



# Evaluasi Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Siklus Pendapatan pada Perusahaan *Online* Studi Kasus PT BOBOBOBO

Jane Leonard

Rizka Indri Arfianti

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie, Jakarta-Indonesia

Email: janeleonard88@yahoo.co.id

## ABSTRAK

Pada era globalisasi ini, banyak perusahaan baru yang bermunculan dengan beragam jenis usaha membuat persaingan antarperusahaan semakin ketat. Perusahaan-perusahaan ini mengembangkan sistem *e-commerce* yang menarik perhatian masyarakat luas dan membuat masyarakat mengubah gaya belanjanya dari metode konvensional ke *e-commerce*. PT BOBOBOBO merupakan salah satu perusahaan *online* yang baru berdiri pada tahun 2012 sehingga membutuhkan penilaian terhadap sistem informasi akuntansi dan pengendalian internnya. Sistem Informasi Akuntansi berbasis *e-commerce* adalah sebuah sistem yang mengumpulkan sumber daya, mencatat, menyimpan, memproses, dan mengubah data untuk menghasilkan informasi yang dapat membantu dalam proses pengambilan keputusan yang mengandalkan internet berbasis teknologi dan aplikasi *e-commerce*. Pengendalian Intern terdiri dari semua metode yang saling berkaitan dan pengujuannya diadopsi dalam sebuah organisasi untuk keamanan asetnya, menambah reliabilitas pencatatan akuntansi, meningkatkan efisiensi operasi, dan memastikan pemenuhan dengan hukum dan regulasi. Dalam melakukan Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Perusahaan dan Pengendalian Intern, penulis menggunakan metode survei yaitu melakukan wawancara, observasi, dan memberikan kuisioner kepada perusahaan, dimana dalam kuisioner tersebut dibuat berdasarkan variabel penelitian dan teori mengenai Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Intern. Kesimpulan dari penelitian ini berdasarkan hasil Evaluasi Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Siklus Pendapatan pada Perusahaan *Online* Studi Kasus PT BOBOBOBO, diketahui Sistem Informasi Akuntansi PT BOBOBOBO memadai, yakni sebesar 69,325%. Pelaksanaan Pengendalian Intern atas Siklus Pendapatan pada Perusahaan *Online* Studi Kasus PT BOBOBOBO sangat efektif, yakni sebesar 92,89%.

**Kata Kunci:** sistem informasi akuntansi, pengendalian intern, sistem penjualan, sistem penerimaan kas

## ABSTRACT

*In the era of globalization, many new company are popping up with various types of business make competition between companies is getting tougher. These firms develop e-commerce system that attract wide public attention and make many people change their shopping styles from conventional methods to e-commerce. PT BOBOBOBO is one of online company newly established in 2012 and thus require an assessment of the accounting information system and its internal controls. Accounting Information Systems-based e-commerce is a system that gathers resources, records, stores, processes, and converts the data to generate information that can help in the decision making process that relies on the Internet-based technologies and e-commerce applications. Internal Control consists of all methods that are*

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruhnya atau melakukan tindakan yang sama tanpa izin dari penulis, kecuali jika diperlihatkan dalam bentuk laporan, penulisan kritik dan tinjauan terhadap masalah yang mengacu pada sumber-sumber.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

*interrelated and its' measurement adopted in an organization's assets security, increasing the reliability of the accounting records, improving operations efficiency, and ensuring compliance with laws and regulations. The authors' used survey method when conducting the Evaluation of Accounting Information Systems Company are to do interviews, observations, and gave questionnaires to the company, in which the questionnaires were made based on the variables of research and theory on the Accounting Information Systems and Internal Control. The conclusion of this study is based on the results of Evaluation of Accounting Information Systems for Revenue Cycle at Online Company Case Study PT BOBOBOBO it can be concluded that the Accounting Information Systems used by PT BOBOBOBO was adequate, which is equal to 69.325%. Implementation of Internal Control over Revenue Cycle at Online Company Case Study PT BOBOBOBO is very effective, which is equal to 92.89%.*

**Keywords:** *accounting information systems, internal control, sales system, cash receipt system*

## PENDAHULUAN

Pada era globalisasi ini, banyak perusahaan baru yang bermunculan dengan beragam jenis usaha membuat persaingan antarperusahaan semakin ketat. Perusahaan-perusahaan ini mengembangkan sistem *e-commerce* yang menarik perhatian masyarakat luas dan membuat masyarakat mengubah gaya belanjanya dari metode konvensional ke *e-commerce*. Perusahaan membutuhkan suatu Sistem Informasi Akuntansi yang baik dan dapat diterapkan dalam kegiatan perusahaan yang akan dijalankan untuk menjaga kelangsungan dan kelancaran operasi perusahaan. Perusahaan membutuhkan suatu Sistem Informasi Akuntansi yang baik dan dapat diterapkan dalam kegiatan perusahaan yang akan dijalankan untuk menjaga kelangsungan dan kelancaran operasi perusahaan.

Sistem Informasi Akuntansi (SIA) adalah sebuah sistem informasi yang menangani segala sesuatu yang berkenaan dengan akuntansi. Sistem Informasi Akuntansi memegang peranan penting dalam menyediakan informasi keuangan yang dapat dipercaya, akurat, relevan, dan tepat waktu bagi manajemen untuk fungsi perencanaan, alokasi-alokasi sumber daya dan pengukuran, serta pengendalian. Informasi keuangan ini juga bermanfaat untuk mengendalikan jalannya operasi perusahaan, sehingga dapat membantu manajer dalam mengambil keputusan secara cepat dan tepat.

Pengguna Sistem Informasi Akuntansi dapat dibagi dalam dua kelompok besar, yaitu pengguna eksternal dan internal (Bodnar *et al.*, 2014: 1--2). Pengguna eksternal mencakup pemegang saham, investor, kreditor, pemerintah, pelanggan, pemasok, dan masyarakat secara keseluruhan. Pengguna eksternal sangat tergantung pada beragam *output* dari Sistem Informasi Akuntansi milik perusahaan. Pelanggan menerima tagihan dan melakukan pembayaran yang diproses dalam Sistem Informasi Akuntansi, sehingga terlihat dengan sangat jelas bahwa pemakai informasi ternyata bukanlah pengguna internal saja.

