



**REKONSTRUKSI SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT
PADA PERUSAHAAN WARALABA MACARINA JEMBER**

SKRIPSI

Oleh:

MUHAMMAD ALVIAN ALFARIDZI

150810301113

**PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS JEMBER**

2019



**REKONSTRUKSI SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT
PADA PERUSAHAAN WARALABA MACARINA JEMBER**

SKRIPSI

Diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan Program Studi Akuntansi (S1) dan memperoleh gelar Sarjana Program Ekonomi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember

Oleh:

MUHAMMAD ALVIAN ALFARIDZI

150810301113

**PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS JEMBER**

2019

PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan untuk:

1. Kedua orang tua saya tercinta; Slamet Muryanto dan Yulia Rakhmawati
2. Adik saya; Alvitra Salmalia Syaharani dan Alvilia Maisha Mirzani
3. Kakek dan Nenek saya; H. M. Jufri, Almh. HJ. Ummu Azizah, Alm. H. Samsuli, HJ. Maschurin
4. Seluruh guru saya mulai lahir sampai dengan kuliah
5. Untuk dia yang namanya selalu saya sebut dalam sepertiga malam
6. Sahabat seperjuangan di jurusan; Evi Latifa, Christy Navida, M. Iqbal As'ad, Wiwoho Puspo, Lutfu, Mia Friskiana, Singgih Adhi, Fahmi Firdaus, dll
7. MRG Group; Sigit Dimas, Arief Cahyadi, Rananda Satria Nugraha, Arga Dwi Indrawan, Rizky Rizaldy, Bayu Pratama
8. Alfa Tours; Ahmad Iqbal Pratama, Dini Eka Gustiawan
9. Keluarga 45 hari KKN 309 Desa Watupanjang, Kecamatan Krucil, Kab. Probolinggo
10. The Founder; Ilham Setiawan, Fardhotun Ainun Nisa, M. Iqbal Romadon
11. MAHAPENA
12. IAI Muda Jawa Timur
13. HIPMI

MOTTO

“Sesungguhnya orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal shaleh, mereka itu adalah sebaik-baik makhluk.”

(QS. Al-Bayyinah: 7)

“Allah akan meninggikan orang-orang yang beriman di antaramu dan orang-orang yang diberi ilmu beberapa derajat dan Allah Maha teliti apa yang kamu kerjakan.”

(QS. Al-Mujadilah: 11)

“Raihlah ilmu dan untuk meraih ilmu belajarlah untuk tenang dan sabar.”

(Khalifah Umar)

“Sebaik-baik manusia adalah yang paling bermanfaat bagi orang lain.”

(HR. Ath-Thabarani)

“Sesungguhnya Allah tidak akan merubah keadaan suatu kaum sehingga mereka merubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri.”

(QS. Ar-Ra'd: 11)

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

nama : MUHAMMAD ALVIAN ALFARIDZI
NIM : 150810301113
program studi : S1 AKUNTANSI
jurusan : AKUNTANSI
konsentrasi : SISTEM AKUNTANSI
judul : REKONSTRUKSI SISTEM AKUNTANSI PADA
PERUSAHAAN WARALABA MACARINA
JEMBER

Menyatakan dengan sesungguhnya dan sebenar-benarnya bahwa skripsi yang saya buat benar-benar hasil karya sendiri, kecuali apabila dalam pengutipan substansi disebutkan sumbernya dan belum pernah diajukan pada institusi manapun, serta bukan karya jiplakan milik orang lain. Saya bertanggungjawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya, tanpa adanya paksaan dan tekanan dari pihak manapun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata dikemudian hari pernyataan yang saya buat ini tidak benar.

