelas masalah yang dihadapi oleh manajemen. Informasi yang dibutuhkan oleh manajemen dalam pengambilan keputusan berasal dari informasi intern dan ekstern. Dimana masing-masing informasi bisa berbentuk financial maupun non financial. Informasi yang dihasilkan digunakan untuk setiap kegiatan manajemen yang ada dalam perusahaan. Masing-masing tingkatan membutuhkan informasi yang berbeda.

Salah satu fungsi yang harus dilakukan pemimpin dalam upaya pencapaian tujuan adalah bagaimana pemimpin itu bisa mengambil keputusan dengan efektif. Dalam realitanya pengambilan keputusan bukanlah hal yang sederhana, sebab setiap pengambilan keputusan mengandung konsekuensi positif maupun negatif. Walaupun

demikian seorang pemimpin harus berani mengambil keputusan dari beberapa pilihan yang dihadapi.

Kemampuan seseorang untuk membuat suatu keputusan sangat dipengaruhi oleh beberapa wewenang yang diberikan kepadanya. Tetapi yang paling penting bukanlah banyak atau sedikitnya wewenang, melainkan apakah orang tersebut benar-benar dapat menggunakan wewenang yang telah diberikan kepadanya untuk membuat suatu keputusan yang terbaik. Prinsip ini perlu digaris bawahi karena kenyataan menunjukkan bahwa orang gagal membuat keputusan yang baik, tepat pada waktunya, meskipun ia memiliki cukup wewenang, karena ia dilumpuhkan oleh rasa takut bahwa ia akan melakukan kesalahan.

Semakin tinggi posisi seseorang, akan semakin besar kekuasaan yang akan diperoleh untuk membuat keputusan yang lebih besar dan lebih penting tanpa campurtangan pihak lain. Posisi yang lebih tinggi tersebut akan memberikan mereka kekuasaan yang diperlukan untuk membuat segala sesuatunya berlangsung seperti apa yang mereka inginkan. Setiap keputusan haruslah diikuti dengan pelaksanaan, dan orang yang membuat keputusan itulah yang pertama-tama bertanggung jawab.

Untuk mengembangkan kemampuan guna membuat keputusan-keputusan yang mantap, handal dan tepat pada waktunya, dibutuhkan beberapa bekal untuk melakukan hal itu (Murtopo, Dahlia and Angriani, 2023). Pertama, dibutuhkan kemampuan nalar atau pertimbangan yang matang agar setelah meneliti semua faktor yang berhubungan dengan suatu masalah dan segenap alternatif pemecahannya, mampu menetapkan suatu pemecahan terbaik yang dapat dilaksanakan dengan lancar dan juga dituntut untuk berwawasan jauh kedepan agar dapat mengantisipasi dan merencanakan aksi dan reaksi yang akan muncul akibat keputusan tersebut. Kedua, harus mempunyai waktu yang kuat yang diperlukan untuk membuat keputusan terbaik pada waktu yang tepat, dan mengumumkannya juga pada waktu dan tempat yang tepat sehingga diperoleh hasil-hasil sesuai yang diharapkan.

Tujuan terpenting seorang pimpinan salah satunya adalah menentukan yang terbaik bagi manajemen dan para karyawannya. Namun terkadang dalam mengambil keputusan, terkadang pimpinanpun menghadapi dilema dan seolah berada di persimpangan jalan. Apalagi jika pilihan yang ada membuat pimpinan harus mengorbankan kepentingan orang lain atau memberikan resiko yang akan merugikan manajemen. Terkadang keputusan sulit harus diambil demi terwujudnya cita-cita bersama. Adakalanya pimpinan mengambil

keputusan yang salah dan merugikan manajemen. Tetapi melakukan kesalahan dalam mengambil keputusan masih lebih baik daripada tidak melakukan tindakan apapun.

Kecepatan dan ketepatan seorang pemimpin dalam mengambil keputusan menjadi tolak ukur kompetensi dan kredibilitas yang dimilikinya. Jika pimpinan lamban dan ragu-ragu dalam bertindak, anak buah akan melihat pemimpin tersebut adalah pemimpin yang tidak berani mengambil resiko. Terbiasa cepat dalam pengambilan keputusan bukan pekerjaan mudah, butuh rasio yang jernih dan intuisi yang tajam agar bisa menghasilkan keputusan yang tepat. Menarik untuk dikaji bagaimana seorang pemimpin bisa mengambil keputusan dengan baik, dalam pengertian efektif, efisien, serta bermanfaat bagi kemajuan manajemen dalam rangka pencapaian tujuan yang diharapkan (Murtopo, Dahlia and Angriani, 2023).