Kegiatan operasional perusahaan semakin hari semakin berkembang sesuai dengan perkembangan zaman bisa saja menyebabkan Sistem Informasi Akuntansi yang digunakan menjadi kurang sesuai dengan situasi yang sedang berjalan, oleh karena itu, pihak manajemen perusahaan perlu melakukan penyesuaian, bimbingan, pengawasan, serta perbaikan terhadap Sistem Informasi Akuntansi yang digunakan agar kegiatan operasional perusahaan dapat berjalan dengan efektif, efisien, dan terhindar dari penyimpangan maupun kesalahan yang mungkin dapat merugikan perusahaan.

Salah satu siklus aktivitas bisnis adalah siklus pendapatan. Siklus pendapatan merupakan kejadian-kejadian yang berkaitan dengan pemrosesan transaksi, pendistribusian barang dan jasa ke entitas lain, dan pengumpulan pembayaran yang berkaitan (Bodnar *et al.*, 2014: 10). Sistem Informasi Akuntansi dalam siklus pendapatan dapat dikatakan memadai jika memiliki fungsi-fungsi terkait, prosedur yang berjalan sesuai dengan apa yang telah ditentukan sebelumnya, kelengkapan dokumen, dan



memisahkan tugas yang jelas (*segregation of duties*). Salah satu sarana siklus pendapatan adalah *electronic commerce* (*e-commerce*).

Sejak tahun 1990, banyak masyarakat dunia yang telah mengubah gaya belanjanya dari metode konvensional ke *e-commerce*. Fenomena ini terjadi di seluruh dunia, dimana jumlah pengguna internet di seluruh dunia menyentuh angka 37,1 miliar pengguna pada pertengahan tahun 2015, dan dari tahun ke tahun, jumlah pengguna internet bertumbuh hingga 7,6% (*sumber: <https://id.techinasia.com/talk/statistik-pengguna-internet-dan-media-sosial-terbaru-2015/>, diakses 4 Februari 2016*). Internet menjadi sarana pertumbuhan *e-commerce*. Semakin bertambahnya pengguna internet akan meningkatkan kesempatan perusahaan dalam mengembangkan desain Sistem Informasi Akuntansi berbasis *e-commerce*.

Untuk mengetahui kemajuan dan perkembangan suatu perusahaan, kita dapat melihat dari berbagai aspek, salah satunya adalah tingkat pendapatan. Pada dasarnya, tujuan suatu perusahaan didirikan adalah untuk memperoleh laba maksimum yang diperoleh dari hasil penjualan barang atau jasa yang dapat menunjang kelangsungan hidup suatu perusahaan, membuka lapangan kerja, serta untuk menyejahterakan para pemegang sahamnya. Penjualan merupakan salah satu kunci utama dalam setiap perusahaan, karena dari penjualan, perusahaan akan memperoleh pendapatan yang dapat digunakan untuk membiayai kegiatan usahanya, ekspansi atau perluasan usaha, serta pengembalian modal yang telah diinvestasikan.

Berdasarkan ilmu akuntansi, penjualan dilakukan dengan dua cara, yaitu penjualan tunai dan kredit. Penjualan tunai akan menghasilkan uang tunai, sedangkan penjualan kredit akan menimbulkan piutang usaha bagi perusahaan. Pada era globalisasi ini, apalagi dengan semakin berkembangnya teknologi yang semakin dimanfaatkan oleh banyak perusahaan khususnya dengan *e-commerce*, semua perusahaan harus memiliki sesuatu yang menarik di mata masyarakat, unik, dan berbeda dengan yang lain untuk menarik minat konsumen agar melakukan pembelian pada perusahaannya. Sumber penerimaan kas untuk suatu perusahaan adalah penjualan tunai dan penerimaan pelunasan piutang usaha. Suatu perusahaan dapat terlihat sukses atau tidak, dapat dilihat dari kemampuannya dalam mencapai tujuannya, baik tujuan jangka pendek maupun jangka panjang. Dari penjelasan diatas, tujuan penelitian ini sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui apakah penerapan Sistem Informasi Akuntansi siklus pendapatan pada perusahaan *online* studi kasus PT BOBOBOBO sudah memadai?
2. Untuk mengetahui apakah pelaksanaan pengendalian intern atas siklus pendapatan pada perusahaan *online* studi kasus PT BOBOBOBO sudah efektif?

### KAJIAN PUSTAKA

#### Sistem Informasi Akuntansi

Sistem Informasi Akuntansi adalah sebuah sistem yang mengumpulkan sumber daya, mencatat, menyimpan, memproses, dan mengubah data untuk menghasilkan informasi yang dapat membantu dalam proses pengambilan keputusan. Sistem Informasi Akuntansi memegang peranan penting dalam menyediakan informasi bagi manajemen untuk fungsi perencanaan dan alokasi-alokasi sumber daya. Selain itu, laporan dari Sistem Informasi Akuntansi akan membantu pihak manajemen untuk mengatasi masalah-masalah yang terjadi dalam organisasi dan memberikan pemecahan alternatif bagi tindakan-tindakan yang akan diambil di masa yang akan datang. Bila Sistem Informasi Akuntansi dalam suatu organisasi tidak berfungsi, maka kegiatan yang akan dilaksanakan oleh manajemen perusahaan tidak efektif, karena tidak didasarkan pada informasi yang aktual dan akurat.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Instytut BRSRS dan Informata Kwik Kian



Sistem Informasi Akuntansi merupakan sebagian dari pengendalian intern, sehingga dalam menyusun suatu Sistem Informasi Akuntansi hendaknya Pengendalian Intern harus merupakan dasar dari penyusunan tersebut. Dalam pengendalian intern akuntansi, yang merupakan bagian dari sistem pengendalian intern, meliputi struktur organisasi, metode, dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan terutama untuk menjaga kekayaan organisasi dan mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi. Pengendalian intern terdiri dari semua metode yang saling berkaitan dan pengukurannya diadopsi dalam sebuah organisasi untuk keamanan asetnya, menambah reliabilitas pencatatan akuntansi, meningkatkan efisiensi operasi, dan memastikan pemenuhan dengan hukum dan regulasi.

### Siklus Pendapatan

Menurut Romney dan Steinbart (2012: 352) adalah:

*“The revenue cycle is a recurring set of business activities and related information processing operations associated with providing goods and services to customers and collecting cash in payment for those sales.”*

Berdasarkan pengertian di atas, siklus pendapatan adalah sekelompok aktivitas bisnis yang berulang dan proses operasi informasi yang saling berkaitan yang menyediakan barang dan jasa kepada pelanggan dan mendapatkan pembayaran tunai untuk penjualan-penjualan.

