

**PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI
PENJUALAN UNTUK PENGAMBILAN KEPUTUSAN
MANAJEMEN PEMASARAN
(CASE STUDY PADA PT. TRAKINDO UTAMA CABANG SURABAYA)**

ARTIKEL ILMIAH



Disusun Oleh:

FIRDAUS ARVIDIAN PURNOMO

2007310580

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PERBANAS

SURABAYA

2012

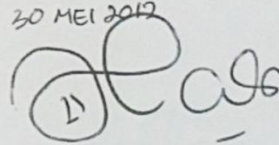
PENGESAHAN ARTIKEL ILMIAH

Nama : Firdaus Arvidian Purnomo
Tempat, Tanggal Lahir : Surabaya, 28 Oktober 1989
N.I.M : 2007310580
Jurusan : Akuntansi
Program Pendidikan : Strata 1
Konsentrasi : Sistem Informasi Akuntansi
Judul : Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Untuk
Pengambilan Keputusan Manajemen Pemasaran
(Case Study Pada PT. Trakindo Utama Cabang Surabaya)

Disetujui dan diterima baik oleh :

Dosen Pembimbing,

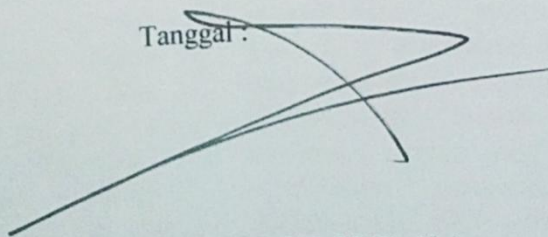
Tanggal : 30 MEI 2019



(Dr. Dra. Rovila El M., M.Si, Ak, CMA)

Ketua Jurusan Akuntansi,

Tanggal :



(Supriyati S.E., M.Si., Ak.)

**APPLYING OF ACCOUNTING INFORMATION SYSTEM OF SALES
FOR THE DECISION MAKING OF MANAGEMENT MARKETING
(CASE STUDY AT PT. TRAKINDO UTAMA BRANCH OF SURABAYA)**

Firdaus Arvidian Purnomo

STIE Perbanas Surabaya

Email: firdaus.arvidian@gmail.com

Jl. Nginden Semolo 34-36 Surabaya

ABSTRACT

The aim of research was to describe the information system of sales accounting for decision making of marketing management. The research located in PT. Trakindo utama branch of Surabaya, at which the main dealer the Caterpillar machine and engine was used as object. The analysis conducted in three steps, wich were to know why accounting information system importance for a business activities, to applying the accounting information system for decision making of marketing management at company, and the problems in applying accounting information system in PT. Trakindo Utama branch of Surabaya. The result indicate that accounting information system have an effect on any business activities in PT. Trakindo Utama branch of Surabaya. Because all operational network and business activity was controlled by accounting information system.

keywords : *information system, sales, marketing management, implementation.*

PENDAHULUAN

Seiring dengan perkembangan era globalisasi dan pesatnya kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi saat ini, mendorong munculnya banyak berdirinya industri-industri dan model bisnis baru yang berkompeten dan mampu bersaing dengan bisnis yang telah ada. Perusahaan-perusahaan menaruh perhatian sangat tinggi terhadap sistem informasi, dan rela mengeluarkan dana yang tak sedikit untuk memperoleh sistem yang benar-benar bagus dan tepat untuk perusahaan, sehingga mampu berkompetisi dengan perusahaan-perusahaan kompetitor dalam memenuhi kebutuhan pasar. Hal ini

tak lepas dari peranan sistem informasi akuntansi yang turut mendukung dan membantu dalam proses bisnis dari awal hingga akhir. Pengaplikasian sistem informasi akuntansi dalam suatu perusahaan akan membantu memberikan kemudahan bagi pihak manajemen baik manajer tingkat perencanaan strategik (*strategic planning*), manajer tingkat pengendalian manajemen (*management control*), hingga manajer tingkat pengendalian operasi (*operational control*) dalam pemanfaatan informasi-informasi yang akan digunakan dalam proses perencanaan strategi bisnis, pengambilan keputusan, proses

evaluasi, hingga kegiatan-kegiatan operasional perusahaan. Namun dilain pihak jika tidak diterapkan dengan baik dan tidak didukung dengan pengelolaan sistem informasi dan kualitas sumber daya manusia sebagai pelaku bisnis yang ada maka juga akan menimbulkan resiko pada perusahaan.

Sistem informasi akuntansi yang baik, adalah sistem yang mampu memberikan informasi secara tepat waktu, jelas, dan konsisten untuk menunjang pengambilan keputusan, kordinasi dan pengawasan dalam suatu bidang usaha, perusahaan, dan organisasi yang memuat dokumen bukti transaksi, alat-alat pencatatan, laporan dan prosedur yang digunakan perusahaan untuk mencatat transaksi-transaksi serta melaporkan hasilnya. Desain sistem informasi akuntansi haruslah sesuai dan dirancang untuk memenuhi standar-standar kebutuhan informasi perusahaan dan seimbang antara manfaat dan biaya untuk memperoleh informasi tersebut.

Demi meningkatnya profitabilitas, kepercayaan konsumen, dan hubungan kerja sama yang baik dengan pihak investor, pengembangan sistem organisasi perusahaan terus mengalami perombakan pada berbagai lini dengan tata kelola yang baik dan didukung dengan peningkatan kualitas informasi yang dibutuhkan oleh perusahaan. Kesuksesan sebuah perusahaan dalam mewujudkan tujuannya sangat dipengaruhi oleh kemampuan dalam mengidentifikasi kebutuhan setiap lini perusahaan dan memberikan pelayanan prima (*service excellent*) untuk pelanggan dengan lebih efisien dan efektif dari para kompetitor.

Tujuan yang ingin dicapai dari hasil penelitian ini adalah:

Untuk mengetahui seberapa pentingkah peranan sistem informasi akuntansi dalam suatu lingkungan perusahaan terutama pada PT. Trakindo Utama Cabang Surabaya, serta gaya dan penerapannya dalam budaya organisasional perusahaan. Dan untuk mengetahui, bagaimana proses dan pengimplementasian sistem informasi akuntansi khususnya pada bagian penjualan dalam menunjang pengambilan keputusan manajemen pemasaran pada PT. Trakindo Utama Cabang Surabaya.

Memberikan gambaran yang baik terhadap kendala-kendala yang menghambat pemanfaatan serta penerapan sistem informasi akuntansi penjualan bagi manajemen pemasaran PT. Trakindo Utama Cabang Surabaya.

LANDASAN TEORI

Sistem

Secara garis besar, sistem adalah suatu komponen yang saling memiliki keterkaitan dan saling mempengaruhi antar bagian dari berbagai prosedur yang ada, yang terkumpul dalam suatu organisasi untuk melakukan suatu kegiatan demi pencapaian tujuan bersama. Kata sistem sendiri berasal dari bahasa latin yaitu *systema* dan bahasa yunani yaitu *sustema* yang merupakan suatu kesatuan yang terdiri dari komponen atau bagian yang dihubungkan untuk mempermudah aliran informasi dan data.

Marchall Romney dan Steinbart (2006 : 2-3), mendefinisikan sistem adalah rangkaian dari dua atau lebih komponen-komponen yang saling

berhubungan yang berinteraksi untuk mencapai suatu tujuan. Sistem hampir selalu terdiri dari beberapa subsistem kecil yang masing-masing melakukan fungsi khusus yang penting untuk mendukung bagi sistem yang lebih besar, tempat mereka berada.

Menurut K.E. Kendall & J.E. Kendall (2009 : 523), sistem adalah serangkaian subsistem yang saling terkait dan tergantung satu sama lain, bekerja bersama-sama untuk mencapai tujuan dan sasaran yang sudah ditetapkan sebelumnya. Semua sistem memiliki input, proses, output, dan *feedback*.

Sistem terdiri dari bagian-bagian yang saling berinteraksi untuk mencapai tujuan tertentu, untuk mencapai tujuan tersebut sistem memiliki tiga unsur, yaitu masukan (input), proses (process), dan keluaran (output).

Informasi

Informasi merupakan bagian terpenting dalam perusahaan, karena informasi akan membantu perusahaan dalam beroperasi dan membantu dalam pengambilan keputusan sehari-hari. Menurut Romney dan Stainbert (2006 : 11), informasi adalah data yang telah diatur dan diproses untuk memberikan arti. Sedangkan menurut Zulkifli (1997 : 2), informasi adalah data yang sudah diolah, dibentuk, atau dimanipulasi sesuai dengan keperluan tertentu.