PT. Bumi Jasa Utama adalah salah satu perusahaan yang bergerak dibidang Penjualan khususnya ice cream. Didalam proses pelaksanaan pekerjaan PT. Bumi Jasa Utama menggunakan berbagai cara. Sehingga di dalam proses pengambilan keputusan perusahaan memerlukan suatu sistem informasi akuntansi agar dapat memperlancar jalannya suatu perusahaan dalam mencapai suatu tujuannya. Seperti yang diketahui bahwa setiap perusahaan mempunyai cara yang berlainan dalam mengelola keuangannya. Ada berbagai metode yang digunakan agar laporan keuangan dapat dikerjakan semudah mungkin, dalam waktu yang singkat, dan yang paling penting mampu menampilkan data pelaporan keuangan perusahaan dengan detail dan akurat. Pada PT Bumi Jasa Utama Cabang Bone telah menerapkan komputerisasi *electronic sistem System Application and Product in data Processing (SAP)*. Yang mana *software* ini merupakan suatu perangkat manajemen dan IT untuk menunjang perusahaan dalam merencanakan dan merealisasikan kegiatan operasionalnya dengan lebih efektif terutama yang berkenaan dengan keuangan.

Kelebihan dari penerapan *software* SAP pada sistem perusahaan adalah dapat meningkatkan kecepatan dari proses bisnis yang berkaitan dengan peningkatan layanan pelanggan dan meningkatkan reaksi atau perubahan kondisi pasar. Akan tetapi penerapan *software* SAP pada PT Bumi Jasa Utama mengalami beberapa kendala dalam penerapan sebagaimana harusnya. Kendala yang sering dialami yaitu pada proses *Sales and Distribution*. Pada proses ini harusnya menunjang efektifitas kegiatan perusahaan yang berhubungan dengan proses pengelolaan pemesanan pelanggan, akan tetapi penerapannya sedikit mengalami keterlambatan

dimana pada saat konsumen ingin melakukan transaksi dengan mengirimkan *Purchase Order (PO)* kepada pihak perusahaan, harusnya setelah diterimanya pesanan langsung di proses. Tetapi terjadi kendala pada *Delevery Order (DO)* atau Surat Jalan yang tidak bisa dilaksanakan dihari yang sama dengan *Purchase Order (PO)* karena beberapa hal yaitu Terjadinya antrian pesanan yang telah dilakukan oleh konsumen yang lain sebelumnya, kendala dilapangan, seperti ketersediaan stock barang, ketersediaan kemasan, batas waktu penggunaan produk, pendistribusian barang, dan kendala lainnya, User/pengguna dari sistem tersebut dijalankan oleh satu orang, yang mengakibatkan kurang produktifnya kinerja dari user tersebut.

TINJAUAN PUSTAKA

1. Sistem Informasi Akuntansi

Sistem dapat didefinisikan dalam dua pendekatan. Kedua pendekatan itu adalah pendekatan yang menekankan pada prosedur dan komponen atau elemennya. Pendekatan yang lebih menekankan pada prosedur mendefinisikan sistem sebagai suatu jaringan kerja dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan, berkumpul bersama-sama untuk melakukan suatu kegiatan atau untuk menyelesaikan suatu sasaran yang tertentu. Pendekatan yang lebih menekankan pada komponen atau elemennya mendefinisikan sistem sebagai kumpulan dari elemen-elemen yang berinteraksi untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Sedangkan Sistem Informasi yaitu merupakan komponen-komponen dari subsistem yang saling berhubungan dan bekerja sama secara harmonis untuk mencapai satu tujuan yaitu mengolah data menjadi informasi (Rachmat *et al.*, 2023). Adapun Sistem Informasi Akuntansi adalah susunan berbagai dokumen, alat komunikasi, tenaga pelaksana, dan berbagai laporan yang di desain untuk mentransformasikan data keuangan menjadi informasi keuangan (Musari *et al.*, 2024).

Pengertian ini menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi itu dijalankan oleh sistem berupa aplikasi atau computer yang dijalankan oleh user berupa sumberdaya manusia yang mana hasil dari olahan data dijadikan sebagai informasi untuk suatu kepentingan perusahaan.

2. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Sistem informasi adalah suatu sistem di dalam suatu organisasi yang mempertemukan kebutuhan pengolahan transaksi harian, mendukung operasi, bersifat manajerial dan kegiatan strategi dari suatu organisasi dan menyediakan pihak luar tertentu dengan laporan-laporan yang diperlukan (Ihsanulfu'ad Suwandi, Zul Rachmat, 2023).

Informasi akuntansi manajemen dapat dihubungkan dengan objek informasi (produk, departemen, aktivitas), alternatif yang akan dipilih, dan wewenang manajer (Makisanti, Elim and Kalalo, 2022). Sistem penjualan digunakan untuk menangani transaksi penjualan barang atau jasa, baik secara kredit maupun tunai. Dalam transaksi penjualan kredit, jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. Dengan penjualan tunai, barang atau jasa baru diserahkan oleh bagian pengiriman kepada pembeli jika bagian kasir telah menerima uang dari pembeli. Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem penjualan tunai (Intining Tyas, Sodik and Anggarani, 2023), yaitu:

- a. Jurnal Penjualan
Jurnal penjualan digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat dan meringkas data penjualan.
- b. Jurnal Penerimaan Kas
Jurnal penerimaan kas digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat penerimaan kas dari penjualan.
- c. Jurnal Umum
Jurnal ini digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat harga pokok produk yang dijual.
- d. Kartu Persediaan
Kartu persediaan digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat berkurangnya harga pokok produk yang dijual dan mengawasi mutasi dan persediaan barang yang disimpan digudang.
- e. Kartu Gudang
Catatan ini digunakan untuk mencatat mutasi dan persediaan barang yang disimpan dalam gudang.

3. Sistem Pendukung Keputusan

Sistem pendukung keputusan (SPK) atau *Decision Support System (DSS)* merupakan sistem informasi interaktif yang menyediakan informasi, pemodelan, dan pemanipulasian data (Swastika, Prastiningtyas and Isyriyah, 2022). Sistem itu digunakan untuk membantu pengambilan keputusan dalam situasi yang semiterstruktur dan situasi yang tidak terstruktur, dimana tidak seorangpun tahu secara pasti bagaimana seharusnya keputusan dibuat.

SPK biasanya digunakan untuk mendukung solusi atas suatu masalah atau untuk mengevaluasi suatu peluang. SPK yang seperti itu disebut aplikasi SPK yang digunakan dalam pengambilan keputusan. Aplikasinya menggunakan CBIS (*Computer Based Information System*) yang fleksibel, interaktif, dan dapat diadaptasi, yang dikembangkan untuk mendukung solusi atas masalah manajemen spesifik yang tidak terstruktur. Aplikasi SPK menggunakan data, memberikan antarmuka pengguna yang

mudah, dan dapat menggabungkan pemikiran pengambil keputusan.

SPK lebih ditunjukan untuk mendukung manajemen dalam melakukan pekerjaan yang bersifat analisis dalam situasi yang kurang terstruktur. SPK tidak dimaksudkan untuk mengotomatiskan pengambilan keputusan, tetapi memberikan perangkat interaktif yang memungkinkan pengambilan keputusan untuk melakukan berbagai analisis menggunakan model-model yang tersedia. Tujuan dari SPK adalah :

- a. Membantu manajer dalam mengambil keputusan atas masalah semi-terstruktur.
- b. Memberikan dukungan atas pertimbangan manajer dan bukannya dimaksudkan untuk menggantikan fungsi manajer.
- c. Meningkatkan efektivitas keputusan yang diambil manajer lebih daripada perbaikan efisiensinya.
- d. Kecepatan komputasi.
- e. Peningkatan produktivitas.
- f. Dukungan kualitas.
- g. Berdaya saing.
- h. Mengatasi keterbatasan kognitif dalam pemrosesan dan penyimpanan.

4. Pengambilan Keputusan

Keputusan merupakan hasil pemecahan masalah yang harus dihadapi dengan tegas. Dalam Kamus Besar Ilmu Pengetahuan pengambilan keputusan (*Decision Making*) didefinisikan sebagai pemilihan keputusan atau kebijakan yang didasarkan atas kriteria tertentu (Mahanum, 2021). Proses ini meliputi dua alternatif atau lebih karena seandainya hanya terdapat satu alternatif tidak akan ada satu keputusan yang akan diambil.