Menurut Bodnar dan Hopwood (2014: 231--233), terdapat lima dasar siklus pendapatan, yaitu:

- 1) *Inquiry (optional)*  
Proses bisnis penjualan biasanya dimulai dengan pelanggan potensial membuat pertanyaan atau permintaan sebuah *quotation*. *Quotation* adalah dokumen yang dipersiapkan dan dikirim kepada pelanggan potensial untuk menginformasikan tentang harga produk, ketersediaan produk, dan informasi pengiriman. *Inquiry* mirip dengan *quotation*, hanya saja *inquiry* tidak memberikan informasi pengiriman.
- 2) *Pembuatan kontrak (optional)*  
Beberapa perusahaan membutuhkan kontrak (persetujuan legal) yang dipersiapkan sebelum menjual kepada pelanggan sebagai kebijakan perusahaan. Kontrak adalah persetujuan secara garis besar untuk menyediakan barang dan jasa kepada pelanggan. Kontrak biasanya memberikan informasi spesifik tentang kuantitas dan waktu yang diperlukan untuk pengiriman biasa.
- 3) *Order entry*  
Aktivitas pencatatan pesanan pada dasarnya sama, apakah ini merupakan aktivitas utama pada proses bisnis penjualan atau terjadinya pertanyaan yang berlanjut, persiapan kontrak, atau keduanya. Aktivitas ini juga termasuk perhitungan harga dan pemeriksaan ketersediaan produk.
- 4) *Pengiriman*  
Aktivitas pengiriman dimulai dengan menyiapkan dokumen pengiriman yang biasa disebut dengan *delivery*. Dokumen *delivery* biasanya dibuat di lokasi produksi atau distribusi untuk mengatur pengiriman barang kepada pelanggan. Semua informasi yang dibutuhkan untuk disiapkan dan pengiriman barang kepada pelanggan tertera dalam dokumen *delivery*.



## 5) Penagihan

Pengiriman termasuk dalam jadwal penagihan. Faktur untuk pengiriman disiapkan dan diberikan kepada pelanggan. Pemberian faktur kepada pelanggan merupakan proses bisnis dari penjualan. Ada dua cara penagihan, yaitu barang dikirim sebelum pelanggan ditagih dan pelanggan ditagih setelah pesanan pelanggan disiapkan tetapi sebelum barang dikirim. Faktur diteruskan ke proses piutang untuk menunggu pembayaran dari pelanggan.

### Penerimaan Kas dari Penjualan Tunai

Menurut Bodnar dan Hopwood (2014: 255) :

Perbedaan yang signifikan antara proses bisnis penjualan tunai dan proses bisnis penjualan secara kredit adalah tidak ada catatan aset sebelumnya (saldo akun pelanggan) dalam proses bisnis penjualan tunai. Generasi dokumen awal dari penjualan tunai adalah berfokus pada sistem pengendalian. Setelah catatan pertama kali disiapkan, penjualan tunai adalah subjek bagi pengendalian akuntansi. Penjualan tunai dicatat oleh kasir atau perangkat keamanan lain untuk mempersiapkan dokumentasi. Penerimaan penjualan disiapkan dan diberikan kepada pelanggan. Beberapa teknik dan alat yang berguna dalam membuat catatan awal.

Menurut Mulyadi (2001: 463--468), dokumen yang digunakan adalah:

#### 1) Faktur Penjualan Tunai

Dokumen ini digunakan untuk merekam berbagai informasi yang diperlukan oleh manajemen mengenai transaksi penjualan tunai. Formulir faktur penjualan tunai dapat digunakan untuk merekam data mengenai nama dan alamat pembeli, tanggal transaksi, kode dan nama barang, kuantitas, harga satuan, jumlah harga, nama dan kode wiraniaga, dan otorisasi terjadinya berbagai tahap transaksi. Faktur penjualan tunai diisi oleh fungsi penjualan yang berfungsi sebagai pengantar pembayaran oleh pembeli kepada fungsi kas dan sebagai dokumen sumber untuk pencatatan transaksi penjualan ke dalam jurnal penjualan.

#### 2) Pita Register Kas (*Cash Register Tape*)

Dokumen ini dihasilkan oleh fungsi kas dengan cara mengoperasikan mesin register kas, pita register kas ini merupakan bukti penerimaan kas yang dikeluarkan oleh fungsi kas dan merupakan dokumen pendukung faktur penjualan tunai yang dicatat dalam jurnal penjualan.

#### 3) *Credit Card Sales Slip*

Dokumen ini dicetak oleh *credit card bank* yang menerbitkan kartu kredit dan diserahkan kepada perusahaan yang menjadi anggota kartu kredit. Bagi perusahaan yang menjual barang atau jasa, dokumen ini diisi oleh fungsi kas dan berfungsi sebagai alat untuk menagih uang tunai dari bank yang mengeluarkan kartu kredit untuk transaksi penjualan yang telah dilakukan kepada pemegang kartu kredit.

#### 4) *Bill of Lading*

Dokumen ini merupakan bukti penyerahan barang dari perusahaan penjualan barang kepada perusahaan angkutan umum. Dokumen ini digunakan oleh fungsi pengiriman dalam penjualan COD yang penyerahan barangnya dilakukan oleh perusahaan angkutan umum.

#### 5) Faktur Penjualan COD

Dokumen ini digunakan untuk merekam penjualan COD. Tembusan faktur penjualan COD diserahkan kepada pelanggan melalui bagian angkutan perusahaan, kantor pos, atau





perusahaan angkutan umum dan dimintakan tanda tangan penerimaan barang dari pelanggan sebagai bukti telah diterimanya barang oleh pelanggan.

6) Bukti Setor Bank

Dokumen ini dibuat oleh fungsi kas sebagai bukti penyetoran kas ke bank. Bukti setoran bank diserahkan oleh fungsi kas kepada fungsi akuntansi, dan dipakai oleh fungsi akuntansi sebagai dokumen sumber untuk pencatatan transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai kedalam jurnal penerimaan kas.

7) Rekapitulasi Harga Pokok Penjualan

Dokumen ini digunakan oleh fungsi akuntansi untuk meringkas harga pokok produk yang dijual selama satu periode. Dokumen ini digunakan oleh fungsi akuntansi sebagai dokumen pendukung bagi pembuatan bukti memorial untuk mencatat harga pokok produk yang dijual.”

