

PENERAPAN SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN MOTOR DAN PENGARUHNYA TERHADAP PENERIMAAN KAS PADA CV. RAMAYANA PUTRA MOTOR GRESIK

Andi Iswoyo
Dosen Program Studi Akuntansi
Fakultas Ekonomi Universitas Wijaya Putra Surabaya
Jl. Raya Benowo No. 1-3 Surabaya
Email : andi@uwp.ac.id

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui gambaran tentang pengaruh penerapan sistem akuntansi penjualan motor terhadap penerimaan kas pada CV. Ramayana Putra Motor Gresik. Objek penelitian ini adalah mengenai pelaksanaan sistem penjualan motor dan pengaruhnya sistem tersebut terhadap penerimaan kas pada CV. Ramayana Putra Motor Gresik. Metode pengumpulan data yang dilakukan yaitu dengan metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Data yang dikumpulkan dianalisis dengan metode analisis deskriptif kualitatif yaitu dengan menggambarkan keadaan atau suatu fenomena dimana hasil yang diperoleh berupa data-data. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa beberapa sistem akuntansi penjualan motor yang dilakukan di CV. Ramayana Putra Motor Gresik kurang sesuai dengan teori. Pada CV. Ramayana Putra Motor Gresik dalam menjalankan sistem penjualan motor secara kredit masih terdapat perangkapan fungsi. Perangkapan tersebut terdapat pada bagian bank yang merangkap sebagai bagian piutang. Sistem dan prosedur penjualan sepeda motor pada CV. Ramayana Putra Motor Gresik sedikit berbeda dengan teori yang penulis kemukakan.

Keyword: Sistem Akuntansi Penjualan, Penjualan Tunai, Penjualan Kredit, Piutang, Penerimaan Kas

ABSTRACT

This study aims to describe the effect of the application of the accounting system of cash receipts motorcycle sales in the CV. Ramayana Putra Motor Gresik. Object of this research is the implementation of the sale of the motor system and influence the system of cash receipts on the CV. Ramayana Putra Motor Gresik. Method of data collection is by the method of observation, interviews and documentation. The data collected were analyzed with descriptive analysis qualitative methods by describing the situation or a phenomenon in which the results obtained in the form of data. Results of this study indicate that some accounting systems that do motorcycle sales in the CV. Ramayana Putra Motor Gresik less according to the theory. On the CV. Ramayana Putra Motor Gresik in running motorcycle sales on credit system is still there geminating function. Geminating is located on the bank that doubles as part of receivables. Systems and procedures motorcycle sales in the CV. Ramayana Putra Motor Gresik slightly different from theories that the writer suggested.

Keyword: Accounting System Sales, Cash Sales, Credit Sales, Accounts Receivable, Cash Receipts

PENDAHULUAN

Perkembangan pengetahuan dan teknologi yang sangat pesat menimbulkan persaingan yang ketat dalam dunia usaha. Dalam menjalankan usahanya perusahaan mempunyai tujuan utama untuk memperoleh laba sebesar-besarnya. Perusahaan memperoleh laba dari kegiatan pokok perusahaan yaitu penjualan barang atau jasa yang dihasilkannya. Penjualan barang dan jasa perusahaan dapat dilakukan melalui penjualan tunai dan penjualan kredit. Perusahaan akan lebih terjamin kelangsungan hidupnya dan dapat terus berkembang untuk meningkatkan omset penjualan apabila aktivitas penjualan dikelola dengan baik. Salah satunya adalah dengan pencatatan penjualan yang cepat dan tepat dalam upaya pembuatan laporan penjualan untuk kepentingan manajemen.

CV. Ramayana Putra Motor adalah sebuah perusahaan yang kegiatan utamanya melakukan penjualan sepeda motor merk Honda. Untuk meningkatkan volume penjualan, perusahaan mengambil kebijakan dengan tidak hanya melakukan penjualan secara tunai, tetapi juga dengan penjualan kredit. Penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Penjualan secara kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan harus menagih kepada pembeli tersebut. Dengan demikian akan mudah sekali terjadi kemungkinan penyimpangan atau kesalahan yang dapat merugikan perusahaan, misalnya adanya penjualan motor kepada orang yang tidak memenuhi syarat kredit sehingga akan menimbulkan adanya piutang tak tertagih. Berkaitan dengan pelaksanaan sistem akuntansi penjualan motor pada CV. Ramayana Putra Motor Gresik belum menunjukkan kualitas yang baik karena dalam penerapannya masih terdapat sedikit kelemahan antara lain yaitu adanya perangkapan tugas pada beberapa bagian. Perangkapan fungsi tersebut terdapat pada bagian penjualan, pada bagian ini terdapat tiga bagian sekaligus yaitu bagian penjualan, bagian kredit dan bagian gudang.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana sistem akuntansi penjualan motor pada CV. Ramayana Putra Motor, apa kelebihan dan kekurangan sistem akuntansi penjualan motor pada CV. Ramayana Putra Motor dan pengaruhnya Sistem Akuntansi Penjualan Motor terhadap penerimaan kas pada CV. Ramayana Putra Motor.

Ada beberapa pendapat tentang sistem informasi akuntansi. Di antaranya menurut Mulyadi (2001:2) “pengertian sistem itu sendiri yaitu sekelompok unsur yang erat hubungannya satu dengan yang lainnya, yang berfungsi bersama sama untuk mencapai tujuan tertentu “. Sedangkan menurut Krismiaji (2002:15) yang dimaksud dengan “informasi adalah data yang telah diorganisasi, dan telah memiliki kegunaan dan manfaat“. Ditinjau dari sudut kegiatannya, “akuntansi didefinisikan sebagai proses pencatatan, penggolongan, peringkasan, pelaporan, dan penganalisisan data keuangan suatu organisasi “(Haryono Jusup, 2003:5). “Sistem informasi akuntansi adalah sebuah sistem yang memproses data dan transaksi guna menghasilkan informasi yang

bermanfaat untuk merencanakan, mengendalikan dan mengoperasikan bisnis“(Krismiaji,2002:4).

Pengertian dari sistem akuntansi itu sendiri menurut Mulyadi,(2001:3) adalah organisasi, formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasikan sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan.