Jember, 17 Juni 2019

Yang Menyatakan,

MUHAMMAD ALVIAN ALFARIDZI

NIM 150810301113



**REKONSTRUKSI SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT
PADA PERUSAHAAN WARALABA MACARINA JEMBER**

SKRIPSI

Oleh:

MUHAMMAD ALVIAN ALFARIDZI

150810301113

Pembimbing

Pembimbing Utama : Drs. WASITO, M.Si., Ak., CPA

Pembimbing Anggota : SEPTARINA PRITA DANIA S., SE., MSA., Ak., CA

PERSETUJUAN PEMBUATAN SKRIPSI

nama : MUHAMMAD ALVIAN ALFARIDZI
NIM : 150810301113
program studi : S1 AKUNTANSI
jurusan : AKUNTANSI
judul : REKONSTRUKSI SISTEM AKUNTANSI PADA
PERUSAHAAN WARALABA MACARINA
JEMBER
tanggal pengesahan : 2019

Pembimbing I,

Pembimbing II,

Drs. WASITO, M.Si., Ak., CPA
NIP 19600103 199103 1001

SEPTARINA PRITA D. S., SE., MSA., Ak
NIP 19820929 201912 2002

Mengetahui,
Ketua Program Studi S1 Akuntansi,

Dr. AGUNG BUDI S., SE., M.Si., Ak., CA., CSR
NIP 19780927 200112 1002

PENGESAHAN**Skripsi Berjudul:****REKONSTRUKSI SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT
PADA PERUSAHAAN WARALABA MACARINA JEMBER**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh:

nama : MUHAMMAD ALVIAN ALFARIDZI

NIM : 150810301113

program studi : S1 AKUNTANSI

jurusan : AKUNTANSI

telah dipertahankan di depan panitia penguji pada tanggal:

25 Juni 2019

dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai kelengkapan guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember.

Susunan panitia penguji:

Ketua : Rochman Effendi, SE., M.Si., Ak., CA (.....)
NIP. 19710217 200003 1 001

Sekretaris : Aisa Tri Agustini, SE., M.Sc., Ak., CA., CPA (.....)
NIP. 19880803 201404 2 002

Anggota : Dra. Ririn Irmadariyati, M.Si., Ak., CA (.....)
NIP. 19670102 199203 2 002

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Jember

Dr. MUHAMMAD MIQDAD., S.E., M.M., Ak., CA

NIP. 19710727 199512 1 001

Muhammad Alvian Alfaridzi

Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Jember

ABSTRAK

Penelitian ini merekonstruksi sistem akuntansi penjualan pada Perusahaan Waralaba Macarina. Hal tersebut berangkat dari sangat dibutuhkannya sistem akuntansi penjualan yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan untuk pencatatan dan pelaporan penjualan perusahaan. Penelitian ini adalah penelitian jenis kualitatif dengan metode studi kasus yaitu melakukan pengamatan secara langsung terhadap objek yang diteliti mengenai sistem akuntansi penjualan dengan memusatkan pada rumusan masalah. Jenis data yang digunakan berupa data primer dan sekunder. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem akuntansi penjualan pada Perusahaan Waralaba Macarina masih sangat konvensional, yaitu masih belum memiliki nomor rekening akun untuk pencatatan, menggunakan sistem pencatatan tunggal (*single entry system*), belum adanya diagram alir proses penjualan (*flow chart*), mencatat transaksi penjualan dengan buku kas umum, dan menggunakan nota kas untuk bukti transaksi penjualan. Hal tersebut dianggap masih kurang memudahkan proses penerapan sistem akuntansi penjualan menurut peneliti. Sehingga dihasilkan usulan berupa rekonstruksi sistem akuntansi penjualan yang akan lebih memudahkan pencatatan dan alur transaksi penjualan serta meminimalisir terjadinya kecurangan dan kesalahan dalam kegiatan operasi penjualan pada perusahaan yang terdiri dari pembuatan nomor rekening akun, sistem pencatatan penjualan ganda (*double entry system*), pembuatan diagram alir (*flow chart*), dan pembuatan bukti transaksi penjualan kredit.