Menurut Mulyadi (2001: 462), fungsi-fungsi yang terkait adalah:

1) Fungsi Gudang

Dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab untuk menyiapkan barang yang dipesan oleh pembeli, serta menyerahkan barang tersebut ke fungsi pengiriman. Fungsi ini berada ditangan Bagian Gudang.

2) Fungsi Penjualan

Dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima order dari pembeli, mengisi faktur penjualan tunai, dan menyerahkan faktur tersebut kepada pembeli untuk kepentingan pembayaran harga barang ke fungsi kas. Fungsi ini berada ditangan Bagian Order Penjualan.

3) Fungsi Kas

Dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab sebagai penerima kas dari pembeli. Fungsi ini berada ditangan Bagian Kas.

4) Fungsi Akuntansi

Dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab sebagai pencatat transaksi penjualan dan penerimaan kas, serta membuat laporan keuangan. Fungsi ini berada ditangan Bagian Jurnal.

5) Fungsi Pengiriman

Dalam transaksi pengiriman kas dari penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab untuk membungkus barang dan menyerahkan barang yang telah dibayar harganya kepada pembeli. Fungsi ini berada ditangan Bagian Pengiriman.”

## METODE PENELITIAN

Perusahaan yang menjadi obyek penelitian dalam penulisan skripsi ini adalah PT BOBOBOBO yang merupakan sebuah *startup company* berbasis *e-commerce* yang bergerak dibidang perdagangan. PT BOBOBOBO ini berdiri pada tahun 2012.

Dalam penulisan skripsi ini, obyek penelitian yang diambil adalah bagian-bagian yang berkaitan dengan siklus pendapatan, yaitu penjualan, piutang usaha, dan penerimaan kas. Dalam melakukan penelitian ini, penulis memusatkan penelitian di PT BOBOBOBO yang terletak di Jalan Gereja Theresia No.16, Menteng, Jakarta, Indonesia.

Menurut bidang, penelitian ini merupakan penelitian akademis. Dari segi tujuan, penelitian ini adalah penelitian terapan. Dari segi metode penelitian, penelitian ini merupakan metode survei. Dari *level*



of explanation, penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif. Berdasarkan dimensi waktu, penelitian ini merupakan penelitian *cross sectional*. Dalam penelitian ini, periode waktu yang digunakan adalah terbatas pada tahun 2015.

## TEKNIK PENGUMPULAN DATA

Untuk mengumpulkan data yang digunakan dalam penyusunan skripsi ini, penulis melakukan penelitian. Adapun penelitian yang dilakukan adalah:

### 1. Observasi/Pengamatan

Observasi berarti memperhatikan, yang dalam arti luas dapat dikatakan sebagai peninjauan atas suatu obyek secara hati-hati dan ilmiah. Peneliti melakukan peninjauan dan pengamatan langsung ke PT BOBOBOBO untuk memperoleh gambaran yang lebih jelas mengenai situasi dan kondisi perusahaan selama tiga bulan (November 2015 sampai Januari 2016).

### 2. Kuisisioner

Teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberikan pernyataan tertulis kepada bagian yang terkait untuk dijawab agar dapat memperoleh data yang berguna dan berhubungan dengan masalah penelitian.

### 3. Wawancara

Wawancara merupakan usaha untuk mendapatkan informasi secara lisan. Teknik pengumpulan data dengan melakukan tanya jawab secara langsung (*personal interview*) dengan pimpinan/manajer PT BOBOBOBO khususnya bagian akuntansi, logistik, dan *human resources* untuk dapat memperoleh, melengkapi, dan memperjelas data yang berguna dan berhubungan dengan permasalahan penelitian.

## TEKNIK ANALISIS DATA

Peneliti menganalisis tingkat penerapan sistem pendapatan pada PT BOBOBOBO dengan menggunakan berbagai macam cara. Berdasarkan batasan masalah pertama mengenai “Apakah penerapan Sistem Informasi Akuntansi atas siklus pendapatan pada perusahaan *online* studi kasus PT BOBOBOBO sudah memadai?” Penulis menggunakan alat ukur berdasarkan unsur-unsur dalam landasan teori mengenai sistem akuntansi yang baik untuk penjualan, piutang, dan penerimaan kas dengan menggunakan skala pengukuran, yaitu skala likert, skala kategori, dan skala dikotomi. Dalam hal ini, penulis melakukan tingkat penerapan atas sistem informasi akuntansi yang dilaksanakan oleh PT BOBOBOBO yang diperoleh dari hasil wawancara dan kuisisioner yang diperoleh setelah penulis melakukan observasi yang berlandaskan pada variabel penelitian dan landasan teori mengenai Sistem Informasi Akuntansi. Evaluasi dilakukan dengan cara membandingkan bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi siklus pendapatan dengan landasan teori mengenai Sistem Informasi Akuntansi untuk mengetahui kemungkinan penyimpangan-penyimpangan yang terjadi.

Berdasarkan batasan masalah kedua mengenai “Apakah pelaksanaan pengendalian intern atas siklus pendapatan pada perusahaan *online* studi kasus PT BOBOBOBO sudah efektif?” Untuk batasan masalah kedua, penulis menggunakan alat ukur berdasarkan unsur-unsur dalam landasan teori mengenai pengendalian intern, yaitu organisasi, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, serta praktek yang sehat dengan menggunakan skala pengukuran, yaitu skala likert. Dalam hal ini, penulis melakukan tingkat penerapan atas Sistem Informasi Akuntansi yang dilaksanakan oleh PT BOBOBOBO yang diperoleh dari hasil wawancara dan menggunakan kuisisioner setelah penulis melakukan observasi dengan berlandaskan pada variabel penelitian dan landasan teori mengenai Sistem Informasi Akuntansi. Evaluasi yang dilakukan dengan cara membandingkan bagaimana



penerapan pengendalian intern penjualan, piutang usaha, dan penerimaan kas pada perusahaan dengan landasan teori mengenai unsur pengendalian intern untuk mengetahui kemungkinan penyimpangan-penyimpangan yang terjadi.