Kegiatan penjualan terdiri dari penjualan barang atau jasa, baik secara kredit maupun secara tunai. Sistem informasi akuntansi penjualan terdiri dari kelompok unsur Fungsi Terkait, dimana menurut Mulyadi (2001:462), fungsi yang terkait dalam system akuntansi penjualan tunai adalah: 1). Fungsi Penjualan. Dalam sistem penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima order dari pembeli, mengisi faktur penjualan tunai, dan menyerahkan faktur tersebut kepada pembeli untuk pembayaran harga barang ke fungsi kas; 2). Fungsi Kas. Dalam sistem penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab sebagai penerima kas dari pembeli. 3). Fungsi Gudang. Dalam sistem penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab untuk menyiapkan barang yang dipesan oleh pembeli, serta menyerahkan barang tersebut ke fungsi pengiriman; 4) Fungsi Pengiriman. Fungsi ini bertanggung jawab untuk membungkus dan menyerahkan barang yang telah dibayar kepada pembeli; dan 5) Fungsi Akuntansi. Dalam sistem penjualan tunai, fungsi ini bertanggungjawabsebagai pencatat transaksi penjualan dan penerimaan kas danpembuatan laporan penjualan.

Sedangkan dalam pelaksanaan penjualan kredit, fungsi yang terkait adalah ; 1) Fungsi Penjualan. Dalam sistem penjualan kredit, fungsi penjualan bertanggungjawab untuk menerima surat order dari pembeli, mengedit order dari pelanggan untuk menambahkan informasi penting yang belum ada pada surat order tersebut, meminta otorisasi kredit, menentukan tanggal pengiriman dan menentukan dari gudang mana barang tersebut akan dikirim, dan mengirim surat order pengiriman; 2) Fungsi Kredit, berada di bawah fungsi keuangan yang dalam transaksi penjualan kredit, bertanggung jawab untuk meneliti status kredit pelanggan dan memberikan otorisasi pemberian kredit kepada pelanggan; 3) Fungsi Gudang. Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyimpan barang dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan, serta menyerahkan barang ke fungsi pengiriman; 4) Fungsi Pengiriman. Dalam sistem penjualan kredit, fungsi ini bertanggung jawab menyerahkan barang atas dasar surat order pengiriman yang diterimanya dari fungsi penjualan; 5) Fungsi Penagihan Fungsi ini bertanggung jawab untuk membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan serta menyediakan *copy* faktur bagi kepentingan pencatatan transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi; dan 6) Fungsi Akuntansi. Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit,membuat dan mengirimkan pernyataan piutang kepada para debitur, serta membuat laporan penjualan. Di samping itu, fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat harga pokok persediaan yang dijual ke dalam kartu persediaan.

Adapun dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan tunai, antara lain faktur penjualan tunai dan tembusannya, pita register kas, *credit card sales slip*, *bill of lading*, faktur penjualan COD (*Cash on Delivery*), bukti setor bank, dan rekapitulasi harga pokok penjualan. Sedangkan dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan tunai antara lain surat order pengiriman dan tembusannya, faktur dan tembusannya, rekapitulasi harga pokok penjualan dan bukti memorial.

Prosedur pencatatan yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan tunai antara lain jurnal penjualan yang digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat dan

meringkas data penjualan; jurnal penerimaan kas, jurnal umum, kartu persediaan, dan kartu gudang. Sedangkan catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit antara lain jurnal penjualan, kartu piutang, kartu persediaan, kartu gudang dan jurnal umum

Informasi yang diperlukan oleh manajemen dari transaksi penjualan secara tunai adalah jumlah pendapatan penjualan menurut jenis produk atau kelompok produk selama jangka waktu tertentu; jumlah kas yang diterima dari penjualan tunai; jumlah harga pokok produk yang dijual selama jangka waktu tertentu; nama dan alamat pembeli; kuantitas produk yang dijual; nama wiraniaga yang melakukan penjualan; dan otorisasi pejabat yang berwenang. Sedangkan informasi yang umumnya diperlukan oleh manajemen dari penjualan kredit adalah jumlah pendapatan penjualan menurut jenis produk atau kelompok produk selama jangka waktu tertentu; jumlah piutang kepada setiap debitur dari transaksi penjualan kredit; jumlah harga pokok produk yang dijual selama jangka waktu tertentu; nama dan alamat pembeli; kuantitas produk yang dijual; nama wiraniaga yang melakukan penjualan dan otorisasi pejabat yang berwenang.

Jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan tunai menurut Mulyadi (2001:469) adalah sebagai berikut:

- a. Prosedur order penjualan, dalam prosedur ini, fungsi penjualan menerima order dari pembelian membuat faktur penjualan tunai untuk memungkinkan pembeli membayar harga barang ke fungsi kas dan untuk memungkinkan fungsi gudang dan fungsi pengiriman menyiapkan barang yang akan diserahkan kepada pembeli.
- b. Prosedur penerimaan kas, dalam prosedur ini, fungsi kas menerima pembayaran harga barang dari pembeli dan memberikan tanda pembayaran (berupa pitaregister kas dan cap "lunas" pada faktur penjualan tunai kepada pembeli untuk memungkinkan pembeli tersebut melakukan pengambilan barang yang dibelinya dari fungsi pengiriman.
- c. Prosedur penyerahan barang, dalam prosedur ini, fungsi pengiriman menyerahkan barang kepada pembeli.
- d. Prosedur pencatatan penjualan tunai, dalam prosedur ini, fungsi akuntansi melakukan pencatatan transaksi penjualan tunai dalam jurnal penjualan dan jurnal penerimaan kas.
- e. Prosedur penyetoran kas ke bank. Dalam prosedur ini, fungsi kas menyetorkan kas yang diterima dari penjualan tunai ke bank dalam jumlah penuh.
- f. Prosedur pencatatan penerimaan kas. Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat penerimaan kas ke dalam jurnal penerimaan kas berdasar bukti setor bank yang diterima dari bank melalui fungsi kas.
- a. Prosedur pencatatan harga pokok penjualan, dalam prosedur ini, fungsi akuntansi membuat rekapitulasi harga pokok penjualan berdasarkan data yang dicatat dalam kartu persediaan.

Sedangkan jaringan prosedur yang membentuk sistem dari penjualan kredit menurut Mulyadi (2001:469) adalah sebagai berikut:

- a. Prosedur order penjualan. Dalam prosedur ini, fungsi penjualan menerima order dari pembeli dan menambahkan informasi penting pada surat order kemudian, membuat surat order pengiriman dan mengirimkannya kepada berbagai fungsi yang lain.
- b. Prosedur persetujuan kredit. Dalam prosedur persetujuan kredit, fungsi penjualan meminta persetujuan penjualan kredit kepada pembeli tertentu ke fungsi kredit.