Informasi adalah data yang telah terorganisasi, dan telah memiliki kegunaan dan manfaat. (Krismiaji, 2005:15). Pada saat terjadi proses pengambilan keputusan, dibutuhkan informasi-informasi yang baik dan berkualitas. Informasi yang

berkualitas memiliki kriteria-kriteria sebagai berikut:

Relevan, maksudnya adalah bahwa informasi harus dapat membuat perbedaan untuk alternatif-alternatif pengambilan keputusan. akurat

Akurat, informasi yang akurat berkaitan dengan ketepatan dan kehandalan informasi tersebut sehingga informasi akan bebas dari kesalahan dan tidak menyesatkan bagi pemakai informasi.

Tepat waktu, ketepatan dalam penyampaian sebuah informasi sangatlah penting, karena informasi tersebut harus tersedia pada saat dibutuhkan karena berhubungan dengan rencana pengambilan keputusan atau suatu kebijakan.

Ringkas, informasi telah digolongkan dan disajikan dalam format yang mudah untuk digunakan oleh pemakai.

Jelas, informasi menunjukkan tingkat kemampuan bahwa informasi telah digolongkan dan disajikan dalam format yang tidak terlalu detail.

Dapat diukur, berhubungan dengan konsep pengukuran informasi, bahwa informasi yang dapat diukur akan menambah nilai guna informasi tersebut.

Konsisten, informasi dapat dibandingkan dengan informasi sejenis namun memiliki fungsi yang berbeda dan atau waktu yang berbeda.

Berdasar dari pengertian diatas, bahwa informasi merupakan keluaran (output) dari suatu proses pengolahan data yang tersusun dengan baik dan memiliki arti penting bagi penggunaannya.

Sistem Informasi

Menurut Romney, Stainbert, dan Cushing (1997 : 16), sistem

informasi adalah cara-cara yang diorganisasikan untuk mengumpulkan, memasukkan, mengolah, mengendalikan, dan melaporkan informasi sedemikian rupa sehingga sebuah organisasi dapat mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Selain untuk kepentingan pengambilan keputusan dan pengawasan, sistem informasi juga dapat membantu manajer dan karyawan menganalisis permasalahan, mengevaluasi, menjabarkan hal-hal yang kompleks, dan berinovasi. Sistem informasi merupakan dasar bagi jalannya bisnis saat ini. Di berbagai industri, kelangsungan hidup perusahaan sangatlah sulit tanpa adanya campur tangan dan penggunaan teknologi informasi secara luas. Sistem informasi menjadi penting dalam membantu jalannya perusahaan dalam perekonomian global. Pada saat ini, perusahaan-perusahaan menggunakan sistem informasi untuk mencapai tujuan utama organisasi, yaitu keunggulan operasional, inovasi produk, peningkatan pelayanan dan model bisnis, hubungan pelanggan dan pemasok, meningkatkan proses manajerial, keunggulan kompetitif perusahaan dan kelangsungan hidup perusahaan itu sendiri.

Komponen Sistem Informasi :

1. Tujuan. Sistem informasi dirancang untuk mencapai satu atau lebih tujuan yang memberikan arah bagi sistem tersebut secara keseluruhan.
2. Input. Data harus dikumpulkan dan dimasukkan sebagai input ke dalam sistem. Sebagian besar input berupa data

transaksi. Dalam perkembangannya, sebuah sistem informasi akuntansi tidak hanya mengolah data dan menghasilkan informasi keuangan saja, namun juga mengolah data dan menghasilkan informasi non keuangan. Oleh karena itu sebagian input adalah berupa data non keuangan.

3. Output. Informasi yang dihasilkan sebuah sistem disebut output. Output dari sebuah sistem yang dimasukkan kembali ke dalam sistem sebagai input disebut *feedback* (umpan balik). Output sebuah sistem informasi akuntansi biasanya berupa laporan keuangan dan laporan internal seperti daftar umur, piutang, anggaran, dan proyeksi arus kas.

4. Penyimpanan data. Data sering disimpan untuk dipakai lagi di masa mendatang. Data yang tersimpan harus diperbaharui (*update*) untuk menjaga keterbaruan data.

5. Processing. Data harus di proses untuk menghasilkan informasi dengan menggunakan komputer.

6. Instruksi dan Prosedur. Sistem informasi tidak dapat memproses data untuk menghasilkan informasi tanpa instruksi dan prosedur rinci, perangkat lunak (program) komputer dibuat untuk menginstruksikan komputer melakukan pengolahan data, instruksi dan prosedur untuk para pemakai komputer biasanya dirangkum dalam sebuah buku yang disebut buku pedoman prosedur.

7. Pemakai. Orang yang berinteraksi dengan sistem dan menggunakan informasi yang dihasilkan oleh sistem disebut dengan pemakai. Dalam perusahaan, pengertian pemakai termasuk

didalamnya adalah karyawan yang melaksanakan dan mencatat transaksi dan karyawan yang mengelola dan mengendalikan sistem.

8. Penggunaan dan Pengawasan. Informasi yang dihasilkan oleh sebuah sistem informasi harus akurat, bebas dari berbagai kesalahan dan terlindung dari akses secara tidak sah.

Akuntansi

Dalam buku *A Statement of Basic Accounting Theory* (ASOBAT) mendefinisikan bahwa akuntansi adalah “Proses mengidentifikasi, mengukur, dan menyampaikan informasi ekonomi sebagai bahan informasi dalam hal mempertimbangkan berbagai alternative dalam mengambil kesimpulan oleh para pemakainya. *American Institute of Certified Public Accounting* (AICPA) mendefinisikan bahwa “akuntansi adalah seni pencatatan, penggolongan, dan pengikhtisaran dengan cara tertentu dan dalam ukuran moneter, transaksi, dan kejadian-kejadian yang umumnya bersifat keuangan dan termasuk menafsirkan hasil-hasilnya”.

Sedangkan *Accounting Principle Board* (APB) *Statement No.4* mendefinisikan “akuntansi adalah kegiatan jasa”. Fungsinya adalah memberikan informasi kuantitatif, umumnya dalam ukuran uang, mengenai suatu badan ekonomi yang dimaksudkan untuk digunakan dalam pengambilan keputusan ekonomi sebagai dasar memilih diantara beberapa alternatif.

Fungsi akuntansi dimaksudkan untuk memberikan informasi kepada pihak-pihak yang berkepentingan sesuai dengan kebutuhan mereka.

Akuntansi pada hakikatnya merupakan suatu proses yang dapat menghasilkan informasi yang nantinya akan digunakan oleh manajer untuk menjalankan operasi perusahaan. Melalui akuntansi, informasi perusahaan dapat dikomunikasikan kepada berbagai pihak yang membutuhkan. Kegiatan akuntansi adalah kegiatan yang dimulai dari transaksi, pencatatan, pengikhtisaran, dan laporan akuntansi. Dengan demikian informasi yang dihasilkan oleh kegiatan proses akuntansi berguna dalam penilaian dan pengambilan keputusan-keputusan strategik oleh manajemen perusahaan.

Sistem Informasi Akuntansi

Sistem informasi akuntansi adalah suatu kumpulan informasi keuangan terstruktur yang mencakup kebutuhan-kebutuhan data sebagai dasar pengambilan suatu keputusan. Menurut Bodnar dan Hopwood (2001 : 1), sistem informasi akuntansi adalah kumpulan sumber daya, seperti manusia dan peralatan, yang diatur untuk mengubah data menjadi informasi. Informasi ini dikomunikasikan kepada beragam pengambil keputusan. Sistem informasi akuntansi mewujudkan perubahan ini secara manual atau terkomputerisasi. Sedangkan menurut krismiaji (2005 : 4), sistem informasi akuntansi adalah sebuah sistem yang memproses data dan transaksi guna menghasilkan informasi yang bermanfaat untuk merencanakan, mengendalikan, dan mengoperasikan bisnis.

Secara umum, sistem informasi akuntansi merupakan sekumpulan unsur yang berkaitan antara satu dengan yang lainnya sehingga

mampu memproses berbagai data transaksi yang dibutuhkan oleh berbagai pihak untuk mencapai tujuan tertentu yang mempengaruhi status keuangan organisasi. Pada penyusunannya, sistem informasi akuntansi harus mampu menyediakan informasi yang diperlukan dengan cepat dan tepat waktu serta dapat memenuhi kebutuhan pengguna, sistem informasi akuntansi juga harus dapat membantu menjaga keamanan harta milik perusahaan, dan dibuat dengan penekanan biaya sehingga penyusunan sistem relatif tidak mahal.