Untuk batasan masalah pertama dan kedua, penulis menggunakan alat ukur berupa skala yang merupakan hasil jawaban kuisisioner yang diambil. Berikut adalah skala untuk batasan masalah pertama dan kedua, dikategorikan seperti dibawah ini:

- 1 = Sangat tidak setuju
- 2 = Tidak setuju
- 3 = Biasa saja
- 4 = Setuju
- 5 = Sangat setuju

Scoring berdasarkan jawaban (1, 2, 3, 4, dan 5) adalah sebagai berikut:

- 1 = 0,2
- 2 = 0,4
- 3 = 0,6
- 4 = 0,8
- 5 = 1

Berdasarkan hasil kuisisioner, dilakukan perhitungan guna mengukur persentase pelaksanaan sistem informasi akuntansi siklus pendapatan:

$$\frac{\sum n}{N} \times 100\%$$

Keterangan:

$\sum n$  = Jumlah *scoring* jawaban menurut skala (1, 2, 3, 4, 5) pada kuisisioner sistem informasi akuntansi siklus pendapatan.

$N$  = Jumlah seluruh pertanyaan pada kuisisioner sistem informasi akuntansi siklus pendapatan.

Dari perhitungan di atas, hasil persentase tersebut dikategorikan dalam penilaian menurut Sugiyono (2012: 250) sebagai berikut:

- 80% - 100% = Sangat Efektif / Sangat Memadai
- 60% - 79,99% = Efektif / Memadai
- 40% - 59,99% = Biasa saja / Sedang
- 20% - 39,99% = Kurang Efektif / Kurang Memadai
- 0% - 19,99% = Sangat Kurang Efektif / Sangat Kurang Memadai





**HASIL**

**1. Prosedur Penjualan Barang dengan Pembayaran melalui Transfer Bank**

Pelanggan melakukan pemesanan barang secara *online* melalui *website*. Setelah melakukan pemesanan, pelanggan akan mengisi data yang harus diisi pada *website*. Setelah itu pelanggan yang akan melakukan pembayaran dengan melakukan transfer bank langsung diberikan nomor rekening PT BOBOBOBO pada *website* dan setelah melakukan transfer, pelanggan harus melakukan konfirmasi pembayaran pada pesannya.

Setelah itu, *Accounting & Finance* akan memeriksa secara manual apakah ada transfer uang pada mutasi rekening dalam dua hari. Jika tidak ada mutasi, maka *Accounting & Finance* akan membatalkan pesanan. Jika ada mutasi, *Accounting & Finance* akan memeriksa kesesuaian data pelanggan dengan mutasi. Jika sesuai, *Accounting & Finance* akan meng-approve pembayaran pelanggan, dan data pesanan pelanggan akan terkirim secara otomatis kepada *Logistic*, lalu *Accounting & Finance* akan melakukan pembukuan. Jika tidak sesuai, *Accounting & Finance* akan meminta bantuan kepada *Customer Service* untuk melakukan konfirmasi pembayaran kepada pelanggan. Jika data tidak sesuai, maka *Customer Service* akan meminta pelanggan untuk melakukan pembayaran. Jika data sesuai, maka *Customer Service* akan mengonfirmasi kesesuaian data kepada *Accounting & Finance*. *Accounting & Finance* akan meng-approve pembayaran pelanggan, dan data pesanan pelanggan akan terkirim secara otomatis kepada *Logistic*, lalu *Accounting & Finance* akan melakukan pembukuan.

Setelah data pesanan pelanggan diterima oleh *Logistic*, *Logistic* akan memeriksa ketersediaan barang secara *online* melalui sistem yang telah terintegrasi dengan gudang (A Commerce). Jika barang tidak tersedia, *Logistic* akan meminta kepada PAR/*Merchandiser* untuk melakukan pemesanan ke vendor. PAR/*Merchandiser* akan membuat *purchase order*, mengirimkan *purchase order* untuk memesan kepada vendor. Vendor adalah pihak eksternal, oleh karena itu arus barang dan aktivitasnya tidak digambarkan dalam *flowchart*. Jika barang tersedia, *Logistic* akan mengirimkan pesanan kepada pelanggan.

**2. Prosedur Penjualan Barang dengan Pembayaran Menggunakan Kartu Kredit**

Pelanggan melakukan pemesanan barang secara *online* melalui *website*. Setelah melakukan pemesanan, pelanggan akan mengisi data yang harus diisi pada *website*. Setelah itu pelanggan yang akan melakukan pembayaran menggunakan kartu kredit harus mengisi informasi kartu kreditnya.

Setelah itu, sistem secara otomatis akan memeriksa apakah data kartu kredit tersebut merupakan kartu kredit dalam negeri atau luar negeri. Jika kartu kredit dalam negeri, sistem secara otomatis akan meng-approve pembayaran pelanggan. Data pesanan pelanggan akan terkirim secara otomatis oleh sistem kepada *Logistic*, dan *Accounting & Finance* akan melakukan pembukuan.

Jika kartu kredit luar negeri, *Accounting & Finance* akan memeriksa apakah data pelanggan sesuai dengan data kartu kredit. Jika data tidak sesuai, *Accounting & Finance* akan membatalkan pesanan. Jika data sesuai, *Accounting & Finance* akan meng-approve pembayaran pelanggan, data pesanan pelanggan akan terkirim secara otomatis oleh sistem kepada *Logistic*, dan *Accounting & Finance* akan melakukan pembukuan.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Setelah data pesanan pelanggan diterima oleh *Logistic*, *Logistic* akan memeriksa ketersediaan barang secara *online* melalui sistem yang telah terintegrasi dengan gudang (A Commerce). Jika barang tidak tersedia, *Logistic* akan meminta kepada PAR/*Merchandiser* untuk melakukan pemesanan ke vendor. PAR/*Merchandiser* akan membuat *purchase order*, mengirimkan *purchase order* untuk memesan kepada vendor. Vendor adalah pihak eksternal, oleh karena itu arus barang dan aktivitasnya tidak digambarkan dalam *flowchart*. Jika barang tersedia, *Logistic* akan mengirimkan pesanan kepada pelanggan.

**Tabel 1**  
**Kesimpulan Hasil Kuisisioner Penilaian Penerapan Sistem Informasi Akuntansi**

No.	Topik	Hasil Perhitungan	Kategori
1.	Kepuasan pengguna Sistem Informasi Akuntansi	68,175%	Memadai
2.	Pengguna Sistem	75%	Memadai
3.	Keterlibatan pengguna dalam pengembangan Sistem Informasi Akuntansi	65%	Memadai
4.	Pelatihan dan pendidikan pengguna	70%	Memadai
5.	Dukungan manajemen puncak pada pengembangan Sistem Informasi dan Operasi	64%	Memadai
6.	Formalisasi pengembangan Sistem Informasi Akuntansi	74%	Memadai
7.	Fungsi-fungsi terkait	73,75%	Memadai
8.	Prosedur penjualan, piutang usaha, dan penerimaan kas	70%	Memadai
9.	Catatan dan dokumen yang digunakan	64%	Memadai
<b>Rata-rata Hasil Keseluruhan</b>		<b>69,325%</b>	<b>Memadai</b>

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan Sistem Informasi Akuntansi Siklus Pendapatan berbasis *e-commerce* pada PT BOBOBOBO Memadai, yaitu sebesar 69,325%.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
 Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie  
 1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:  
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.  
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBKKG.  
 2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBKKG.