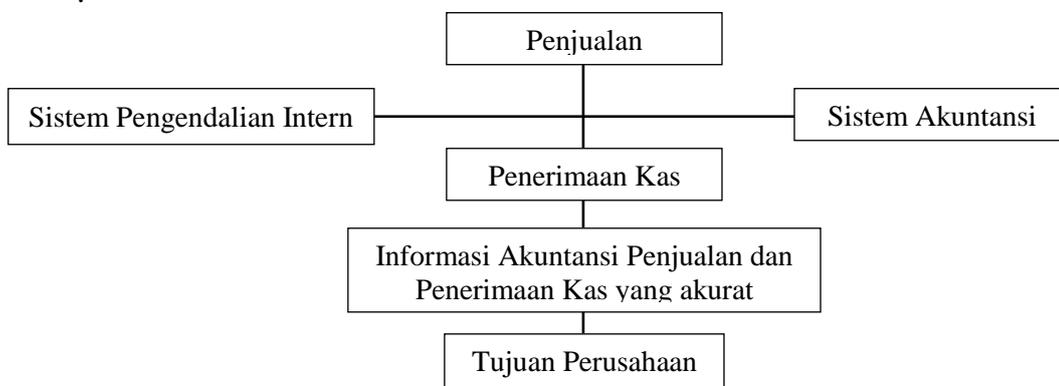
- c. Prosedur pengiriman. Dalam prosedur pengiriman, fungsi pengiriman mengirimkan barang kepada pembeli sesuai dengan informasi yang tercantum dalam surat order pengiriman yang diterima dari fungsi pengiriman.
- d. Prosedur penagihan. Dalam prosedur penagihan, fungsi penagihan membuat faktur penjualan dan mengirimkannya kepada pembeli.
- e. Prosedur pencatatan piutang. Dalam prosedur pencatatan piutang, fungsi akuntansi mencatat tembusan faktur penjualan ke dalam kartu piutang atau dalam metode pencatatan tertentu mengarsipkan dokumen tembusan menurut abjad yang berfungsi sebagai catatan piutang.
- f. Prosedur distribusi penjualan. Dalam prosedur distribusi penjualan ini, fungsi akuntansi mendistribusikan data penjualan menurut informasi yang diperlukan oleh manajemen.
- g. Prosedur pencatatan harga pokok penjualan. Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat secara periodik total harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.

Dalam merancang organisasi yang berkaitan dengan sistem penjualan tunai, unsur pokok pengendalian intern adalah; 1) Organisasi, yang meliputi fungsi penjualan harus terpisah dari fungsi kas; fungsi penerimaan kas terpisah dari fungsi akuntansi; fungsi penyerahan barang harus terpisah dari fungsi akuntansi; fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi operasi dan fungsi penyimpanan uang dan barang dan transaksi penjualan tunai dilaksanakan oleh fungsi penjualan, fungsi kas, fungsi pengiriman, dan fungsi akuntansi; 2) Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan meliputi penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh fungsi penjualan dengan menggunakan formulir faktur penjualan tunai; penerimaan kas diotorisasi oleh fungsi penerimaan kas dengan cara membubuhkan cap "lunas" pada faktur penjualan tunai dan penempelan pita register kas pada faktur tersebut; penjualan dengan kartu kredit bank didahului dengan permintaan otorisasi dari bank penerbit kartu kredit; penyerahan barang diotorisasi oleh fungsi pengiriman dengan cara membubuhkan cap "sudah diserahkan" pada faktur penjualan tunai; dan pencatatan ke dalam buku jurnal diotorisasi oleh fungsi akuntansi dengan cara memberikan tanda pada faktur penjualan tunai; 3) Praktik yang Sehat, meliputi; Faktur penjualan tunai bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penjualan; Jumlah kas yang diterima dari penjualan tunai disetor seluruhnya ke bank pada hari yang sama atau hari kerja berikutnya dan penghitungan saldo kas yang ada di tangan fungsi kas secara periodik dan secara mendadak oleh fungsi pemeriksa intern.

Unsur pengendalian intern yang seharusnya ada dalam sistem akuntansi penjualan kredit adalah; 1) Organisasi, meliputi; Fungsi penjualan harus terpisah dari fungsi kredit; Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi penjualan dan fungsi kredit; Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi kas dan Transaksi penjualan kredit harus dilaksanakan oleh fungsi penjualan, fungsi kredit, fungsi pengiriman, fungsi penagihan, dan fungsi akuntansi. Tidak ada transaksi yang dilaksanakan secara lengkap hanya oleh satu fungsi tersebut; 2) Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, meliputi; Penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh fungsi penjualan dengan menggunakan formulir serta order pengiriman, Persetujuan pemberian kredit diberikan oleh fungsi kredit dengan membubuhkan tanda tangan pada credit copy, Pengiriman barang kepada pelanggan diotorisasi oleh fungsi pengiriman dengan cara menandatangani dan membubuhkan cap "sudah dikirim" pada copy surat order pengiriman, penetapan harga jual, syarat penjualan, syarat pengangkutan barang dan potongan penjualan berada di

tangan direktur pemasaran dengan penerbitan surat keputusan mengenai hal tersebut. Terjadinya piutang diotorisasi oleh fungsi penagihan dengan membubuhkan tanda tangan pada faktur penjualan, pencatatan ke dalam kartu piutang dan ke dalam jurnal penjualan, jurnal penerimaan kas, dan jurnal umum diotorisasi oleh fungsi akuntansi dengan cara membubuhkan tanda tangan pada dokumen sumber (faktur penjualan, bukti kas masuk dan memo kredit) dan pencatatan terjadinya piutang didasarkan pada faktur penjualan yang didukung dengan surat order pengiriman dan surat muat; 3) Praktik yang Sehat, meliputi; Surat order pengiriman bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penjualan, faktur penjualan bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penjualan, Secara periodik fungsi akuntansi mengirim pernyataan piutang, (*Account receivable statement*) kepada setiap debitur untuk menguji catatan piutang yang diselenggarakan oleh fungsi tersebut dan secara periodik diadakan rekonsiliasi kartu piutang dengan rekening kontrol piutang dalam buku besar.

CV. Ramayana Putra Motor dalam kegiatan sehari-hari melakukan penjualan baik tunai maupun kredit untuk memperoleh pendapatan atau penerimaan kas. Untuk itu perusahaan memerlukan sistem akuntansi penjualan dan penerimaan kas. Perusahaan juga harus memperhatikan unsur-unsur pengendalian intern dalam menyusun sistem akuntansi tersebut sehingga perusahaan dapat memperoleh informasi akuntansi yang akurat. Dengan demikian, Perusahaan dapat menjalankan aktivitasnya secara lebih efektif dan efisien dalam mencapai tujuan perusahaan.