Sistem informasi akuntansi terbagi menjadi lima subsistem, yaitu:

1. Sistem pengeluaran (*expenditure system*). Adalah segala peristiwa yang berhubungan dengan usaha mendapatkan sumber-sumber ekonomis yang diperlukan oleh perusahaan.
2. Sistem pendapatan (*revenue system*). Adalah sistem informasi akuntansi yang berhubungan dengan penjualan barang atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan untuk konsumen dan mendapatkan pembayaran dari mereka.
3. Sistem produksi (*production system*). Adalah sistem informasi akuntansi yang berhubungan dengan proses mengumpulkan, menggunakan, dan merubah bentuk suatu sumber ekonomi.
4. Sistem manajemen sumber daya (*resources management system*). Adalah sistem informasi akuntansi yang meliputi berbagai hal yang berkenaan dengan manajemen dan pengendalian sumber daya.

5. Sistem buku besar dan laporan keuangan (*general ledger and financial accounting*). Adalah sistem informasi yang meliputi proses pengolahan bukti-bukti keuangan dan laporan keuangan yang mewakili status *financial* perusahaan.

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Sistem informasi akuntansi penjualan adalah sub sistem informasi yang mencakup berbagai kumpulan prosedur yang meliputi aktifitas pelaksanaan, pencatatan, perhitungan, pembuatan dokumen dan informasi penjualan untuk keperluan manajemen dan bagian-bagian yang berkepentingan akan informasi penjualan mulai dari penerimaan order penjualan sampai proses pencatatan tagihan atau piutang dagang. Sistem informasi akuntansi penjualan harus dapat memberikan informasi tentang hasil dari penjualan, baik itu penjualan langsung yaitu penjualan dengan mengambil barang dari *supplier* dan langsung didistribusikan pada *costumer*, penjualan barang yang telah tersedia di gudang. Maupun penjualan kombinasi yaitu penjualan dengan mengambil barang sebagian dari supplier dan sebagian dari persediaan yang ada di gudang baik secara tunai maupun penjualan secara kredit. Manfaat dari adanya sistem informasi akuntansi penjualan adalah memudahkan pihak manajemen untuk mengambil suatu keputusan mengenai volume penjualan per periode.

Sistem Sebagai Alat Perubahan

Sistem informasi merupakan sumber penggerak perubahan bisnis saat ini. Di berbagai industri, kelangsungan hidup perusahaan sangatlah sulit

tanpa adanya campur tangan dan penggunaan teknologi informasi secara luas. Sistem informasi menjadi penting dalam membantu jalannya perusahaan dalam perekonomian global. Pada saat ini, perusahaan-perusahaan menggunakan sistem informasi untuk mencapai tujuan utama organisasi, yaitu keunggulan operasional, inovasi produk, peningkatan pelayanan dan model bisnis, hubungan pelanggan dan pemasok, meningkatkan proses manajerial, keunggulan kompetitif perusahaan dan kelangsungan hidup perusahaan itu sendiri.

Sistem informasi mengandung tiga aktivitas dasar didalamnya, yaitu: aktivitas masukan (*input*), pemrosesan (*processing*), dan keluaran (*output*) (Djoko Sutono, 2007: 8). Tiga aktivitas dasar tersebut dibutuhkan organisasi satu perusahaan untuk mengambil keputusan, pengendalian operasional, analisis terhadap suatu permasalahan, dan menciptakan produk atau jasa yang baru.

Manajemen

Manajemen adalah seni dalam menyelesaikan pekerjaan melalui orang lain. definisi yang dikemukakan oleh Marg Parker Follet mengandung arti bahwa para manajer dalam pencapaian tujuan perusahaan tak lepas pula melalui campur tangan orang lain. Manajemen adalah proses kegiatan mengelola sumber daya manusia, material, dan metode berdasarkan fungsi-fungsi manajemen agar tujuan dapat tercapai secara efisien dan efektif (Zulkifli, 1997 : 1).

Kata manajemen berasal dari bahasa perancis yaitu *management* yang

berarti seni melaksanakan dan mengatur. Manajemen adalah sebuah proses perencanaan, pengorganisasian, kepemimpinan, dan pengendalian sumber daya untuk mencapai tujuan organisasi secara efektif dan efisien. Efektif berarti bahwa tujuan perusahaan dapat tercapai sesuai dengan perencanaan, dan efisien berarti bahwa tugas yang ada dapat dilaksanakan secara benar, terorganisir, dan sesuai dengan jadwal perencanaan.

Manajemen Pemasaran

Manajemen pemasaran merupakan aktivitas inti yang dilakukan perusahaan untuk mempertahankan kelangsungan perusahaannya, untuk berkembang, dan untuk memperoleh laba. Aktivitas pemasaran perusahaan harus memberikan kepuasan kepada konsumen jika menginginkan usahanya berjalan terus, atau konsumen mempunyai pandangan yang lebih baik terhadap perusahaan (Dharmesta & Handoko, 1982). Menurut Kotler, secara definisi manajemen pemasaran adalah penganalisaan, perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan program-program yang bertujuan menimbulkan pertukaran dengan pasar yang dituju dengan maksud untuk mencapai tujuan perusahaan.

Kualitas Informasi

Kualitas akan suatu informasi dikatakan bermanfaat dalam suatu pengambilan keputusan apabila informasi tersebut memiliki kualitas, kualitas tersebut tergantung pada tiga hal, yaitu keakuratan, tepat pada waktunya dan relevan.

Akurat, maksudnya adalah informasi harus bebas dari kesalahan-kesalahan dan tidak menyesatkan. Akurat juga berarti informasi harus jelas

mencerminkan maksud dan tujuannya. Informasi harus akurat dikarenakan dari sumber informasi sampai ke penerima informasi kemungkinan banyak terjadi gangguan (*noise*) yang dapat merubah atau merusak informasi tersebut.

Tepat pada waktunya, maksudnya adalah informasi yang datang pada penerima tidak boleh terlambat. Informasi yang telah lama atau basi tidak akan mempunyai nilai lagi. Karena informasi merupakan landasan di dalam pengambilan keputusan. Bila pengambilan keputusan terlambat, maka dapat berakibat fatal untuk organisasi. Akhir-akhir ini mahalnya nilai informasi dikarenakan kebutuhan akan cepatnya informasi tersebut didapat, sehingga diperlukan teknologi-teknologi mutakhir untuk mendapatkan, mengolah dan mengirimkannya kepada pihak-pihak terkait.

Relevan, berarti informasi tersebut mempunyai manfaat untuk pemakaiannya. Relevansi informasi untuk tiap-tiap orang satu dengan yang lainnya berbeda. Dikarenakan proporsi dari informasi itu sendiri yang harus tepat guna, dan tepat sasaran.

Gaya Organisasional Sebagai Sistem dalam Perusahaan

Menurut Kenneth. E. Kendall dan Julie E. Kendall, dari segi konsep adalah sebagai suatu sistem yang dirancang untuk mencapai sasaran dan tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya melalui orang-orang dan sumber daya-sumber daya yang mereka gunakan. Arti konsep organisasi sebagai sistem yang kompleks itu sendiri adalah dimana

prinsip-prinsip sistem tersebut memungkinkan pandangan kedalam mengenai bagaimana organisasi tersebut bekerja.

Pengendalian Internal

Definisi pengendalian internal menurut *Comite On Auditing Procedures of American Institute of serfied Public Accountants (AICPA)* adalah "Sistem pengendalian internal meliputi struktur organisasi, semua metode dan ketentuan-ketentuan yang terkoordinasi yang dianut dalam perusahaan untuk melindungi harta kekayaan, memeriksa penelitian dan seberapa jauh meningkatkan efisiensi usaha dan mendorong ditaatinya kebijakan perusahaan yang telah ditetapkan".

Pengendalian internal mempunyai beberapa elemen pokok yang akan mendukung keluasan desain sistem tersebut. Elemen-elemen pokok dari sistem pengendalian intern adalah:

- Struktur organisasi yang memisahkan wewenang dan tanggung jawab secara jelas.
- Adanya tingkatan otoritas dan prosedur pencatatan transaksi yang memadai.
- Praktek yang sehat.
- Personal yang memiliki kualifikasi sesuai dengan tanggung jawab dan jujur.

Fungsi Dasar SIA dalam Siklus Pendapatan

Siklus pendapatan secara garis besar adalah suatu rangkaian aktivitas bisnis dan kegiatan pemrosesan informasi yang terjadi berulang-ulang dan terus menerus dengan menyediakan barang dan jasa ke para pelanggan dan menagih kas sebagai

pembayaran atas penjualan-penjualan tersebut.