**Tabel 2**  
**Kesimpulan Hasil Kuisisioner Penilaian Pelaksanaan Pengendalian Intern**

No.	Topik	Hasil Perhitungan	Kategori
1.	Organisasi	90%	Sangat Efektif
2.	Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan	93,635%	Sangat Efektif
3.	Praktek yang sehat	95%	Sangat Efektif
<b>Rata-rata Hasil Keseluruhan</b>		<b>92,89%</b>	<b>Sangat Efektif</b>

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaksanaan Pengendalian Intern atas siklus pendapatan pada PT BOBOBOBO Sangat Efektif, yaitu sebesar 92,89%.

### PEMBAHASAN

#### Evaluasi Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Siklus Pendapatan pada Perusahaan *Online* Studi Kasus PT BOBOBOBO

##### 1. Kelebihan :

- Adanya pemisahan fungsi yang cukup baik antara bagian-bagian yang ada, seperti antara divisi PAR/*Merchandiser* yang melakukan pesanan kepada vendor dengan divisi *Logistic* yang berhubungan dengan gudang untuk melakukan pengiriman dan menyimpan barang. Demikian pula dengan adanya pemisahan tugas antara HRD/GA yang melakukan perhitungan atas gaji karyawan dengan *Accounting and Finance* yang melakukan penggajian berdasarkan daftar gaji dari HRD/GA untuk menghindari terjadinya kecurangan dalam penggajian.
- Setiap pembayaran melalui kartu kredit, sistem secara otomatis akan memeriksa apakah kartu kredit tersebut merupakan kartu kredit dalam negeri atau luar negeri dan akan meng-approve pembayaran atau harus diperiksa oleh *Accounting and Finance*. Sistem otomatis seperti sangat membantu dalam efisiensi biaya dan efektivitas waktu, karena perusahaan tidak harus mempekerjakan karyawan untuk melakukan pemeriksaan kartu kredit yang berarti mengurangi biaya, serta mempercepat pemeriksaan dan peng-approve-an karena sistem komputer bekerja lebih cepat daripada manusia.
- Adanya sistem yang saling terintegrasi antardivisi membuat pekerjaan menjadi lebih cepat dan tepat seperti sistem *Operational Management System (OMS)* antara divisi *Accounting and Finance* dengan *Customer Service*. Jika *Accounting and Finance* membutuhkan bantuan *Customer Service* untuk melakukan konfirmasi kepada pelanggan, *Customer Service* sudah memiliki data pesanan pelanggan karena sistem OMS juga dimiliki oleh *Customer Service*, sehingga *Accounting and Finance* tidak perlu mengirimkan lagi data pesanan pelanggan kepada *Customer Service*. Demikian juga dengan adanya sistem yang secara otomatis akan



langsung mengirimkan data pesanan pelanggan dari *Accounting and Finance* ke *Logistic*. Sistem seperti ini sangat memudahkan dalam melakukan pekerjaan.

- d. Adanya *KPI System* yang memudahkan pekerjaan divisi *Logistic* untuk melakukan *stock opname* setiap bulan terhadap gudang (A Commerce) karena sistem ini terintegrasi antara *Logistic* dengan gudang, sehingga *Logistic* memiliki data barang di gudang.

## 2. Kekurangan :

- a. Bagian *Accounting and Finance* masih harus memeriksa adanya uang masuk pada mutasi rekening secara manual. *Accounting and Finance* masih harus memeriksa kesesuaian data pesanan pelanggan dengan data kartu kredit luar negeri secara manual. *Customer Service* masih harus mengonfirmasi pembayaran kepada pelanggan secara manual. Hal ini mengurangi efisiensi kinerja.
- b. Perusahaan ini menggunakan Sistem Informasi Akuntansi *Accurate* untuk *Accounting and Finance* dimana sistem ini merupakan sistem paten yang tidak dapat dilakukan pengembangan terhadap sistem sehingga mengurangi tingkat kinerja divisi ini. Divisi *Accounting and Finance* telah mengajukan kepada *Accurate* untuk melakukan beberapa pengembangan terhadap sistem yang digunakan oleh perusahaan ini, akan tetapi pihak *Accurate* tidak dapat melakukan pengembangan terhadap sistem.

## Evaluasi Pelaksanaan Pengendalian Intern atas Siklus Pendapatan pada Perusahaan Online Studi Kasus PT BOBOBOBO

### F. Kelebihan :

- a. Dokumen akan selalu lengkap jika tidak terjadi *error* pada sistem dan *database* karena setiap pesanan pelanggan dan dokumen-dokumen lain tersimpan dalam *database* perusahaan. Hal ini memudahkan untuk melakukan pencarian dokumen, pembuatan laporan keuangan, melakukan proses audit, pencarian data pelanggan, dll.
- b. Masalah-masalah yang pernah terjadi selama proses bisnis berlangsung dapat ditangani dengan baik karena perusahaan membuat beberapa prosedur yang dapat mencegah terjadinya masalah-masalah tersebut.
- c. *Accounting and Finance* selalu mencatat setiap terjadinya transaksi pada perusahaan.
- d. Sistem *Assemble* memberikan kemudahan bagi seluruh karyawan untuk berkomunikasi. Karyawan pada suatu divisi tidak perlu berjalan untuk mendatangi karyawan pada divisi lain, cukup dengan menggunakan *Assemble* untuk berbicara (*chatting*), dan tidak akan mengganggu karyawan lain.
- e. Adanya pemisahan struktur organisasi yang jelas. Setiap divisi dipisah sehingga tanggung jawab setiap divisi jelas.

## 2. Kekurangan :

- a. Jika pelanggan melakukan pembayaran dengan kartu kredit, perusahaan akan langsung mengirimkan pesanan kepada pelanggan sebelum uang masuk ke rekening perusahaan, sedangkan ada kemungkinan Bank tidak melakukan transfer uang ke rekening perusahaan.
- b. Perusahaan ini sangat bergantung pada sistem. Jika terjadi bencana atau *error* pada suatu sistem, proses bisnis akan mengalami kelumpuhan.