Gambar 1: Kerangka Pembukuan di CV RPM

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif di mana suatu bentuk penelitian yang ditujukan untuk mendeskripsikan fenomena-fenomena yang ada, baik fenomena alamiah maupun fenomena buatan manusia. Fenomena itu bisa berupa bentuk, aktivitas, karakteristik, perubahan, hubungan, kesamaan, dan perbedaan antara fenomena yang satu dengan fenomena lainnya (Sukmadinata, 2006:72). Pada penelitian ini penulis mendeskripsikan sistem informasi akuntansi penjualan dan pengaruhnya terhadap penerimaan kas pada CV. Ramayana Putra Motor di Gresik.

Yang menjadi obyek penelitian adalah CV. Ramayana putra motor Gresik yang bergerak dalam bidang usaha penjualan kendaraan bermotor. Dalam penelitian ini data

yang diambil dari perusahaan CV. Ramayana putra motor Gresik adalah sistem alur penjualan yang digunakan dalam proses penjualan di perusahaan baik secara tunai maupun kredit

Dalam penelitian ini penulis menitikberatkan objek penelitian mengenai pelaksanaan sistem akuntansi penjualan motor pada CV. Ramayana Putra Motor baik secara kredit maupun tunai khususnya mengenai fungsi yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan motor pada CV. Ramayana putra motor Gresik; dokumen-dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan motor pada CV. Ramayana putra motor Gresik, catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan motor pada CV. Ramayana putra motor Gresik; dan prosedur dan jaringan subsistem yang membentuk sistem akuntansi penjualan motor pada CV. Ramayana putra motor Gresik.

Variabel dalam penelitian ini adalah: Variabel Terikat (Y): Sistem penerimaan kas. Sistem ini menangani transaksi-transaksi yang berhubungan dengan penerimaan kas yang terjadi secara rutin pada suatu perusahaan dan Variabel Bebas (X): Sistem akuntansi penjualan. Sistem akuntansi penjualan adalah suatu sistem informasi yang mengorganisasikan serangkaian prosedur dan metode yang dirancang untuk menghasilkan, menganalisis, menyebarkan dan memperoleh informasi guna mendukung pengambilan keputusan mengenai penjualan.

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan teknik dokumentasi, teknik observasi, dan teknik wawancara. Instrumen penelitian yang digunakan dalam penelitian yaitu: sistem akuntansi penjualan CV. Ramayana Putra Motor Gresik, karyawan dan dokumen dan laporan kerja karyawan CV. Ramayana Putra Motor Gresik. Analisis data yang digunakan adalah secara kualitatif yaitu analisis yang menghasilkan data deskripsi berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang atau perilaku-perilaku yang diamati (Badgon dan Taylor dalam Moleong 2002:3). Adapun prosedur analisisnya adalah mengumpulkan data dari berbagai sumber yang diperlukan, menelaah data-data temuan yang ditemukan dari berbagai sumber yang ada dan melakukan proses perbandingan antara teori secara umum dengan kenyataan yang terjadi di lapangan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Proses penelitian yang dilakukan di CV. Ramayana Putra Motor Gresik adalah dengan cara observasi dan wawancara sehingga bisa diketahui bagaimana sistem akuntansi penjualan motor yang diterapkan pada CV. Ramayana Putra Motor Gresik baik penjualan motor secara tunai maupun penjualan motor secara kredit.

Dari hasil penelitian yang dilakukan di CV. Ramayana Putra Motor Gresik yang dilakukan dengan cara observasi dan wawancara maka diketahui perbedaan – perbedaan antara sistem akuntansi penjualan motor yang diterapkan pada CV. Ramayana Putra Motor Gresik baik penjualan motor secara tunai maupun penjualan motor secara kredit dengan teori mengenai sistem penjualan yang ada, yaitu diantaranya sebagai berikut:

Sistem Akuntansi Penjualan Motor Tunai Pada CV. Ramayana Putra Motor.

CV. Ramayana Putra Motor dalam menjalankan transaksi penjualan tunai melalui sistem informasi akuntansi berikut ini:

Bagian yang Terkait.

Bagian yang terkait yang digunakan dalam transaksi penjualan tunai pada CV. Ramayana Putra Motor adalah sebagai berikut:

a. Bagian Penjualan / *sales counter*.

Berdasarkan teori yang digunakan maka tugas utama dari bagian penjualan adalah menerima order penjualan dari pembeli, membuat faktur penjualan dan menyerahkan faktur kembali kepada pembeli untuk melakukan pembayaran kas. Pada fungsi bagian penjualan ini CV. Ramayana Putra Motor telah mampu melaksanakan tugas tersebut dengan baik akan tetapi pada bagian ini perusahaan menambahkan tugas yaitu membuat laporan ke pihak MPM yang tujuannya agar perusahaan mendapatkan komisi dari MPM. Hal ini dapat mengganggu kinerja dari bagian penjualan dalam proses pembukuan dari setiap faktur penjualan yang diterbitkan dan pada faktur penjualan yang diterbitkan tidak tercetak secara urut tetapi hanya ditulis secara manual pada surat order penjualan yang diterbitkan hal ini sangat berisiko terjadinya penyalagunaan faktur penjualan yang diterbitkan.

b. Bagian Penerimaan Kas.

Berdasarkan teori fungsi utama penerimaan kas adalah menerima setiap pelunasan dari pembeli dan hal ini telah dilaksanakan dengan baik akan tetapi pada CV. Ramayana Putra Motor penerimaan kas tidak mempunyai bukti dokumen yang lengkap atas transaksi penjualan baik secara tunai maupun kredit.

c. Bagian Gudang.

Berdasarkan teori yang digunakan bagian gudang hanya bertugas menyiapkan barang yang telah dipilih oleh pembeli dan hal ini telah dilaksanakan dengan baik di CV. Ramayana Putra Motor bahkan pada CV. RPM bagian ini tidak hanya bertugas menyiapkan barang saja tetapi juga memeriksa surat jalan yang diterbitkan bagian penjualan sebelum proses pengiriman. Hal ini sangat dapat mengurangi terjadinya kesalahan dalam proses pengiriman barang.

d. Bagian Servis.

Bagian ini merupakan fungsi tambahan yang dilakukan CV. Ramayana Putra Motor. Fungsi bagian ini adalah agar setiap barang yang dikirim ke pembeli adalah barang yang berkualitas baik dan ini sesuai tujuan perusahaan yaitu memberikan barang dengan kualitas yang terbaik.

e. Bagian Driver.

Bagian driver merupakan fungsi pengiriman dari perusahaan karena memang bertugas mengirim setiap barang yang telah dipilih oleh pembeli dan fungsi ini telah bekerja sesuai dengan teori yang ada.

f. Bagian BPKB dan STNK.