Menurut Romney dan Steinbart, terdapat tiga fungsi dasar SIA dalam siklus pendapatan, yaitu: mendapatkan dan memproses data mengenai berbagai aktivitas bisnis, menyimpan dan mengukur data tersebut untuk mendukung pengambilan keputusan, dan memberikan pengawasan untuk memastikan keandalan data serta menjaga sumber daya organisasi. Tujuan utama yang ingin dicapai oleh perusahaan dalam pelaksanaan siklus pendapatan adalah:

1. Mencatat permintaan penjualan secara tepat dan akurat.
2. Mengirim pesanan barang atau jasa dengan tepat waktu sesuai dengan perjanjian.
3. Melakukan penagihan kepada pelanggan.
4. Mencatat dan mengklasifikasikan penerimaan kas.
5. Membukukan penjualan dan penerimaan kas.
6. Pengamanan barang sampai dengan dilakukannya pengiriman kepada pelanggan.
7. Pengamanan kas sampai dilakukannya penyetoran barang.

Tujuan utama dari siklus pendapatan ini adalah untuk menyediakan produk yang tepat dengan sasaran yang tepat dan waktu yang tepat dan harga yang sesuai.

METODE PENELITIAN

Rancangan Penelitian

Rancangan penelitian yang digunakan bersifat *eksploratif* dimana tujuan penelitian ini memberikan penjelasan mengenai konsep atau pola yang digunakan dalam penelitian. Peneliti akan

mengajukan pertanyaan-pertanyaan untuk menggali informasi lebih jauh. Sifat dari penelitian ini adalah kreatif, fleksibel, terbuka, dan semua sumber dianggap penting sebagai sumber informasi

Berdasarkan karakteristik permasalahan, jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan studi kasus, dimana studi kasus adalah penelitian yang menjabarkan tentang subjek kasus penelitian yang berkenaan dengan suatu spesifik atau khas dari keseluruhan personalitas yang direkam secara sistematis dengan sumber bukti seperti dokumentasi, rekaman, arsip, wawancara, dan observasi langsung oleh peneliti. Dimana Objek pada penelitian ini adalah PT. Trakindo Utama Cabang Surabaya yang telah menerapkan sistem informasi akuntansi sebagai landasan perusahaan dalam melakukan aktifitas bisnisnya, serta sejauh mana penerapan akan sistem informasi akuntansi tersebut digunakan, dan bagaimana peran karyawan dan manajer menyikapi hal tersebut. Terdapat lima komponen desain penelitian yang sangat penting untuk studi kasus (Robert K. Yin, 2009:01) yaitu:

Proposisi

Pernyataan tentang hubungan dalam penelitian ini:

1. Sejauh manakah sistem informasi akuntansi telah digunakan pada perusahaan?
2. Data dari bagian mana saja yang dapat dijadikan acuan dalam pengambilan keputusan manajemen pemasaran?
3. Apakah data-data yang diperoleh diterima langsung melalui proses komputerisasi?

4. Data-data apa sajakah yang digunakan dari bagian penjualan yang berguna bagi penunjang keputusan manajemen?
5. Apakah informasi yang diperoleh akan langsung mempengaruhi keputusan bagi manajemen perusahaan?
6. Apakah keputusan yang telah ditetapkan akan bersifat fleksibel bila diluar prediksi dan rencana yang telah disepakati?
7. Berapa lamakah proses pengambilan keputusan yang dimulai dari penerimaan informasi, pemilihan alternative, hingga menghasilkan keputusan akhir?
8. Dalam proses kelangsungan perusahaan, Apakah keputusan dapat diambil tanpa melalui rapat direksi jika terjadi hal yang bersifat mendesak dan penting?
9. Apakah terjadi kendala dalam proses penerapan sistem informasi penjualan.
10. Apakah terdapat informasi-informasi yang tidak berguna dalam praktek manajemen dalam pengambilan keputusan?

Unit Analisis

Unit analisis merupakan komponen yang berkaitan dengan masalah dalam penelitian, dan objek dasar yang akan diteliti lebih lanjut untuk memperoleh informasi terkait yang diinginkan. Sesuai dengan judul penelitian ini yaitu "Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan untuk Pengambilan Keputusan Manajemen Pemasaran", maka unit dari analisis penelitian ini adalah penggunaan dan proses sistem informasi akuntansi penjualan bagi manajer pemasaran oleh bagian akuntansi, dan manajer bagian pemasaran selaku pengguna

informasi akuntansi dan sebagai pengambil keputusan manajemen pemasaran.

Keterkaitan dengan proposisi

Keterkaitan dengan proposisi pada penelitian Berdasarkan dari hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi yang dilakukan peneliti mengenai penerapan sistem informasi akuntansi penjualan yang digunakan perusahaan dalam pengambilan keputusan manajemen pemasaran dengan mengevaluasi antara konsep dengan keadaan di lapangan.

Kriteria interpretasi dan temuan peneliti

Kriteria digunakan untuk melihat penerapan sistem informasi akuntansi penjualan perusahaan, tahap ini dilakukan untuk mengetahui apakah sistem informasi akuntansi telah berjalan dengan semestinya dan dapat dimanfaatkan semaksimal mungkin sesuai dengan fungsinya. Dengan demikian, dalam pelaksanaannya terdapat keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan hasil dari efektivitas penerapan sistem informasi.

Metode Pengumpulan Data

Yaitu teknik mengumpulkan data dengan cara mengadakan pengamatan di lapangan, tanpa menggunakan alat standar lain untuk keperluan tersebut. Metode pengumpulan data yang digunakan peneliti adalah observasi secara langsung, yaitu observasi yang dilakukan peneliti secara langsung kepada bagian *sales manager* dan bagian *finance* sebagai pengguna dan pelaku pemrosesan data dan laporan yang kemudian akan di informasikan kedalam sistem informasi akuntansi.

Metode Wawancara

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode wawancara mendalam. Wawancara mendalam secara umum adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dengan informan atau orang yang diwawancarai, dengan atau tanpa menggunakan pedoman wawancara.

Wawancara adalah bentuk komunikasi dua arah yang melibatkan dua orang atau lebih dengan melakukan tanya jawab berdasarkan tujuan tertentu. Peneliti melakukan tanya jawab secara tatap muka langsung dengan narasumber dengan mengajukan beberapa pertanyaan sebagai alat panduan wawancara.

Dokumentasi

Yaitu dengan cara mengadakan pencatatan segala informasi yang dapat digunakan sebagai penunjang dalam penelitian yang dilakukan serta sebagai alat penunjang untuk sumber solusi yang diberikan.

Dokumen memainkan peran yang sangat penting dalam pengumpulan data studi kasus. Penelusuran yang sistematis terhadap dokumen yang relevan karenanya penting sekali bagi rencana pengumpulan data (Robert K. Yin. 2009 : 105).

Deskripsi Objek Penelitian

PT. Trakindo Utama didirikan pada 23 Desember 1970 oleh A.H.K Hamami, kemudian Pada tanggal 13 April 1971 PT. Trakindo Utama resmi menjadi agen tunggal Caterpillar di Indonesia dan sekarang telah memiliki lebih dari 50 cabang di seluruh Indonesia dari Sumatera hingga ke Papua termasuk di Surabaya. Trakindo berniat untuk

menjadi “The Customer Services Company” sebagai penyedia jasa peralatan Caterpillar dengan kualitas kelas dunia. Untuk mencapai tujuan tersebut, Trakindo senantiasa bekerja keras untuk menjadi mitra terpercaya yang mampu memberikan manfaat nyata bagi usaha pelanggan. Tujuan utama Trakindo adalah untuk mencapai pertumbuhan dan profitabilitas usaha yang konsisten

Core Values

Dalam usahanya untuk memenuhi tuntutan sebagai perusahaan yang memberikan layanan berstandar kelas dunia, Trakindo menerapkan enam nilai inti (*Core Values*) sebagai landasan budaya organisasional perusahaan, yaitu:

Ethical. Selalu berpegang teguh pada standar etika bisnis yang tinggi dalam setiap aktivitas.

World Class. Konsistensi dalam mencapai standar kelas dunia, serta memperkenalkan dan membawa standar praktek dan talenta internasional ke Indonesia.

Demanding. Terus-menerus menerapkan standar internal yang tinggi dalam setiap aktivitas usaha sehingga memotivasi karyawan untuk berupaya keras dalam memberikan kepuasan kepada *stakeholder* utama.

Proactive. Senantiasa mengupayakan peningkatan operasional sesempurna mungkin melalui penerapan filosofi dan metodologi 6sigma.

Respectful. Membangun hubungan berdasarkan prinsip saling menghormati diantara sesama rekan kerja, pelanggan, principal, dan masyarakat industri.

Employee Development. Senantiasa mencari peluang bagi peningkatan

keterampilan dan kemajuan karir karyawan.