Keputusan adalah hasil pemecahan masalah yang dihadapinya dengan tegas. Suatu keputusan merupakan jawaban yang pasti terhadap suatu pertanyaan. Keputusan harus dapat menjawab pertanyaan tentang apa yang dibicarakan dalam hubungannya dengan perencanaan. Keputusan dapat pula berupa tindakan terhadap pelaksanaan yang sangat menyimpang dari rencana semula.²¹ Pengambilan keputusan dapat dianggap sebagai suatu hasil atau keluaran dari proses mental kognitif yang membawa pada pemilihan suatu jalur tindakan di antara beberapa alternatif yang tersedia. Setiap proses pengambilan keputusan selalu menghasilkan satu pilihan final.

Pengambilan keputusan ialah memilih dua alternatif atau lebih untuk melakukan suatu tindakan tertentu baik secara pribadi maupun kelompok (Tri Susdarwono and Setiawan, 2020). Pengambilan keputusan merupakan usaha penciptaan kejadian-kejadian dan pembentukan masa depan (peristiwa-

peristiwa pada saat pemilihan dan sesudahnya).

Pengambilan merupakan salah satu bentuk perbuatan berfikir dan hasil dari suatu perbuatan itu disebut keputusan (Rayuri, 2020). Pengambilan keputusan dalam psikologi kognitif difokuskan kepada bagaimana seseorang mengambil keputusan. Dalam kajiannya, berbeda dengan pemecahan masalah yang mana ditandai dengan situasi dimana sebuah tujuan ditetapkan dengan jelas dan dimana pencapaian sebuah sasaran diuraikan menjadi sub tujuan, yang pada saatnya membantu menjelaskan tindakan yang harus dan kapan diambil. Pengambilan keputusan juga berbeda dengan penalaran, yang mana ditandai dengan sebuah proses oleh perpindahan seseorang dari apa yang telah mereka ketahui terhadap pengetahuan lebih lanjut.

Manager adalah sebagai pelaksana yang menyelesaikan urusan-urusan melalui orang lain. Mereka mengambil keputusan, mengalokasikan sumber daya dan mengarahkan kegiatan dari orang-orang dalam mencapai tujuan. Manager adalah orang-orang yang mengawasi kegiatan-kegiatan orang lain dan bertanggungjawab atas pencapaian tujuan organisasi. Pada organisasi tradisional, manajer sering dikelompokkan menjadi manajer puncak, manajer tingkat menengah, dan manajer lini pertama.

METODOLOGI PENELITIAN

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Penelitian ini dilakukan dengan cara menganalisa penerapan sistem informasi akuntansi penjualan dalam mendukung pengambilan keputusan pada PT. Bumi Jasa Utama Cabang Bone.

Dalam menganalisis data-data yang bersifat kualitatif tersebut penulis menggunakan teknik analisis data di lapangan Model Miles and Huberman yaitu sebagai berikut:

1. Reduksi Data

Data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak, untuk itu maka perlu dicatat secara teliti dan rinci. Seperti telah dikemukakan, makin lama peneliti kelapangan, maka jumlah data akan makin banyak, kompleks dan rumit. Untuk itu perlu segera dilakukan analisis data melalui reduksi data. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting dan membuang yang tidak perlu. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya dan mencarinya bila diperlukan. Jadi reduksi data ini merupakan suatu penyederhanaan data yang telah terkumpul

agar lebih mudah dipahami oleh peneliti.

2. Penyajian Data

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data. Penyajian data dalam penelitian kualitatif dapat dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan hubungan antar kategori dan sejenisnya. Dalam hal ini Miles and Huberman menyatakan "*The most frequent form of display data for qualitative research data in the past has been narrative text*". Yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif.

3. Kesimpulan

Langkah ke tiga dalam analisis data kualitatif menurut Miles and Huberman adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel. Penulis menyimpulkan data dengan kalimat yang sistematis, singkat dan jelas. Yakni dari pengumpulan dan penyajian data yang telah dilakukan maka penulis memaparkan dan menegaskan dalam bentuk kesimpulan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil

1. Hasil Wawancara

a. Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan PT. Bumi Jasa Utama Cabang Bone.