Pada teori yang digunakan tidak terdapat bagian BPKB akan tetapi CV. Ramayana Putra Motor ingin memberikan pelayanan yang baik kepada setiap pembelinya dan karena itu CV. RPM membentuk bagian BPKB dan STNK yang bertugas melakukan proses pembuatan sampai dengan pengambilan dokumen motor sehingga proses pembuatan dokumen motor dapat selesai dengan cepat.

g. Bagian Akuntansi.

Pada bagian ini terjadi banyak perbedaan antara teori yang ada dan praktik di lapangan, yaitu jika pada teori bagian ini bertugas dan bertanggung jawab sebagai pencatat transaksi penjualan dan penerimaan kas dan pembuatan laporan penjualan, maka pada praktik lapangan di CV. Ramayana Putra Motor bagian ini hanya bertugas memeriksa transaksi-transaksi tersebut dengan dokumen-dokumen yang diterbitkan, karena transaksi-transaksi tersebut telah dilaksanakan bagian terkait yang lain, hal ini sangat baik karena dapat mengurangi kesalahan-kesalahan yang dilakukan setiap bagian yang terkait.

Dokumen yang Digunakan

Dokumen yang digunakan dalam transaksi penjualan tunai pada CV. Ramayana Putra Motor adalah surat order penjualan, surat faktur jual, tanda terima (kuitansi), surat jalan, surat serah terima barang, surat keluar, bukti setor bank, dan surat permohonan faktur

Jika dibandingkan dengan teori dokumen-dokumen yang digunakan di CV. Ramayana putra motor lebih komplit. Kekurangan dari CV. RPM dibandingkan dengan teori adalah di CV. RPM tidak terdapat dokumen rekapitulasi harga pokok penjualan. Hal ini terjadi dikarenakan tidak adanya bagian terkait yang memiliki fungsi itu. Di sisi lain dalam perusahaan ini juga masih terdapat kelemahan yaitu dokumen order penjualan yang menjadi satu dengan faktur jual dan memiliki nomer urut yang tidak tercetak Hal ini beresiko terjadinya penyelewangan penerbitan faktur jual.

Catatan Akuntansi yang Digunakan.

Catatan akuntansi yang digunakan antara lain jurnal penjualan, jurnal penerimaan kas, kartu stok persediaan gudang dan laporan penjualan. Jika di bandingkan dengan teori catatan akuntansi yang digunakan CV. Ramayana Putra Motor sudah benar, akan tetapi di CV. RPM tidak ada bagian terkait yang bertugas khusus melakukan proses ini karena semuanya telah dilakukan secara otomatis di program sehingga apabila setiap bagian melakukan transaksi akan secara otomatis terbentuk jurnal sesuai dengan transaksi dan berdasarkan penelitian di lapangan proses jurnal otomatis ini sangat akurat akan tetapi perlu diperiksa karena terkadang bagian terkait salah melakukan transaksi, dan untuk kartu stok persediaan persediaan CV. RPM tidak memiliki kartu persediaan secara manual tetapi semuanya mengacu pada program. Hal ini sangat berisiko karena bisa terjadi selisih antara data program dengan stok di lapangan. Selisih ini bisa terjadi jika bagian penjualan telah melakukan pembuatan faktur jual via program akan tetapi barang belum dikirim tetapi hal ini ditutupi dengan diadakan stok opname setiap bulan.

Jaringan Prosedur yang Membentuk Sistem.

Jaringan prosedur yang membentuk sistem dalam transaksi penjualan tunai adalah prosedur penjualan, prosedur penerimaan kas, prosedur penyetoran kas ke bank, prosedur pengecekan, prosedur pengiriman, prosedur pencatatan akuntansi dan prosedur pembuatan STNK dan BPKB. Jika dibandingkan dengan teori prosedur penjualan yang ada di CV. Ramayana Putra Motor ada beberapa perbedaan. Hal ini disebabkan di CV. RPM ada penyesuaian dengan kebutuhan operasional perusahaan sehingga tidak terdapat bagian khusus yang memungkinkan prosedur tersebut terlaksana dan hal ini tidak berpengaruh terhadap kinerja dari perusahaan.

Unsur Pengendalian Intern.

Jika dibandingkan dengan teori sistem pengendalian intern penjualan tunai, sistem yang terdapat pada CV. Ramayana Putra Motor memiliki beberapa kekurangan dan hal ini perlu diadakan perbaikan. Kekurangan-kekurangan tersebut antara lain: 1) Sistem penyetoran uang kas di bank tidak ditetapkan setiap hari harus setor sesuai dengan uang yang diterima tetapi disetor sesuai perintah pemilik sehingga kas dapat memiliki saldo yang besar dan 2) Penerbitan faktur jual tidak secara tercetak tetapi hanya mengubah surat order penjualan secara manual.

Sistem Akuntansi Penjualan Motor Kredit Pada CV. Ramayana Putra Motor.

CV. Ramayana Putra Motor dalam menjalankan transaksi penjualan kredit melalui sistem informasi akuntansi berikut ini:

Bagian yang Terkait.

Bagian yang terkait yang digunakan dalam transaksi penjualan kredit pada CV. Ramayana Putra Motor adalah sebagai berikut:

a. Bagian Penjualan.

Berdasarkan teori yang digunakan tugas utama dari bagian penjualan adalah menerima order penjualan dari pembeli, membuat faktur penjualan dan menyerahkan faktur kembali kepada pembeli untuk melakukan pembayaran ke fungsi kas dan pada fungsi bagian penjualan CV. Ramayana Putra Motor telah mampu melaksanakan tugas tersebut dengan baik akan tetapi pada bagian ini perusahaan menambahkan tugas yaitu membuat laporan ke pihak MPM yang tujuannya agar perusahaan mendapatkan komisi dari MPM. Hal ini dapat mengganggu kinerja dari bagian penjualan dalam proses pembukuan dari setiap faktur penjualan yang diterbitkan dan pada faktur penjualan yang diterbitkan tidak tercetak secara urut tetapi hanya ditulis secara manual pada surat order penjualan yang diterbitkan. Hal ini sangat berisiko terjadinya penyalahgunaan faktur penjualan yang diterbitkan.

b. Bagian Penerimaan Kas.

Berdasarkan teori fungsi utama penerimaan kas adalah menerima setiap pembayaran dari pembeli dan hal ini telah dilaksanakan dengan baik akan tetapi pada CV. Ramayana Putra Motor penerimaan kas tidak mempunyai bukti dokumen yang lengkap atas transaksi penjualan baik secara tunai maupun kredit.

c. Bagian gudang.