Strategic Thrust

Meningkatkan pengembalian atas modal dan menumbuhkan usaha yang menguntungkan.

Memimpin di segmen-segmen pasar strategis.

Memosisikan diri sebagai “*the customer services company*” di mata pelanggan dengan memberikan nilai tambah bagi bisnis pelanggan.

Membangun hubungan langgeng dengan prinsipal, dimana Trakindo merupakan pilihan pertama dan satu-satunya.

Mengembangkan seoptimal mungkin organisasi dan sumber daya manusia.

Mendayagunakan teknologi.

Menjadi warga komunitas dunia usaha yang bertanggung jawab..

Customer Support Agreement.

Kontrak *Customer Support Agreement* (CSA) dengan Trakindo dapat membantu meningkatkan produktivitas peralatan dan sekaligus menekan biaya operasional bagi pelanggan. CSA tersedia bagi peralatan Caterpillar baru maupun purna pakai, berapapun jumlah peralatan yang dioperasikan, dan dapat juga disesuaikan dengan kebutuhan ataupun situasi khusus pelanggan. Mulai dari *Preventive Maintenance Kits* yang sederhana sampai *Total Cost Performance Guarantee* yang lebih kompleks serta layanan terpopuler saat ini yaitu *Maintenance and Repair Contract* (MARC), Trakindo dapat membantu memastikan kesiapan peralatan pelanggan pada saat dibutuhkan.

Proses

Trakindo menerapkan suatu konsep yang disebut dengan konsep 6Sigma, yaitu suatu konsep peningkatan mutu

yang mengoptimalkan penerapan teknik statistik sejak proses pendesainan produk hingga proses operasional untuk menjamin bahwa produk Caterpillar bebas dari cacat, 6Sigma telah menjadi bagian tak terpisahkan dari operasional berbagai perusahaan besar di dunia. Melalui analisa statistik atas proses bisnis baik itu proses produksi, transaksi, produk maupun jasa dan melakukan identifikasi titik-titik penyempurnaan, aplikasi 6Sigma dapat mengurangi kesalahan dan meningkatkan laba, kualitas produk maupun kepuasan pelanggan. Konsep 6Sigma pertamakali diterapkan di Trakindo pada tahun 2002, dan sejak itu telah semakin banyak diterapkan di berbagai aspek operasional Trakindo. Saat ini, personil *Black Belts* dan *Green Belts* yaitu para ahli yang telah memiliki sertifikasi dalam metodologi 6Sigma terus memelopori langkah ke arah kesempurnaan dalam setiap proyek yang dikerjakan.

Dalam proses operasional dan pelayanan perusahaan, teknologi Informasi (TI) berperan penting dalam menghadirkan layanan berkualitas bagi para pelanggan. Dengan aplikasi *Dealer Business System* (DBS), misalnya, pelanggan dapat melakukan proses pemesanan suku cadang secara efisien, akurat dan mudah, 24 jam sehari dan 7 hari seminggu. DBS didukung oleh jaringan VPN dan komunikasi data berbasis VSAT yang menghubungkan kantor cabang dan proyek Trakindo di seluruh Indonesia, serta didukung oleh sistem pengamanan jaringan berteknologi mutakhir. Seiring dengan perkembangan teknologi yang pesat,

peralatan dan mesin Caterpillar dilengkapi dengan *Electronic Control Module* (ECM) yang canggih dan mampu merekam dan menyimpan data kinerja dari sejumlah sensor yang terpasang pada peralatan dan mesin-mesin tersebut. Hal ini kemudian didukung oleh penggunaan aplikasi Caterpillar *Electronic Technician* (ET) yang sangat membantu teknisi Trakindo dalam melakukan analisa masalah dan menentukan langkah-langkah perbaikan. Aplikasi ini juga mampu melakukan berbagai fungsi lain seperti kalibrasi, *parameter setting*, dan *diagnostic testing* baik secara aktual maupun historikal.

Sumber Daya Manusia

Dalam mengembangkan sumber daya manusia yang profesional, karyawan merupakan aset utama bagi Trakindo. Dimulai dengan merekrut bakat-bakat terbaik di bidangnya, Trakindo kemudian menyediakan sarana dan sumber daya yang diperlukan, termasuk program-program pelatihan komprehensif yang berkelanjutan, sehingga karyawan dapat terus mengembangkan kompetensi dan menghasilkan kinerja terbaik di bidangnya masing-masing. Trakindo juga telah mengembangkan sistem pengembangan sumber daya manusia yang memberikan imbal jasa berupa pengembangan karir berbasis kinerja. Karyawan Trakindo mengimbangi kerja dengan aktivitas sosial. Melalui berbagai kegiatan yang disponsori perusahaan seperti perlombaan dan permainan olahraga, kegiatan musik dan kesenian, acara kebersamaan karyawan dan wisata keluarga, karyawan dapat berekreasi dan saling bersosialisasi di luar hubungan

formal sehari-hari. Para karyawan memiliki kebanggaan sebagai anggota keluarga besar Trakindo, dan Trakindo menghargai dedikasi dan loyalitas yang mereka tunjukkan melalui pemberian penghargaan loyalitas kerja. Oleh karenanya, Trakindo kini memiliki jajaran karyawan yang berkemampuan tinggi, produktif dan loyal, sehingga mampu mendukung upaya Trakindo untuk terus memberikan layanan terbaik bagi para pelanggan.

Peranan Sistem Informasi Akuntansi dalam Pengambilan Keputusan Manajemen Pemasaran dan Penjualan

Setiap manajer harus memahami betapa pentingnya informasi dan proses pengambilan keputusan manajemen sebagai salah satu fungsi dasar organisasi yang sedang berjalan. Langkah-langkah

pengambilan keputusan melalui sistem informasi merupakan suatu fungsi yang sangat spesifik bagi seorang manajer, karena penentu bagaimana *prospect* perkembangan perusahaan di masa yang akan datang berada di tangan manajer sebagai pengguna informasi-informasi tersebut, sehingga wajar saja jika sistem informasi akuntansi selalu mengambil peranan yang sangat penting dalam setiap perencanaan keputusan stratejik perusahaan.

Efektifitas suatu keputusan akan lebih terjamin jika dilakukan dengan langkah-langkah dan proses yang tepat. Untuk menentukan seperti apa keputusan yang akan diambil, para manajer terlebih dahulu mengadakan *meeting* baik secara *online by system* maupun bertatap muka langsung dengan para CEG atau *Chief*

Expertise Group, yaitu komite yang menentukan langkah-langkah seperti apa yang harus diambil oleh perusahaan, pada pertemuan tersebut manajer dan CEG menggunakan sumber informasi jangka panjang perusahaan yang mencakup seluruh informasi dalam kurun waktu tiap lima tahunan yang disebut dengan *blue dot*, dan juga informasi-informasi yang bersumber dari pasar saat ini. Kedua sumber informasi inilah yang kemudian digunakan sebagai landasan manajer untuk melaksanakan program kerjanya masing-masing.

Untuk memaksimalkan kinerja karyawannya, Trakindo selalu mengadakan pertemuan untuk setiap pengambilan keputusan. Ini dilakukan karena setiap departemen dalam tubuh Trakindo memiliki keterkaitan yang disebut dengan *authority level*. Namun informasi-informasi tersebut tidak seluruhnya digunakan, hanya sekitar 80% saja informasi tersebut digunakan sebagai acuan, selebihnya pihak CEG lah yang memiliki otorisasi terhadap keputusan yang diambil, karena CEG memiliki target yang harus dicapai untuk perusahaan.

Bpk. Kistam selaku *Finance Supervisor* PT. Trakindo Utama Cabang Surabaya menyatakan:

“Untuk pengambilan keputusan, biasanya di *meeting*kan dulu, kami memiliki apa yang dinamakan dengan *blue dot* yaitu sumber informasi jangka panjang kami yang terangkum dalam kurun waktu tiap lima tahun. Jadi informasi dari pasar tadi, akan menjadi pijakan awal, kemudian dikombinasikan dengan *blue dot* lima tahunan itu. Jadi, sedikit banyak tetap ada intervensi

dari pihak pembuat keputusan, karena dia punya kepentingan untuk mencapai target-target yang ditetapkan di *blue dot* itu. jadi tidak 100% di pakai total, tetapi dia (*blue dot*) memiliki peran sampai 80%. Untuk pengambil keputusan, kami memiliki CEG (*Chief Expertise Group*), yaitu komite pengambil keputusan di *back office*.”