1) Bagaimana prosedur penjualan yang diterapkan pada sistem informasi akuntansi penjualan pada PT Bumi Jasa Utama Cabang Bone.?

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak A. Muh Firdaus mengatakan bahwa:

"Penerapan sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan pada PT Bumi Jasa Utama Cabang Bone. sangat penting. Karena dengan adanya Sistem tersebut pekerjaan yang dilakukan lebih fleksibel, sangat mendukung para karyawan dalam melaksanakan tugasnya. Sistem penjualan digunakan untuk menangani transaksi penjualan barang, baik secara kredit maupun secara tunai. Dalam transaksi penjualan kredit, jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa untuk

jangka waktu tertentu maka perusahaan memiliki piutang kepada *customer*. Dalam penjualan tunai, barang baru diserahkan oleh bagian pengiriman kepada pembeli jika bagian kasir telah menerima uang dari pembeli. Adapun prosedur dari penjualan PT Bumi Jasa Utama Cabang Bone. yaitu konsumen memilih barang atau memesan barang yang akan dibeli kepada bagian penjualan (*marketing*), setelah barang dipilih maka bagian penjualan akan mengeluarkan surat *Purchase Order* (PO), setelah itu diterbitkanlah surat *Delivery Order* (DO) untuk di *input* kepada admin dan bagian gudang. Setelah diterima oleh gudang dan barangnya telah disiapkan maka diproses faktur penjualan atau *Invoice* untuk pembayaran dilakukan oleh konsumen. Setelah diterima pembayaran oleh bagian keuangan maka dikeluarkan surat jalan untuk bagian gudang agar barang pesanan segera dikirimkan atau diantarkan kepada konsumen dengan surat jalan yang telah ditanda tangani"

2) Catatan atau Dokumen yang digunakan dalam proses penjualan yang diterapkan pada sistem informasi akuntansi penjualan? Di dalam kegiatan penjualan yang dilakukan perusahaan terdapat formulir yang terkait dalam prosedur penjualan PT Bumi Jasa Utama Cabang Bone, yaitu:

a) *Sales order/ purchase order*

Suatu formulir untuk mencatat pesanan barang yang diterima dari konsumen. *Purchase Order* (PO) adalah dokumen yang dibuat oleh pembeli untuk menunjukkan barang yang ingin mereka beli dari pihak penjual. *Purchase order* juga merupakan sebuah kontrak yang membentuk kesepakatan antara pembeli dan penjual mengenai barang yang ingin dibeli oleh pihak pembeli.

b) Faktur penjualan (*Invoice*)

Faktur/*invoice* merupakan dokumen yang digunakan sebagai bukti pembayaran dalam transaksi jual beli. Informasi yang ada di dalam faktur/*invoice* biasanya tergantung kebutuhan perusahaan.

c) *Delivery Order*

Order adalah dokumen yang berfungsi sebagai surat perintah penyerahan barang kepada pembawa surat tersebut, yang ditujukan kepada bagian yang menyimpan barang (Bagian gudang) milik perusahaan atau bagian gudang.

d) Surat jalan

Surat jalan digunakan untuk pengantar atas barang yang tercantum di dalamnya yang ditujukan kepada pembeli.

- b. Penerapan sistem informasi akuntansi penjualan dalam pengambilan keputusan yang dilakukan PT Bumi Jasa Utama Cabang Bone.

1) Bagaimana cara yang dilakukan PT Bumi Jasa Utama Cabang Bone dalam pencapaian target penjualan?

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Muh. Sugandi Gani :

Dari wawancara yang dilakukan penulis kepada Bapak Sugandi sebagai manager pemasaran yang dimana tingkatannya berada pada manajemen tingkat menengah mengatakan dalam hal pencapaian target penjualan maka diambil keputusan terprogram yang dikeluarkan". Teknik pemasaran *sales brief* yaitu program penjualan dengan memberikan potongan harga kepada pembeli. Potongan harga yang diberikan bervariasi. Ini merupakan keputusan yang diambil untuk mencapai target penjualan. Total penjualan perusahaan dapat dilihat pada tabel Indikator kinerja Khusus Sales dibawah ini :

Tabel 1. Target dan Realsasi KPI
PT Bumi Jasa Utama Cabang Bone.

