

EVALUASI SISTEM INFORMASI AKUNTANSI FUNGSI PENJUALAN PADA KOPERASI UNIT DESA DAU KABUPATEN MALANG

 Oleh: Yeni Kusuma Dewi (04620221)

accounting

Dibuat: 2008-10-21 , dengan 3 file(s).

Keywords: Sistem Informasi Akuntansi, Fungsi Penjualan, Koperasi Unit Desa

Penelitian ini merupakan studi kasus pada Koperasi Unit Desa Dau dengan judul “ Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Fungsi Penjualan pada Koperasi Unit Desa Dau Kabupaten Malang “

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengevaluasi Sistem Informasi Akuntansi fungsi penjualan yang diterapkan oleh Koperasi Unit Desa Dau Kabupaten Malang apakah sudah berjalan efisien dan efektif. Hasil evaluasi diharapkan dapat membantu memberikan informasi bagaimana sistem informasi akuntansi yang ada, sehingga oleh manajemen dapat digunakan sebagai bahan masukan untuk mengambil kebijakan berkaitan dengan aktifitas penjualan. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik analisis data deskriptif, dengan tahapan sebagai berikut: (1) analisis terhadap input sistem informasi akuntansi penjualan yaitu berupa dokumen yang digunakan dalam penjualan tunai dan penjualan kredit. (2) Analisis terhadap proses sistem informasi akuntansi penjualan, meliputi : (a) fungsi yang terkait dengan penjualan tunai dan penjualan kredit; (b) sistem dan prosedur penjualan tunai dan penjualan kredit; (c) catatan akuntansi yang digunakan dalam penjualan tunai dan penjualan kredit. (3) Analisis terhadap output sistem informasi akuntansi penjualan, yaitu: laporan penjualan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa sudah ada pemisahan tugas antara fungsi penjualan, fungsi penerimaan kas, dan fungsi akuntansi pada penjualan tunai. Dalam penjualan kredit juga sudah ada pemisahan tugas antara fungsi penjualan, fungsi kas, fungsi kredit dan penagihan, serta fungsi akuntansi. Dokumen yang digunakan sudah mengandung internal check, karena telah menciptakan mekanisme saling uji. Tetapi pengadaan kuitansi yang digunakan dalam penjualan kredit merupakan pemborosan. Pada penjualan tunai, pengarsipan faktur penjualan lembar dua tidak ada otorisasi dari kasir. Terjadi penimbunan kas, karena tidak langsung disetor dan adanya kemungkinan bisa terjadi penggelapan kas. Pada prosedur penjualan tunai kasir tidak membubuhkan stempel lunas pada faktur penjualan setelah pembeli membayar. Ini bisa menyebabkan transaksi penjualan tunai tersebut tidak sah, karena tidak ada bukti bahwa pembeli sudah melunasi pembayaran barang.

Berdasarkan hasil analisis diatas, peneliti dapat memberikan saran kepada koperasi, yaitu: Faktur penjualan pada penjualan tunai sebelum diarsip sebaiknya diotorisasi dulu oleh kasir.

Meniadakan pengadaan kuitansi pada penjualan kredit, karena faktur sudah mewakili semuanya, sehingga menghemat pengadaan kuitansi. Lebih meningkatkan kegiatan inspeksi, terutama yang bersifat mendadak atas persediaan barang di gudang maupun di unit pakan ternak. Kasir membubuhkan stempel lunas pada faktur penjualan setelah pembeli melakukan pembayaran. Sebaiknya kas langsung disetor ke bank, koperasi bisa menyediakan dana kas kecil dan untuk transaksi dengan jumlah besar bisa menggunakan cek.

Kata Kunci : Sistem Informasi Akuntansi, Fungsi Penjualan, Koperasi Unit Desa

The research was case study at Village Unit Cooperation Dau titled “Evaluation of marketing function Accounting Information System at Village Unit Cooperation Dau Malang Residence” The research aimed to evaluated the marketing system Accounting Information System which applied by Village Unit Cooperation Dau Malang Residence. Whether it was efficient and effective or not. The evaluation hoped to give information about the existing Accounting Information System, so that the management could use it as consideration for policy related with marketing activity.

In this research, the writer used descriptive data analysis with phases : (1) analysis to the marketing Accounting Information System input, consisted of documents used in cash and credit sell; (2) analysis to the marketing Accounting Information System, consisted of : (a) function related with cash selling and credit selling; (b) system and procedure of cash selling and credit selling; (c) accounting note used in cash and credit selling; (3) analysis to marketing Accounting Information System, that was selling report.

The research showed that there were a separation between selling, cash revenue, and accounting function in cash selling. In credit selling there also separation between selling function, cash function, credit function and debt collector, also accounting function. Document used had internal check since it had created tested mechanism. But passbook existed for credit selling was redudancy. In cash selling, selling invoice had no authorization from the cashier. There was cash accumulation. In cash selling procedure, the cashier could not give paid sign to the selling invoice after the buyer paid. It could make the transaction illegal since there was no evidence that the buyer had paid the stock.

According to above analysis, the writer able to give suggestion to the Village Unit Cooperation. The selling invoice in cash selling should be authorized by cashier. It would erase the passbook in credit selling since the invoice had represented everything so that it would decrease passbook usage. There would be better to add inspection activities, especially sudden inspection to the stock and livestock unit. The cashier would give ”paid” sign to the selling invoice after the buyer paid. The cash should be give directly to the bank.

Keywords: Accounting Information System, marketing function, Village Unit Cooperation