Oleh CEG proses pengambilan keputusan itu sendiri membutuhkan waktu sekitar dua bulan untuk mencapai keputusan final, dari keputusan final itu akan memunculkan *targeting* yang harus dicapai oleh tiap-tiap *department* hingga ke individu untuk mengukur tingkat keberhasilan perusahaan. Akan tetapi keputusan yang diambil oleh CEG tersebut bersifat ideal, karena dalam prakteknya strategi yang digunakan selalu bervariasi mengikuti perkembangan pasar yang ada.

Dari uraian di atas, disimpulkan bahwa manajer di tiap divisi melakukan pengembangan strategi bisnis operasional secara fleksibel untuk bisa menguasai target pasarnya masing-masing, dengan bantuan keputusan yang diambil oleh CEG sebagai pengawas *intern* perusahaan. Keputusan-keputusan yang diperoleh dari sistem informasi akuntansi banyak memberikan informasi yang menyangkut perkembangan perusahaan dan memberikan *influence* bagi penerapan strategi bisnis perusahaan.

Pengimplementasian Sistem Informasi Akuntansi pada Perusahaan

Sejak berdirinya pada tahun 1970, Trakindo telah menerapkan sistem informasi akuntansi untuk

menunjang proses operasional perusahaan, namun masih belum terkomputerisasi secara menyeluruh atau dengan *combine methode* atau metode kombinasi yaitu perpaduan teknik komputerisasi dan manual karena teknologi yang belum cukup memadai saat itu. Metode kombinasi adalah metode dimana *input* masih berupa bukti-bukti fisik berupa buku induk, bukti transaksi, dan bukti-bukti fisik lainnya namun dengan *report* berupa data terkomputerisasi. Dengan seiring berjalannya waktu, sejak 20 tahun yang lalu Trakindo telah menggunakan sistem informasi akuntansi secara terkomputerisasi penuh mulai dari proses *input* hingga menghasilkan *output*. Sistem informasi yang digunakan oleh Trakindo adalah DBS (*Dealer Business System*) yaitu sistem informasi yang memberi peranan sangat besar untuk memudahkan manajer dan pengguna untuk mengelola dan menggunakan informasi yang dibutuhkan demi memberikan efektifitas dan efisiensi pelayanan. DBS adalah *software* yang dirancang agar Trakindo dapat terus terkoneksi secara online dengan pabrik Caterpillar yang berada di Amerika Serikat sehingga memudahkan dalam mengatur jumlah persediaan barang dan perkiraan jumlah pesanan barang yang tersedia. Selain itu bagi Trakindo, DBS merupakan satu-satunya sistem yang paling aman dalam artian mudah dalam pengoperasian dan kuat terhadap serangan-serangan *hacker* sampai saat ini. DBS sangat berpengaruh pada setiap aktifitas Trakindo, mulai dari proses pemesanan, proses penentuan target,

kesepakatan kontrak, penerimaan kas, pengeluaran kas, laporan persediaan barang, hingga laporan pengiriman barang seluruhnya menggunakan DBS sebagai sistem operasinya. Sehingga tidak lagi dibutuhkan proses penjurnalan, pembuatan buku besar, hingga neraca baik manual maupun komputerisasi. Semua transaksi dan informasi-informasi keuangan perusahaan terangkum dalam *database system* perusahaan secara online.

Dengan adanya sistem informasi akuntansi pada perusahaan, divisi pemasaran dan penjualan dapat mengkoordinasi berapa jumlah stok barang yang ada di dalam negeri maupun diluar negeri, jika masih di luar negeri maka manajer mampu mengestimasi berapa lama barang akan tiba di Indonesia hingga bisa sampai di tangan kustomer. Sebagai contoh, jika dilihat dari segi penjualan manajer dapat mengetahui dan mengestimasi berapa unit barang yang akan dijual, karena dalam aktivitas penjualan barang terdapat aktivitas *forecasting* barang yang akan di jual dimasa depan. Untuk memprediksi kapasitas pada aktivitas penjualan tersebut, manajer mengolah data-data yang digunakan sebagai sumber informasi untuk kemudian digunakan sebagai landasan penentu berapa kapasitas persediaan barang yang mampu disediakan perusahaan tiap periodenya.

Proses penentuan tersebut dimulai dari aktifitas *budgeting* atau penganggaran, yaitu menentukan berapa banyak jumlah anggaran yang disediakan perusahaan dan akan disusun pada tiap akhir tahun periode, kemudian anggaran tersebut akan

digunakan perusahaan pada tahun berikutnya. Penentuan jumlah anggaran pada proses aktivitas *budgeting* didasarkan oleh pencapaian tahun sebelumnya, kemudian oleh masing-masing *salesman* yang telah memiliki *prospect targeting* diproyeksikan menjadi angka-angka untuk penentuan *budget* pada periode mendatang. Proses selanjutnya adalah *forecasting* yaitu penyusunan anggaran yang bersifat fleksibel mengikuti perkembangan pasar dengan jangka waktu lebih pendek yaitu dalam kurun per tiga bulan dengan akurasi harus telah diatas 90%. Seperti yang dikonfirmasi oleh Bpk. Kistam, *Finance Supervisor* PT. Trakindo Utama Cabang Surabaya.

"Pertama dengan adanya *budget*, *budget* disusun setiap akhir tahun yang berlaku di tahun berikutnya. yang kedua adalah adanya *forecast*, *forecast* akan *rolling*, setiap bulannya dia akan berubah. Jadi *forecast* untuk terjadi akurasi membutuhkan waktu selama tiga bulan, sehingga jika diatas tiga bulan akurasi harus sudah diatas 90%. Jadi *forecast* akan *rolling* terus dan berubah-ubah. Jadi jika *budgeting* adalah anggaran yang disusun *fix* untuk jangka waktu satu tahun, kalau *forecast* akan lebih pendek karena akan berubah sesuai dengan perubahan. Katakan dibulan ini kita ada *forecast* penjualan sepuluh unit, boleh jadi akan berubah dibulan depan karena terdapat berbagai macam perkembangan pada pasar. Akhirnya untuk bulan depan *forecast* akan diupdate lagi, atau disebut *rolling forecast*."

Dengan penerapan sistem informasi akuntansi yang telah terkomputerisasi penuh, maka diharapkan aktivitas pemasaran dan penjualan pada PT. Trakindo Utama Cabang Surabaya dapat berjalan sesuai dengan yang diharapkan untuk mencapai tujuan utama perusahaan. Berikut adalah contoh laporan keuangan gabungan hasil penjualan *prime product* yang digunakan manajer pemasaran dan penjualan sebagai landasan untuk menentukan arah penjualan produk di tahun berikutnya yang didalamnya terdapat aktifitas *forecasting* dan *budgeting*.

Siklus Pendapatan

Siklus pendapatan adalah suatu rangkaian aktivitas bisnis dan kegiatan pemrosesan informasi yang terjadi berulang-ulang dengan menyediakan produk perusahaan berupa barang atau jasa kepada pelanggan dan menagih kas sebagai pembayaran dari aktivitas penjualan tersebut. Trakindo merupakan perusahaan yang bergerak dibidang penyedia produk Caterpillar yang pada penerapannya menggunakan sistem informasi secara menyeluruh untuk proses bisnis sehari-hari.

Terdapat tujuh siklus yang digunakan pada proses pendapatan, ketujuh siklus tersebut adalah:

1. *Define Prospect* / Penentuan Prospek. Adalah proses pencarian target pasar sebanyak-banyaknya oleh *sales representative*. Kemudian melakukan perencanaan dengan *costumer visit* dilanjutkan dengan membuat *call report*, *prospect list*, dan *competitor*. Informasi-informasi tersebut kemudian di-review oleh *sales supervisor* untuk menentukan kelayakan *costumer* sebagai target pasar penjualan. Jika dirasa layak

dan akan dibicarakan dengan *customer* untuk menentukan spesifikasi unit yang dibutuhkan oleh *customer*.

2. *Inquiry / Pricing*. Adalah proses penyelidikan dan penentuan harga. Jika *customer* dirasa memiliki prospek maka akan dilakukan penawaran harga atas *inquiry*.

3. *Quotation*. Adalah proses penetapan, dimulai dari pembuatan *quotation* oleh *sales admin* kemudian akan di klarifikasi oleh bagian *sales representative* hingga proses negosiasi penetapan spesifikasi, unit, dan harga produk. Jika *customer* setuju proses selanjutnya adalah pembuatan *purchase order* dan *addendum purchase order* oleh *sales admin*. Jika *customer* tidak setuju maka proses tersebut tidak dilanjutkan dan akan melalui proses *reviewquotation* oleh *sales supervisor* dan *branch manager* untuk dikoreksi.