KPI	Uo M	Target	Realsasi
Sales	Rp	168.642.219	178.052.837
NPC	%	20%	42%
OSA COTC	%	90%	90%
Occupancy Cabnet	%	100%	100%
SLA Order	%	100%	98.74%
Bad Debt Ratio	%	3.50%	2.80%
Realsasi OYAP	%	100%	100%
People Score	%	100%	100%

Sumber :laporan Target danRealisasi PT Bumi Jasa Utama 2023

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa pada bagian sales penjualan yang meningkat melebihi dari target yang diberikan yaitu target

168.642.219 dan pencapaian/Realisas 178.052.837 produksi bagus dan didukung juga cuaca yang bagus untuk para konsumen dalam mengkonsumsi es krim. Karena hal itu maka daya beli yang dilakukan konsumen lebih banyak dari biasanya.

B. Pembahasan

1. Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan PT Bumi Jasa Utama Cabang Bone.

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

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

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

Pentingnya peran dari sistem informasi sangat yaitu untuk kemajuan perusahaan. Dengan adanya dukungan dari sistem informasi

tepatnya pada sistem informasi akuntansi penjualan yang baik akan mempermudah perusahaan dalam kegiatan operasional atau transaksi yang membuat perusahaan memiliki keunggulan kompetitif dan mampu bersaing dengan perusahaan lain. Dalam penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada PT Bumi Jasa Utama Cabang Bone. sudah cukup baik. Dikatakan cukup baik dilihat dari *hardware* yang bagus, *software*nya yang sederhana dan mudah dipahami. Dan data yang disajikan, atau dikeluarkan dan yang diterima diinput dengan bagus, dan alur bagan dari sistem tersebut juga membantu dalam proses pengolahan data yang dapat menyajikan informasi yang cukup jelas dan memudahkan pekerjaan agar lebih cepat dalam pengerjaannya yang telah disesuaikan dengan standar yang diatur oleh perusahaan.

Akan tetapi karena sistem yang dijalankan perusahaan belum terlaksana secara maksimal. Terutama pada sumber daya manusianya yang masih terbatas pengetahuan dan pengalamannya. Dan sistem yang dijalankan oleh perusahaan harus dikembangkan agar penerapannya lebih efektif dan efisien.

2. Sistem informasi akuntansi penjualan dalam mendukung pengambilan keputusan yang dilakukan PT Bumi Jasa Utama Cabang Bone.

Dalam suatu organisasi/manajemen sangat berpengaruh terhadap pengambilan keputusan. Dari penelitian yang penulis lakukan pada PT Bumi Jasa Utama Cabang Bone. dapat dilihat bahwa perusahaan memiliki tingkatan manajemen, dan memiliki tugas umum seperti dibawah ini :



Gambar 1. Jabatan Dalam Tingkatan Manajemen

Gambar di atas menunjukkan jabatan pada setiap tingkatan manajemen yang ada pada PT Bumi Jasa Utama Cabang Bone.. Setiap lapisan manajemen ini menggunakan Sistem Informasi Akuntansi untuk mempermudah dan mempercepat pekerjaan dalam setiap kegiatan operasional dan transaksi yang terjadi.

Pada setiap tingkatan manajemen memiliki pimpinan atau jabatan seperti *supervisor*, manajer, sampai kepada direktur atau komisaris. pada setiap jabatan pasti akan diminta membuat suatu keputusan atau dihadapkan pada suatu masalah yang membuatnya harus mengambil suatu keputusan.

Pada manajemen tingkat menengah keputusan yang dilakukan atau diambil oleh manajer pemasaran yang akan selalu berada dalam suatu lingkungan yang kompleks dan penuh dengan ketidakpastian. Keputusan yang diambil menyangkut masalah :

1. Penetapan Harga
2. Produksi
3. Promosi
4. Kualitas Kemasan

Keputusan yang diambil tersebut tidak lepas dari pengaruh faktor lingkungan seperti demografi, perekonomian, persaingan, dan lainnya.