## HASIL PENELITIAN

Jawaban untuk batasan masalah pertama yakni penerapan Sistem Informasi Akuntansi atas siklus pendapatan pada perusahaan *online* studi kasus PT BOBOBOBO adalah memadai, berdasarkan hasil wawancara, observasi, dan berdasarkan data yang diperoleh dari kuisioner yakni sebesar 69,325%.



Jawaban untuk batasan masalah kedua yakni pelaksanaan pengendalian intern atas siklus pendapatan pada perusahaan *online* studi kasus PT BOBOBOBO adalah sangat efektif, berdasarkan hasil wawancara, observasi, dan berdasarkan data yang diperoleh dari kuisioner yakni sebesar 92,89%.

## SIMPULAN DAN SARAN

### KESIMPULAN

1. Penerapan Sistem Informasi Akuntansi atas siklus pendapatan pada perusahaan *online* studi kasus PT BOBOBOBO adalah memadai.
2. Pelaksanaan Pengendalian Intern atas siklus pendapatan pada perusahaan *online* studi kasus PT BOBOBOBO adalah sangat efektif.

### SARAN-SARAN

1. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, Piutang Usaha, dan Penerimaan Kas
  - a. Sebaiknya perusahaan membuat sistem yang dapat memeriksa kesesuaian mutasi uang masuk dengan data pesanan pelanggan agar meningkatkan efektivitas dan efisiensi kinerja.
  - b. Sebaiknya perusahaan membuat sistem sendiri, dengan membuat sistem sendiri, sistem akan sesuai dengan kebutuhan dan keinginan pengguna, dan jika ada perlu diperbaiki atau ditambahkan, prosesnya akan lebih mudah dan cepat.
2. Pengendalian Intern Penjualan, Piutang Usaha, dan Penerimaan Kas
  - a. Sebaiknya perusahaan mengirim barang jika Bank sudah mentransfer uang ke rekening perusahaan untuk mengurangi kemungkinan terjadinya kerugian.
  - b. Sebaiknya perusahaan menerapkan sistem *backup offsite* untuk melakukan *backup* di tempat lain, bisa juga dengan cara *mutual* yaitu bekerjasama dengan pihak ketiga, jika terjadi bencana pada perusahaan, pihak ketiga tersebut akan meminjamkan komputernya dan *database*-nya untuk mem-*backup* data perusahaan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Aviana, Putu Mega Selvy (2012), "Penerapan Pengendalian Internal dalam Sistem Informasi Akuntansi Berbasis Komputer", *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi*, Juli, Vol.1, No.4.
- Bodnar, George H. dan William S. Hopwood (2014), *Accounting Information System*, England: Pearson Education Limited.
- Handjojo, Andreas, Sri Maharsi, dan Go. Ornella Aquaria (2004), "Pembuatan Sistem Informasi Akuntansi Terkomputerisasi atas Siklus Pembelian dan Penjualan pada CV X", *Jurnal Informatika*, November, Vol.5, No.2.
- Hardanti, Novi Kurniasari dan Erwin Saraswati (2013), "Faktor Minat Perilaku Menggunakan Sistem Informasi Akuntansi Berbasis *E-Commerce*", *Simposium Nasional Akuntansi*, September, Sesi 1.

<http://www.landasanteori.com/2015/07/pengertian-penjualan-tunai-dan-kredit.html>

<https://id.techinasia.com/talk/statistik-pengguna-internet-dan-media-sosial-terbaru-2015/>

Laudon, Kenneth C. dan Jane P. Laudon (2014), *Sistem Informasi Manajemen*, Jakarta: Salemba Empat.

1. Disarankan untuk menggunakan alat bantu yang dapat meningkatkan efisiensi dan produktivitas kerja, seperti menggunakan aplikasi akuntansi berbasis komputer.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBILKKG.





Marakas, George M. dan James A. O'Brien (2013), *Introduction to Information Systems*, United States of America: The McGraw-Hill Companies, Inc..

Mulyadi (2001), *Sistem Akuntansi*, Jakarta: Salemba Empat.

Romney, Marshall B. dan Paul J. Steinbart (2012), *Accounting Information System*, England: Pearson Education Limited.

Sugiyono (2012), *Metode Penelitian Bisnis*, Bandung: ALFABETA, CV..

Tarigan, Joshua (2004), "Biometric Security: Alternatif Pengendalian dalam Sistem Informasi Akuntansi Terkomputerisasi", *Jurnal Akuntansi & Keuangan*, November, Vol.6, No.2.

Weygandt, Jerry J., Paul D. Kimmel, dan Donald E. Kieso (2011), *Financial Accounting*, United States Of America: John Wiley & Sons, Inc..