4. *Purchase Order*. Adalah proses persetujuan akan penawaran dan pembayaran suatu produk. Setelah penawaran disepakati oleh *customer* maka *sales admin* akan membuat *purchase order* dan *addendum purchase order*, pembuatan *addendum purchase order* ditujukan untuk pemberian bonus kepada *customer*. Kemudian *purchase order* dikoreksi oleh *sales supervisor* yang selanjutnya akan dikirim kepada *customer*. proses selanjutnya adalah *collect down payment* yaitu mengumpulkan uang muka tanda persetujuan transaksi oleh *customer*, kemudian oleh bagian *finance* menerbitkan kwitansi sebagai tanda terima *down payment* oleh perusahaan.

5. *Payment / Pembayaran*. Adalah proses pembayaran yang dilakukan oleh *customer*. Proses *payment* diawali dengan pencatatan *down payment* kedalam sistem oleh *sales admin*, pembayaran oleh *customer* dapat dilakukan dengan metode tunai atau melalui *leasing* atau *open account*. Jika melalui *leasing* atau *open account* maka *sales admin* akan membuat formulir CCR, kemudian CCR tersebut akan diproses untuk mendapatkan *release approval* yaitu persetujuan pengiriman barang oleh *head office* kepada *customer*. Ada beberapa transaksi yang harus melalui *leasing* atau *open account*, biasanya transaksi yang harus melalui *leasing* atau *open account* adalah transaksi dari proyek pemerintah.

6. *Delivery Unit / Pengiriman Barang*. Adalah proses pengiriman data penjualan atau *routing slip* oleh *head office* ke *branch* yaitu melaporkan bahwa pembayaran telah diterima oleh perusahaan dan kelengkapan dokumen telah terpenuhi sebagai syarat pengeluaran barang dari pusat kepada *customer*. Kemudian oleh *sales admin* menerbitkan BAST yaitu berita acara serah terima barang. Setelah BAST disetujui oleh *branch manager* maka *sales representative* akan menyerahkan barang kepada *customer*.

7. *Invoice / Faktur*. Setelah barang diserahkan kepada *customer*, *sales admin* memproses semua dokumen untuk meminta kantor pusat menerbitkan faktur pajak dan *invoice* penjualan, faktur pajak dan *invoice* akan diterbitkan oleh kantor pusat yang berada di Jakarta kemudian dikirim ke kantor cabang

yang berada di Surabaya untuk diberikan kepada *customer*. Kemudian *sales representative* mengurus *after sales support* yaitu pelayanan purna jual, kemudian oleh *sales supervisor* informasi penjualan tersebut digunakan untuk perencanaan pemasaran selanjutnya. Dari penggambaran *flow diagram* diatas, dapat disimpulkan bahwa terdapat tujuh siklus yang digunakan pada proses pendapatan yang berguna untuk membantu manajer dalam memudahkan proses transaksi dengan klien, untuk memudahkan pendistribusian informasi yang dibutuhkan oleh setiap divisi dalam pengambilan keputusan-keputusan strategik perusahaan, untuk efisiensi dalam penyediaan barang mulai dari pemesanan barang kepada Caterpillar, penyimpanan barang di *warehouse* oleh Trakindo, hingga penyaluran barang ke klien dan untuk pentargetan oleh CEG.

Faktor Penghambat Penerapan Sistem Informasi Akuntansi bagi Manajemen Pemasaran dan Penjualan.

Penerapan Sistem Informasi Akuntansi tidak selalu sesuai dengan yang diharapkan, terdapat juga kendala-kendala yang menghambat dalam proses berlangsungnya. Tentu saja hambatan ini sangat mempengaruhi kinerja manajer untuk menerima dan memberikan informasi ke pihak-pihak tertentu. Kendala-kendala tersebut merupakan *noise* bagi kelancaran distribusi informasi yang berguna untuk pengambilan keputusan manajer antar divisi jika tidak segera di tangani. Kendala utama dan yang paling sering terjadi pada PT. Trakindo Utama Cabang Surabaya lebih terpusat pada

keterbatasan lingkup area dan jangkauan sistem informasi yang tidak dapat diakses secara online dan *just in time*, yaitu keterbatasan ketika seorang *sales* bahkan manajer sekalipun sedang berada diluar batas area untuk dapat melakukan akses secara *online*. Hal ini dapat terjadi dikarenakan area yang sedang disinggahi *sales* atau yang menjadi lokasi klien melakukan transaksi berada di daerah terpencil atau berada di daerah yang tidak didukung oleh jaringan untuk dapat mengakses internet seperti tempat dataran tinggi dan pegunungan, pelosok hutan ataupun di areal pertambangan. Kendala selanjutnya adalah pada saat dokumen-dokumen pendukung transaksi tidak dapat dikumpulkan dikarenakan klien tidak dapat menyerahkan dengan alasan tertentu. Hal ini tentu akan menghambat seorang *sales supervisor* untuk *me-review* kelayakan klien untuk layak atau tidak kah untuk mengajukan permintaan barang kepada PT. Trakindo Utama Cabang Surabaya. Bpk. Kistam selaku *Finance Supervisor* PT. Trakindo Utama Cabang Surabaya menyatakan: “ Pada umumnya karena sistem itu online, kendala utama jika *person in charge* tidak ada di tempat, sementara dia (*sales*) tidak bisa *online* ditempat berada. Contohnya ketika sedang ada dinas diluar *remote area* tentu dia tidak bisa melakukan *online sistem*. Kendala kedua, karena kita memiliki SOP dan *supported document* harus *complete*, kadang-kadang karena *supported document* belum *complete* maka dia akan bolak-balik terus. Jadi kita sudah memiliki standar baku bahwa

supported document harus lengkap, tetapi kadang-kadang *supported document* tidak lengkap dengan berbagai alasan. Nah, ketika itu belum *complete* maka informasi itu akan bolak-balik lagi dan itu yang membuat lama. Karena, tidak semua *customer* jika diminta dokumennya akan menyerahkan dengan mudah, masing-masing *customer* punya peraturan sendiri-sendiri.”

Untuk menyikapi hal tersebut, manajer yang bersangkutan menghubungi pihak-pihak terkait melalui telepon walaupun secara sistem pelaporan tersebut belum *record* oleh *database* perusahaan. Cara tersebut cukup efektif untuk membantu proses distribusi informasi bagi berbagai kepentingan perusahaan saat ini. Kemudian untuk kasus selanjutnya, adalah dengan cara meminta perusahaan *customer* untuk membuat surat pernyataan jika tidak bisa menyerahkan dokumen yang diinginkan oleh Trakindo. Namun hal itu masih belum bisa diterima 100%, karena Trakindo pasti akan *me-review* perusahaan *customer* untuk bisa menilai kapabilitas perusahaan *customer* dan *me-release* barang kepada *customer* tersebut, dan memerlukan analisa yang panjang untuk menentukan kelayakan perusahaan *customer*. Dengan didukung oleh profesionalitas dan kualitas karyawan yang baik, kendala-kendala seperti ini tidak menjadi penghambat pendistribusian data dan penyaluran informasi untuk pengambilan keputusan stratejik disetiap departemen agar dapat terus memajukan perusahaan.

KESIMPULAN SARAN DAN KETERBATASAN

Penelitian ini bertujuan untuk menjawab rumusan masalah tentang peranan, pengimplementasian, dan kendala dalam penerapan sistem informasi akuntansi pada perusahaan khususnya pada PT. Trakindo Utama Cabang Surabaya. Dari hasil penelitian yang dilakukan kepada bagian *finance supervisor* dan *prime product machine sales manager*, dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi mengambil peranan penting dalam proses bisnis perusahaan. Mulai dari proses penentuan target pasar, seleksi *customer*, proses pembayaran, hingga proses perencanaan strategi bisnis seluruhnya memanfaatkan sistem informasi akuntansi sebagai sistem pengolah data dan informasi perusahaan. Penerapan *six core values* sebagai landasan budaya organisasional perusahaan untuk memberikan pelayanan yang berstandar kelas dunia, memberi nilai lebih perusahaan kepada *customer*. Didukung dengan sumber daya manusia yang profesional dengan merekrut bakat-bakat terbaik dibidangnya dan ditunjang dengan pelatihan komprehensif berkelanjutan menghasilkan tenaga kerja terbaik yang mampu menunjang pemanfaatan sistem informasi akuntansi pada perusahaan, dan dengan aplikasi *Dealer Business System* (DBS) yaitu program aplikasi sistem informasi yang menghubungkan kantor cabang dan proyek-proyek Trakindo di seluruh Indonesia serta didukung dengan sistem pengamanan jaringan berteknologi tinggi, *customer* dapat melakukan transaksi secara efisien, akurat, dan mudah. Selama proses bisnis Trakindo, adapun kendala-

kendala yang menghambat dalam penggunaan sistem informasi akuntansi yaitu terdapat beberapa wilayah yang tidak dapat dijangkau oleh sistem jaringan perusahaan sehingga *sales* tidak dapat dengan mudah mengirim informasi penjualan kepada pihak-pihak terkait. Namun demikian, kendala-kendala tersebut tidak serta merta mematikan aktivitas bisnis perusahaan, *sales* masih bisa menggunakan cara lain walaupun berada di luar jangkauan sistem jaringan perusahaan.