KESIMPULAN DAN SARAN

1. Sistem informasi akuntansi penjualan pada PT Bumi Jasa Utama Cabang Bone. sudah cukup baik. Dikatakan cukup baik dilihat dari *hardware* yang bagus, *software*nya yang sederhana dan mudah dipahami. Dan data yang disajikan, atau dikeluarkan dan yang diterima diinput dengan bagus, dan alur bagan dari sistem tersebut juga membantu dalam proses pengolahan data yang dapat menyajikan informasi yang cukup jelas dan memudahkan pekerjaan lebih cepat. Akan tetapi karena sistem yang dijalankan perusahaan belum terlaksana secara maksimal. Terutama pada sumber daya manusianya yang masih terbatas pengetahuan dan pengalamannya. Dan sistem yang dijalankan oleh perusahaan harus dikembangkan agar penerapannya lebih efektif dan efisien.
2. Dalam hal pengambilan keputusan yang dilakukan oleh manajer pemasaran, Sistem informasi akuntansi penjualan sangat membantu dalam proses pengambilan keputusan dikarenakan sistem memberikan informasi ataupun data yang dibutuhkan oleh pengambil keputusan untuk membuat suatu keputusan agar tercapainya tujuan dari perusahaan. Karena informasi yang disajikan oleh sistem tersebut cukup jelas sehingga mempermudah manajer pemasaran dalam mengambil keputusan. Tetapi tetap dalam hal mengambil keputusan seorang manajer pemasaran tetap berdiskusi dengan bawahan atau karyawan untuk memilih alternatif yang risikonya paling kecil. Dan sistem akuntansi penjualan sangat mendukung dalam hal

pengambilan keputusan.

Pertahanan Konsep Pohon Keputusan',
11(November), pp. 243–257.

DAFTAR PUSTAKA

- Dian Eriana Nur Hidayah and Slamet Riyadi (2023) 'Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Dan Akuntabilitas Dalam Pengelolaan Dana Bantuan Operasional Sekolah (Studi Kasus Di Smp Negeri 4 Kota Mojokerto)', *Jurnal Ekonomi Bisnis dan Akuntansi*, 3(2), pp. 221–226.
- Ihsanulfu'ad Suwandi, Zul Rachmat, W.S. (2023) 'Perancangan Sistem Informasi Inventaris Barang Di Smp Negeri 1 Tanasitolo Kabupaten Wajo', *Maret*, 1(1), p. 16. Available at: <https://ojs.amiklps.ac.id>.
- Intining Tyas, M., Sodik, M. and Anggarani, D. (2023) 'Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Internal pada PT. Jaya Makmur Abadi', *Journal of Innovation Research and Knowledge*, 3(2), pp. 297–306.
- Mahanum (2021) 'Pengambilan Keputusan Dan Perencanaan Kebijakan', *Pendidikan dan Ilmu Pendidikan*, 6(2), pp. 154–163.
- Makisanti, E.L., Elim, I. and Kalalo, M.Y.B. (2022) 'Evaluasi Peranan Informasi Akuntansi Manajemen dalam Pengambilan Keputusan Investasi Aktiva Tetap pada Hotel Gran Puri Manado', *Jurnal LPPM Bidang EkoSosBudKum (Ekonomi, Sosial, Budaya, daHukum)*, 5(2), pp. 773–782.
- Murtopo, A., Dahlia, D. and Angriani, R. (2023) 'Journal of Comprehensive Science Masalah Ilmiah Dan Aspek-Aspek Dalam', 3(1), pp. 12–24.
- Musari, K. et al. (2024) 'Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Siklus Penggajian Pegawai ASN dan Non ASN Dinas Perpustakaan Dan Kearsipan Kabupaten Jember', *Gudang Jurnal Multidisiplin Ilmu*, 2, pp. 261–267.
- Rachmat, Z. et al. (2023) 'Rancang Bangun Sistem Informasi Pengelolaan Data Penduduk berbasis Web pada Desa Palangiseng Kabupaten Soppeng', *Jurnal Minfo Polgan*, 12(1), pp. 1022–1031.
- Rayuri, I. (2020) 'Pengaruh Promosi terhadap Pengambilan Keputusan Siswa SMA dan SMK dalam memilih Universitas Islam Riau se-Kecamatan Bukit Raya Pekanbaru', (1), pp. 1–9.
- Swastika, T.T., Prastiningtyas, D.A. and Isyriyah, L. (2022) 'Sistem Penunjang Keputusan Pemilihan Perumahan Terbaik Menggunakan Metode TOPSIS Berbasis GIS', *J-Intech*, 10(2), pp. 82–89. Available at: <https://doi.org/10.32664/j-intech.v10i2.754>.
- Tri Susdarwono, E. and Setiawan, A. (2020) 'Penerapan Teori Keputusan dalam Model Pengambilan Keputusan terkait Masalah Ekonomi