Berdasarkan teori yang digunakan bagian gudang hanya bertugas menyiapkan barang yang telah di pilih oleh pembeli dan hal ini telah dilaksanakan dengan baik di CV. Ramayana Putra Motor bahkan pada CV. RPM bagian ini tidak hanya bertugas menyiapkan barang saja tetapi juga memeriksa surat jalan yang diterbitkan bagian penjualan sebelum proses pengiriman. Hal ini sangat dapat mengurangi terjadinya kesalahan dalam proses pengiriman barang.

d. Bagian Servis.

Bagian ini merupakan fungsi tambahan yang dilakukan CV. Ramayana Putra Motor. Fungsi bagian ini adalah agar setiap barang yang dikirim ke pembeli adalah barang yang berkualitas baik dan ini sesuai tujuan perusahaan yaitu memberikan barang dengan kualitas yang terbaik.

e. Bagian Driver.

Bagian driver merupakan fungsi pengiriman dari perusahaan karena memang bertugas mengirim setiap barang yang telah dipilih oleh pembeli dan fungsi ini telah bekerja sesuai dengan teori yang ada.

f. Bagian BPKB.

Pada teori yang digunakan tidak terdapat bagian BPKB akan tetapi CV. Ramayana Putra Motor ingin memberikan pelayanan yang baik kepada setiap pembelinya dan karena itu CV. RPM membentuk bagian BPKB dan STNK yang bertugas melakukan proses pembuatan sampai dengan pengambilan dokumen motor sehingga proses pembuatan dokumen motor dapat selesai dengan cepat.

g. Bagian Kolektor.

Jika dibandingkan dengan teori ada perbedaan antara fungsi bagian kolektor yang terdapat di CV. Ramayana Putra Motor yaitu jika pada teori bagian kolektor bertugas mengirim tagihan kepada setiap pembeli akan tetapi pada bagian kolektor yang terdapat pada CV. RPM bagian ini bertugas mengirimkan tagihan bukan ke pembelite tapi ke leasing yang telah ditunjuk, akan tetapi secara umum bagian ini telah berfungsi sesuai dengan teori yang ada.

h. Bagian Bank dan piutang.

Bagian ini merupakan fungsi yang ada di CV. Ramayana Putra Motor akan tetapi secara teori bagian ini tidak ada. Bagian ini berfungsi memastikan agar setiap tagihan ke leasing benar-benar terbayar dengan adanya bagian ini maka kemungkinan terjadinya piutang yang tertagih akan semakin kecil.

i. Bagian Akuntansi.

Pada bagian ini terjadi banyak perbedaan antara teori yang ada dan praktik di lapangan, yaitu jika pada teori bagian ini bertugas dan bertanggung jawab sebagai pencatat transaksi penjualan dan penerimaan kas dan pembuatan laporan penjualan, maka pada praktik di CV. Ramayana Putra Motor bagian ini hanya bertugas memeriksa transaksi-transaksi tersebut dengan dokumen-dokumen yang diterbitkan karena transaksi-transaksi tersebut telah dilaksanakan bagian terkait yang lain. Hal ini sangat baik karena dapat mengurangi kesalahan-kesalahan yang dilakukan setiap bagian yang terkait.

Dokumen yang Digunakan.

Dokumen yang digunakan dalam transaksi penjualan kredit pada CV. Ramayana Putra Motor adalah surat order penjualan, surat faktur jual, tanda terima (kuitansi), surat kuasa, surat jalan, surat serah terima barang, surat keluar, kuitansi, bukti setor bank, dan surat permohonan faktur. Jika dibandingkan dengan teori dokumen-dokumen yang digunakan di CV. Ramayana putra motor lebih komplit. Kekurangan dari CV. RPM

dibandingkan dengan teori adalah di CV. RPM tidak terdapat dokumen rekapitulasi harga pokok penjualan. Hal ini terjadi dikarenakan tidak adanya bagian terkait yang memiliki fungsi. Meskipun CV. RPM memiliki dokumen yang lebih komplis namun masih terdapat sebuah kelemahan yaitu dokumen order penjualan yang menjadi satu dengan faktur jual dan memiliki nomer urut yang tidak terceta. Hal ini beresiko terjadinya penyelewangan penerbitan faktur jual.

Catatan Akuntansi yang Digunakan.

Catatan akuntansi yang digunakan dalam transaksi penjualan kredit adalah jurnal penjualan, jurnal penerimaan kas, jurnal penerimaan bank, kartu stok persediaan gudang, dan laporan penjualan. Jika di bandingkan dengan teori catatan akuntansi yang digunakan CV. Ramayana Putra Motor sudah benar, akan tetapi di CV. Ramayana Putra Motor tidak ada bagian terkait yang bertugas khusus melakukan proses ini karena semuanya telah dilakukan secara otomatis diprogram sehingga apabila setiap bagian melakukan transaksi akan secara otomatis terbentuk jurnal sesuai dengan transaksi dan berdasarkan penelitian lapangan proses jurnal otomatis ini sangat akurat akan tetapi perlu diperiksa karena terkadang bagian terkait salah melakukan transaksi, dan untuk kartu stok persediaan CV. Ramayana Putra Motor tidak memiliki kartu persediaan secara manual tetapi semuanya mengacu pada program. Hal ini sangat berisiko karena bisa terjadi selisih antara data progam dengan stok di lapangan. Hal ini bisa terjadi jika bagian penjualan telah melakukan pembuatan faktur jual via progam akan tetapi barang belum dikirim akan tetapi hal ini ditutupi dengan diadakan stok opname setiap bulan.

Jaringan Prosedur yang Membentuk Sistem.

Jaringan prosedur yang membentuk sistem dalam transaksi penjualan kredit adalah prosedur penjualan, prosedur penerimaan kas, prosedur penerimaan bank, prosedur pengecekan, prosedur pengiriman, prosedur pencatatan akuntansi, prosedur pencatatan piutang, prosedur pembuatan STNK dan BPKB, prosedur penagihan. Jika dibandingkan dengan teori prosedur penjualan yang ada di CV. Ramayana Putra Motor ada beberapa perbedaan. Hal ini disebabkan di CV. Ramayana Putra Motor ada penyesuaian dengan kebutuhan operasional perusahaan sehingga tidak terdapat bagian khusus yang memungkinkan prosedur tersebut terlaksana dan hal ini tidak berpengaruh terhadap kinerja perusahaan.

Unsur Pengendalian Intern.