Penelitian ini menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi berpengaruh luas dalam proses bisnis Trakindo. Karena seluruh rangkaian operasional dan aktivitas bisnis tak lepas dari peranan sistem informasi akuntansi.

Keterbatasan Penelitian

Karena jenis penelitian merupakan penelitian studi kasus, maka terdapat beberapa keterbatasan dalam proses dan memperoleh data hingga terkumpulnya data dari narasumber. Pertama, mengingat waktu yang dimiliki oleh narasumber dari PT. Trakindo Utama Cabang Surabaya sangat terbatas, maka kesepakatan waktu ditentukan terlebih dahulu sehingga proses memperoleh informasi penelitian sedikit terhambat. Kedua, karena perusahaan yang menjadi objek merupakan perusahaan dengan sistem yang terkomputerisasi secara penuh, dan garis besar penelitian ini membahas tentang siklus pendapatan dan sistem informasi akuntansi serta penerapannya, maka data-data seperti laporan keuangan, gambaran proses transaksi, dan contoh formulir pembayaran tidak langsung dapat diperoleh. Ketiga, masih terbatasnya

sumber referensi mengenai penelitian tentang perusahaan yang bergerak di bidang penyedia alat-alat berat impor dengan sistem akuntansi terkomputerisasi penuh, sehingga perlu diadakan penggalian informasi mendalam tentang sistem apa yang digunakan oleh perusahaan yang dituju.

Saran

Akhirnya dengan mempertimbangkan keterbatasan-keterbatasan dalam memperoleh data-data yang dibutuhkan sebagai sumber informasi penelitian, maka diharapkan untuk penelitian yang akan datang dapat memperoleh informasi lebih dalam tentang objek penelitian yang dituju, dan sanggup menjabarkan sistem informasi akuntansi secara menyeluruh dan lebih terperinci guna memberikan gambaran yang baik akan manfaat sistem informasi akuntansi bagi suatu organisasi maupun perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- AICPA, *Objective of Financial Statement*. FASB, Statement.
- Bodnar dan Hopwood. 2000. *Accounting Information System*. Sixth edition book 1. Salemba Empat.
- Dharmmesta. B. S. & Handoko. H. 1989. "Manajemen Pemasaran: Analisis Perilaku Konsumen". Yogyakarta: PBF Universitas Gadjah Mada.
- Djoko Sutono. 2007. "Sistem Informasi Manajemen" Makalah disampaikan pada Diklat Sertifikasi JFA Tingkat Ketua Tim. Bogor.
- K.E. Kendall dan J.E. Kendall. 2003. "Analisis Perancangan Sistem, Edisi 5". Pearson Education Asia Pte. Ltd., PT. Prehalindo, Jakarta

- Krismiaji. 2005. "Sistem Informasi Akuntansi". Edisi kedua. UPP AMP YKPN.
- Kotler. P. 1980. *"Marketing Management Analysis, Planing, and Control"* 4th Ed. London: Prentice-Hall. inc.
- Maxi Ma'roep. 2009. "Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT Indomobil Surabaya". Universitas Gajayana Malang.
- Meidiar. 2007. "Peranan Sistem Informasi Akuntansi Dalam Pengambilan Keputusan Bagi Manajemen PT. (Persero) Pelabuhan Indonesia I Medan". Skripsi Minor, Fakultas Ekonomi Universitas Sumatera Utara.
- Mia Susmiyanti. 2006. "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Pembelian Bahan Baku Secara Tunai Kaitannya Dengan Pengambilan Keputusan Manajemen Pembelian Pada Pt. Vigano Ciptaperdana". Fakultas Ekonomi, Program Studi Akuntansi, Universitas Gunadarma Depok.
- Raymond McLeod, Jr. and John C. Rogers. 1985. "Marketing Information Systems: Their Current Status in Fortune 1000 Companies". *Journal of Management Information Systems/Spring*, Vol. 1, No. 4.
- Romana Hajkrovà. 2010. "Methodology Of Information Systems In A Company's Processes And Organizational Structure". *Journal Economics and Management*. Brno University of Technology, Czech Republic.
- Romney, Steinbart, Cushing. 1997. *"Accounting Information System"* seventh edition. Addison Wesley Publishing. New York, USA.
- Romney dan Steinbart. 2005. "Sistem Informasi Akuntansi". Edisi 9, buku 2. Salemba Empat.
- Romney dan Steinbart. 2006. "Sistem Informasi Akuntansi". Edisi 9, buku 1. Salemba Empat.
- Sofyan Safri Harahap. 2011. "Teori Akuntansi". Edisi Revisi, Cetakan ke 11. Rajawali pers. Jakarta.
- Sugiaro. 2002. "Pengantar Akuntansi". Pusat Penerbitan Universitas Terbuka. Jakarta.
- Tucker, M., G. D. Mayer, and J.W Westerman. 196. "organizational Communication Development of Internal Strategic Competitive advebtage". *Journal of Bussines Communication* 33 : 51-59.
- Yin, Robert K. 2009. *Studi Kasus: Desain dan Metode*. Jakarta. PT. Raja Grafindo Persada.
- Yusuf Haryono. 1997. "Dasar-dasar Akuntansi Akuntansi". STIE YKPN. Yogyakarta.
- Zulkifli. 1997. "Manajemen Sistem Informasi". Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Curriculum Vitae

Data Pribadi / Personal Details

Nama / Name : Firdaus Arvidian Pumomo
Alamat / Address : Jl. Ngagel Dadi 1j/12-A Surabaya
Kode Post / Postal Code : 60245
Nomor Telepon / Phone : 083830456725 / 0315044827
Email : firdaus.arvidian@gmail.com
Jenis Kelamin / Gender : Pria
Tinggi, Berat Badan / Height, Body Weight : 177 cm, 82 kg
Tanggal Kelahiran / Date of Birth : Surabaya, 28 Oktober 1989
Status / Married Status : Belum menikah
Warga Negara / Nationality : Indonesia
Nomor KTP / Identity Card Number : 1256172810890005
Agama / Religion : Islam
Hobi / Hobby : Berorganisasi, Menggambar dan Olah Raga

Riwayat Pendidikan dan Pelatihan

Educational and Professional Qualification

Jenjang Pendidikan :

Education Information

Periode		Sekolah / Institusi / Universitas	Jurusan	Jenjang	Nem/IPK
2007	- 2012	STIE PERBANAS Surabaya	akuntansi	S1	3,06
2004	- 2007	SMA Muhammadiyah 2 Surabaya	Umum		24,45
2001	- 2004	SMP Muhammadiyah 5 Surabaya			21,01
1995	- 2001	SDN Ngagel Rejo 1 Surabaya			33,90

Pengalaman Organisasi

Organization Experience

1. Anggota Organisasi Siswa Intra Sekolah – SMP Muhammadiyah 5 Surabaya (periode 2002-2003)
2. Pembinaan Anggota UKM Bola Basket STIE Perbanas Surabaya
(periode 2007-2008)
3. Anggota Sie Acara dan Koordinator Lapangan Panitia “5 on 5 Basketball Competition 2008”.
4. Anggota UKM Bola Basket STIE Perbanas Surabaya
(periode 2008-2009)
5. Anggota Sie acara dan Koordinator Lapangan Perbanas Basketball Competition 2009
6. Kepala Divisi Internal UKM Bola Basket STIE Perbanas Surabaya
(periode 2009-2010)
7. Ketua Pelaksana Dies Natalies STIE Perbanas Basket Ball Competition 2010
8. Anggota Dewan Penasehat UKM Bola Basket STIE Perbanas Surabaya (periode 2010-2011)

Kecakapan Berbahasa

Language Proficiency

No	Bahasa	Kemampuan			
		Memba ca	Menulis	Berbi ca ra	Mendenga r
1.	Indonesia	Sa nga t Baik	Sa nga t Baik	Sa nga t Baik	Sa nga t Baik
2.	Inggris	Baik	Baik	Baik	Baik

Demikianlah Curriculum Vitae ini saya susun dan atas perhatiannya saya ucapkan terima kasih.

Hormat saya,

Firdaus Arvidian Purnomo