## LAMPIRAN

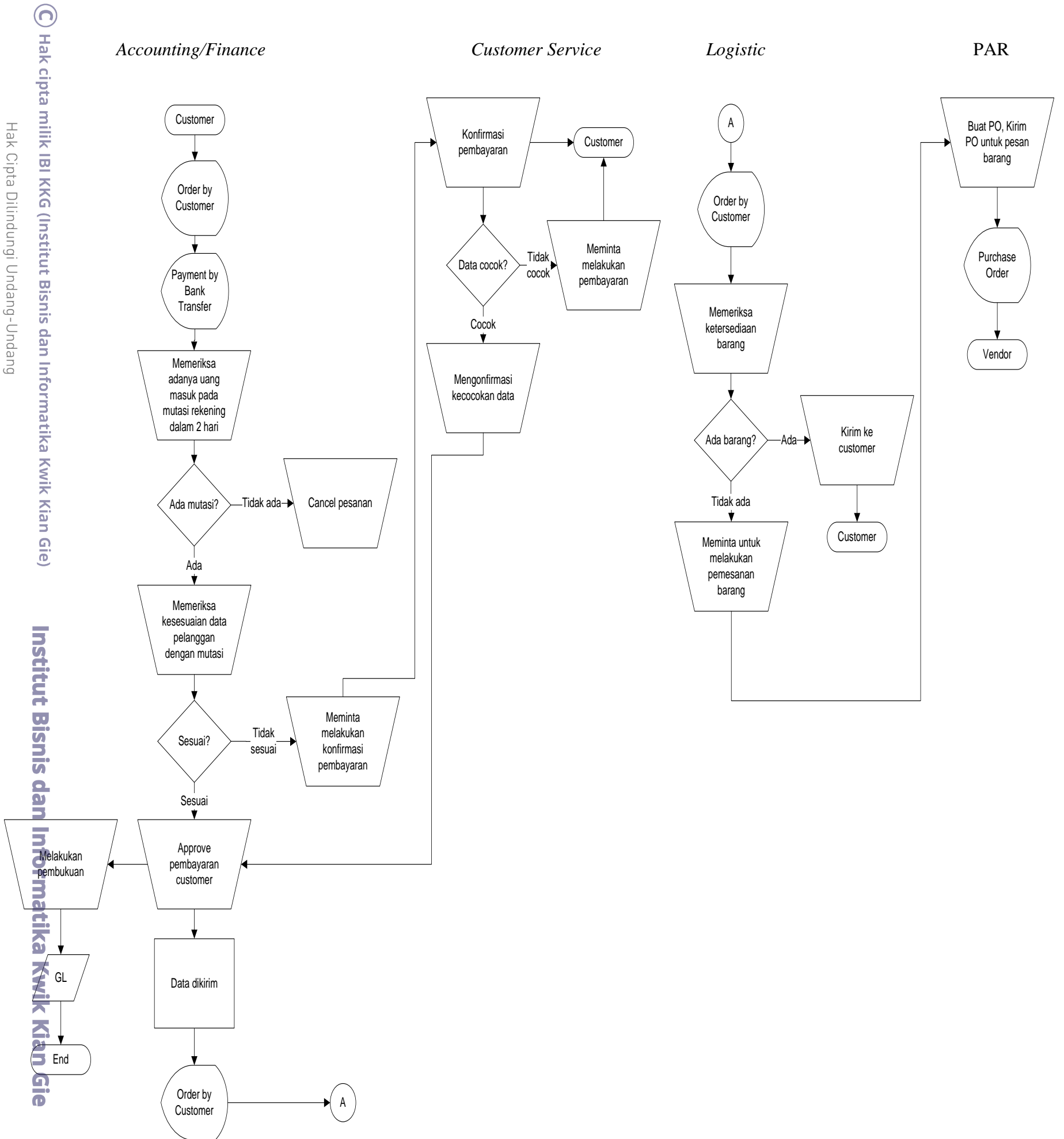
Hak Cipta dilindungi Undang-Undang

Dilarang memperutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Penyalinan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBKKG.

## Prosedur Penjualan Barang dengan Pembayaran melalui Transfer Bank



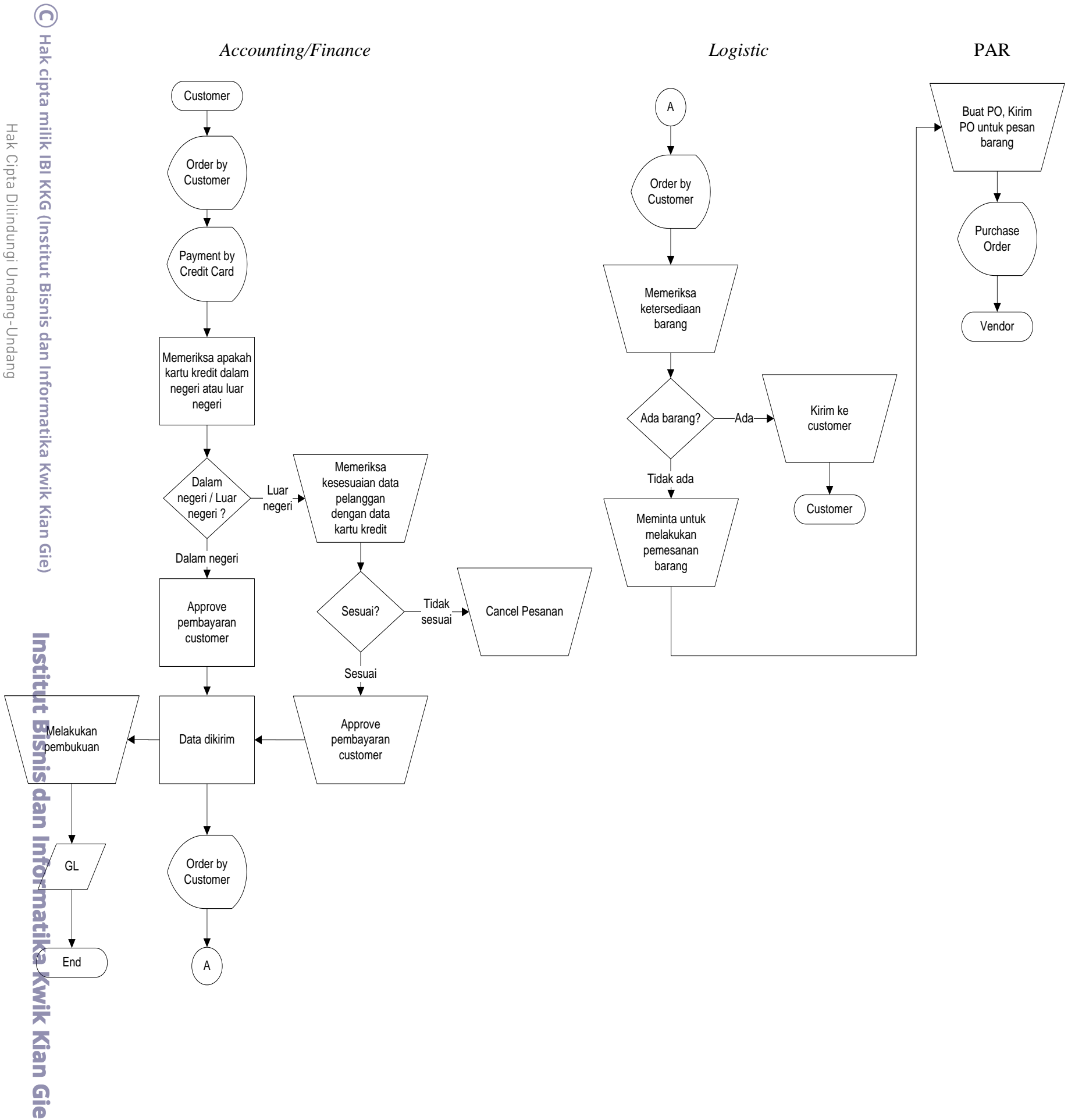
**© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)**

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

## Prosedur Penjualan Barang dengan Pembayaran Menggunakan Kartu Kredit



© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.