Jika dibandingkan dengan teori sistem pengendalian intern penjualan kredit, sistem yang terdapat pada CV. Ramayana Putra Motor memiliki beberapa kekurangan dan hal ini perlu diadakan perbaikan. Kekurangan-kekurangan tersebut antara lain; 1) Sistem penyetoran uang kas di bank tidak ditetapkan setiap hari harus setor sesuai dengan uang yang diterima tetapi disetor sesuai perintah pemilik sehingga kas dapat memiliki saldo yang besar, 2) Penerbitan faktur jual tidak secara tercetak tetapi hanya mengubah surat order penjualan secara manual dan 3) Fungsi bagian penerimaan bank dan bagian piutang dilakukan oleh orang yang sama.

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan di atas proses penjualan motor pada CV. Ramayana Putra Motor Gresik pada bagian terdahulu diketahui bahwa sistem yang di pakai pada CV. Ramayana Putra Motor Gresik memiliki beberapa kelebihan-kelebihan dan kelemahan-kelemahan, yaitu:

Dalam menjalankan transaksi penjualan motor baik secara tunai maupaun secara kredit CV. Ramayana Putra Motor Gresik ada beberapa hal yang telah sesuai dengan teori yang ada, atau juga secara teori tidak ada tetapi sistem tersebut dijalankan di perusahaan dan ini sangat berdampak positif bagi perusahaan sehingga ini menjadi kelebihan dari CV. Ramayana Putra Motor Gresik, diantaranya adalah sebagai berikut

- a. Transaksi penjualan baik secara kredit maupun tunai yang dilaksanakan CV. Ramayana Putra Motor Gresik tidak dilaksanakan oleh satu bagian saja, akan tetapi sudah ada pemisahan fungsi yang terkait dalam transaksi penjualan, antarlain:
 - 1) Bagian penjualan, bagian penerimaan kas & bank terpisah.
 - 2) Bagian penjualan, penerimaan kas terpisah dari bagian piutang.
 - 3) Bagian penerimaan kas & bank serta piutang terpisah dari bagian akuntansi.Adanya pemisahan bagian-bagian tersebut diharapkan dapat menghindari adanya kesalahan dalam pelaksanaan tugas, kecurangan dan penggelapan kas yang dapat dilakukan oleh karyawan karena dari pemisahan tersebut ada saling kroscek yaitu bagian penerimaan kas & bank secara tidak langsung telah memeriksa faktur penjualan yang di buat oleh bagian penjualan pada saat penerimaan uang dari konsumen, kemudian setelah itu bagian piutang juga akan memeriksa kembali kesesuaian harga jual yang di buat oleh bagian penjualan pada saat menerbitkan faktur jual dengan harga jual yang telah dibuat oleh perusahaan dan memeriksa kembali penerimaan kas & bank apa sudah sesuai dengan bukti bukti penerimaan kas & bank (bukti kas masuk & rekening koran) yang kemudian akan dibandingkan dengan faktur jual yang diterbitkan sehingga di ketahui kekeurangan atau kelebihan pembayaran dari konsumen, sehingga dengan dilakukan hal tersebut maka kekayaan perusahaan dan ketelitian data akuntansi dapat terjamin dan dapat memperkecil resiko terjadinya piutang yang tidak tertagih.
- b. Penggunaan surat order penjualan dan faktur jual yang bernomor urut. Hal tersebut dilakukan untuk mengurangi resiko terjadinya kecurangan dan penyimpangan yang dilakukan oleh karyawan yaitu adanya penjualan kendaraan tanpa disertai dokumen. Adanya cek silang antara kartu gudang yang berdasarkan perhitungan jumlah fisik di gudang dengan kartu persediaan yang perhitungannya berdasarkan faktur penjualan. Cek silang tersebut dilakukan untuk menghindari adanya kesalahan pencatatan yang dilakukan oleh karyawan sehingga diperoleh data yang relevan.
- c. Dalam melaksanakan transaksi penjualan tunai maupun kredit pada CV. Ramayana Putra Motor sudah melibatkan bagian-bagian yang terkait sehingga perusahaan dapat dikatakan sudah cukup baik dalam pelaksanaan penjualan tunai. Hal ini dapat dilihat dari semua bagian yang terkait seperti bagian penjualan, bagian penerimaan kas & bank, bagian akuntansi, bagian kolektor, bagian servis, bagian driver bagian BPKB & bagian angsuran, sehingga kegiatan bisa berjalan dengan lancar karena semua tanggung jawab yang ada sudah ditangani oleh masing-masing bagian. Adanya otorisasi dari masing-masing bagian, seperti bagian penjualan ditempuh dengan membuat dokumen dokumen yang terkait dengan penjualan sehingga memungkinkan bagian yang lain untuk melakukan pelayan kepada konsumen. Bagian penerimaan kas melakukan dengan cara membuat kuitansi sebagai bukti bahwa bagian kas telah menerima pembayaran dari pembeli sebagai bukti bahwa bagian tersebut telah melaksanakan tanggungjawabnya sehingga kelancaran kegiatan transaksi penjualan dapat terjamin. Bagian servis ditempuh dengan cara mengecek kendaraan sebelum diserahkan kepada pembeli. Bagian driver melakukan

tugasnya dengan cara meminta tanda tangan dari pembeli pada surat serah terima barang sebagai bukti bahwa barang telah sampai ke tangan pembeli.

- d. Perusahaan telah mempunyai seorang kepala akuntansi yang memeriksa semua bagian yang terkait sehingga semua proses pencatatan akuntansi dapat terjamin kebenarannya.

Ada beberapa sistem yang tidak sesuai dengan teori yang ada sehingga ini menjadi kekurangan atau kelemahan dari CV. Ramayana Putra MotorGresik, diantaranya sebagai berikut:

- a. Masih terdapat perangkapan fungsi pada bagian penjualan. Di antaranya bagian penjualan selain ditugaskan untuk melakukan semua proses kegiatan penjualan juga bertugas melakukan pelaporan ke MPM mengenai type barang yang dijual yang dari laporan tersebut perusahaan akan memperoleh komisi dari pihak MPM selaku distributor utama hal ini bisa mengakibatkan kurang telitian dalam proses entry data penjualan dan membuat keterlambatan dalam dalam proses entry data penjualan serta pengaturan dalam pembuatan laporan penjualan ke MPM, kemudian pada bagian BPKB juga bertugas melakukan proses pembelian dari MPM mulai dari saat pemesanan barang, barang datang dan invoice tagihan datang selain juga bertugas dalam pembuatan laporan penjualan harian hal ini dapat memungkinkan terjadinya penyelewengan penentuan harga jual, kemudian bagian penerimaan bank dan bagian piutang dilakukan oleh satu orang yang sama hal ini dapat memungkinkan terjadinya penyelewengan dari penerimaan piutang dan meningkatkan piutang yang belum tertagih.
- b. Pada bagian penerimaan kas tidak mempunyai bukti dokumen yang lengkap atas transaksi penjualan baik secara tunai maupun kredit.
- c. Pada penerimaan kas sistem penyetoran kas tidak dilakukan secara periodik tiap hari tetapi sesuai dengan perintah pemilik. Hal ini berakibat kas dapat memiliki saldo besar hal ini sangat berisiko terjadinya penyelewengan uang kas.
- d. Surat order pembelian dari bagian penjualan menjadi satu dengan dokumen faktur penjualan yaitu surat order penjualan yang diterbitkan akan menjadi faktur jual secara otomatis pada saat barang telah siap dikirim dan penulisan nomer faktur jual meskipun ditulis secara urut akan tetapi di tulis secara manual karena hanya mengganti surat order penjualan. Hal ini menyulitkan pengarsipan data penyimpangan pembuatan faktur jual karena ditulis secara manual serta menyulitkan pada saat ingin mengetahui sisa order dari pembeli yang belum terealisasi.
- e. Meskipun terdapat bagian akuntansi yang merupakan control internal dari perusahaan akan tetapi lokasi dari bagian akunting tersebut berada terpisah jauh dari bagian penjualan yaitu berada di daerah sidoarjo sehingga terdapat beberapa kelemahan, yaitu:
 - 1) Pemeriksaan data sering terlambat di karenakan bagian akuntansi tidak memeriksa secara langsung dikarenakan harus menunggu data dari gresik, sehingga kesalahan data sering diketahui terlambat dan ini dapat merugikan perusahaan terutama jika terjadi kesalahan dalam penentuan harga jual.
 - 2) Bagian akunting hanya dapat memeriksa soft data bagian penerimaan kas yang diterima dari pembayaran konsumen dikarenakan bukti-bukti penerimaan kas berada di gresik.
 - 3) Dikarenakan lokasi yang bagian akunting tidak bisa menyaksikan apakah prosedur dalam penjualan telah dilakukan dengan benar.

Pengaruh dari sistem penjualan motor adalah jika sistem dijalankan dengan benar itu berarti semua kegiatan yang berhubungan dengan system harus dijalankan dengan benar, hal ini juga berpengaruh dari system penerimaan kas karena penerimaan kas merupakan bagian dari system akuntansi penjualan sehingga jika sistem akuntansi penjualan dijalankansesuai dengan aturan maka sisten penerimaan kas pasti berjalan dengan benar dan sebaliknya jika sistem akuntansi penjualan dijalankan tidak sesuai dengan aturan maka sisten penerimaan kas pasti berjalan kurang baik.

Selain beberapa kelebihan dan kekurangan yang disimpulkan di atas, maka untuk memberikan saran-saran yang diharapkan dapat dijadikan pertimbangan bagi perusahaan untuk memperbaiki sistem penjualan yang ada pada CV. Ramayana Putra Motor Gresik, antara lain proses – proses penjualan yang telah baik dan merupakan kelebihan dari perusahaan agar terus dipertahankan dan dijaga serta senantiasa dikontrol agar terus berjalan dengan baik, perusahaan sebaiknya melakukan pemisahan dalam fungsi bagian penjualan sehingga dapat mengurangi penyelewengan dan kesalahan dalam proses penjualan, pada bagian penerimaan kas sebaiknya memiliki dokumen yang lengkap atas transaksi penjualan. sehingga ketelitian dan keandalan data akuntansi dapat terjamin. Pada bagian penerimaan kas penyetoran ke bank agar dilakukan secara periodik setiap hari sehingga nilai saldo pada kas tidak terlalu besar dan dapat mengurangi resiko terjadinya penyelewengan penggunaan uang kas, seluruh dokumen yang digunakan perusahaan harus bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh bagian yang terkait terutama untuk faktur jual yang diterbitkan dari surat order penjualan yang hanya ditulis nomer baru untuk faktur jual serta untuk memudahkan bagian akunting dalam pemeriksaan data sebaiknya data manual yang terdiri dari dokumen bukti–bukti penerimaan dan pengeluaran kas dikirim ke bagian akunting sehingga pemeriksaan yang dilakukan bagian akunting lebih akurat dan cepat.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan proses penjualan motor pada CV. Ramayana Putra Motor Gresik pada bagian sebelumnya maka dapat disimpulkan bahwa sistem yang ada pada CV. Ramayana Putra Motor Gresik sudah cukup baik karena sebagian besar telah sesuai dengan teori hanya pada prosedur penjualan terjadi perbedaan. Hal ini dikarenakan adanya penyesuaian dengan kebutuhan operasional perusahaan sehingga tidak berdampak besar terhadap kinerja perusahaan, tetapi ada beberapa kelemahan di beberapa bagian tertentu yaitu bagian penerimaan kas tidak mamiliki dokumen–dokumen pendukung dan dibagian pengendalian intern yaitu penyetoran uang kas ke bank tidak dilakukan secara periodik yang jelas karena tidak ada aturan dalam penyetoran uang kas, faktur jual tidak dibuat secara urut dan tercetak tetapi dari surat order yang diubah menjadi faktur jual serta adanya perangkapan dari fungsi yaitu bagian bank dan piutang yang dikerjakan oleh satu orang.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi, 2002. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Penerbit, PT. Rineka Cipta, Jakarta.
- Iskandar, 2008. *Metodologi Penelitian Pendidikan dan Sosial (Kuantitatif dan Kualitatif)*, Gaung Persada Press. Jakarta.
- Jusup, Haryono, 2003. *Dasar-dasar Akuntansi*, Bagian Penerbitan STIE YKPN, Yogyakarta.
- Krismiaji, 2002. *Sistem Informasi Akuntansi*, Unit Penerbit dan Percetakan AMPYKPN, Yogyakarta.
- Moleong, 2002. *Metode Penelitian Kualitatif*, Cetakan Kesembilan, PT. Remaja Rosdakarya, Bandung.
- Mulyadi, 2008. *Sistem Akuntansi*, Salemba Empat, Jakarta.
- Mulyadi, 2002. *Auditing*, Salemba Empat, Jakarta.
- Sugiyono, 2005. *Statistika Untuk Penelitian*, Cetakan Keempat. Penerbit: CV. Alfabeta, Bandung.
- Sugiyono, 2005. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono, 2006. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sumanto, *Metodologi Penelitian Sosial dan Pendidikan*. Yogyakarta: Andi Offset. 1995