Kata Kunci: Sistem Akuntansi, Waralaba, Sistem Akuntansi Penjualan, Sistem Informasi Akuntansi, Macarina

Muhammad Alvian Alfaridzi

Accounting Department, Faculty of Economic and Business, Jember University

ABSTRACT

This study reconstructs the sales accounting system at the Macarina Franchise Company. This departs from the much needed sales accounting system that is in accordance with the company's needs for recording and reporting company sales. This research is a qualitative type of research with a case study method that is direct observation of the object under study about the sales accounting system by focusing on the formulation of the problem. The type of data used is in the form of primary and secondary data. The results showed that the sales accounting system at the Macarina Franchise Company was still very conventional, that is, it still did not have an account account number for recording, using a single entry system, the absence of a flow chart, recording sales transactions with general cash book, and use cash notes for proof of sales transactions. This is considered to be still not easy to facilitate the process of applying a sales accounting system according to researchers. So that the proposal is produced in the form of a sales accounting system reconstruction that will facilitate the recording and flow of sales transactions and minimize the occurrence of fraud and errors in sales operations in the company consisting of making account numbers, double sales system, making flow charts, and making proof of credit sales transactions.

Keyword: *Accounting System, Franchise, Sales Accounting System, Accounting Information System, Macarina*

RINGKASAN

Rekonstruksi Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Pada Perusahaan Waralaba Macarina Jember

Sistem merupakan suatu cara tertentu dan biasanya berulang untuk melaksanakan suatu atau serangkaian aktivitas (Anthony, 2016:24). Suatu organisasi tentunya memiliki sistem informasi akuntansi. Sistem informasi akuntansi memiliki dua subsistem utama yaitu sistem akuntansi manajemen dan sistem akuntansi keuangan. Sistem akuntansi merupakan metode dan prosedur untuk mengumpulkan, mengklarifikasi, mengikhtisarkan, dan melaporkan informasi kegiatan bisnis (operasional) dan keuangan sebuah perusahaan (Warren, 2016: 234).

Penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Setelah uang diterima oleh perusahaan, barang kemudian diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan (Mulyadi, 2013:455).

Waralaba berasal dari kata wara yang berarti banyak dan laba yang berarti untung. Menurut Peraturan Pemerintah Nomor 42 Pasal 1 tahun 2007 tentang waralaba, waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba. Dalam bisnis ini terdapat dua pihak yang terlibat yaitu franchisor perusahaan waralaba dan franchisee (pewaralaba). Franchisor akan memberikan hak kepada franchisee untuk melaksanakan bisnis dengan merek, nama, sistem, prosedur yang telah ditetapkan. Waralaba adalah suatu sistem pendistribusian barang atau jasa kepada pelanggan akhir dengan franchisor (pewaralaba) yang memberikan hak kepada individu atau perusahaan untuk melaksanakan bisnis dengan merek, nama, sistem, prosedur dan cara-cara yang telah ditetapkan sebelumnya dalam jangka waktu tertentu meliputi area tertentu (Renald, 2015:35).

Salah satu perusahaan waralaba yang dijadikan objek penelitian pada skripsi ini adalah Macarina Jember. Peneliti mencari tahu bentuk sistem akuntansi penjualan yang diterapkan pada perusahaan, kemudian menganalisa dampak dan manfaat yang didapatkan dari penerapan sistem akuntansi penjualan yang sebelumnya, dan dilanjutkan dengan merekonstruksi sistem akuntansi penjualan baru yang akan disarankan kepada perusahaan.

Jenis penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif digunakan karena dapat menjelaskan fenomena-fenomena yang ada di perusahaan dengan mengembangkan konsep dan menghimpun data tanpa menguji secara hipotesis. Metode penelitian ini dilakukan dengan cara studi kasus *single case*, karena penelitian ini menggunakan pengamatan secara langsung dan secara

detail terhadap obyek yang diteliti terkait sistem akuntansi penjualan pada Perusahaan Waralaba Macarina Jember.

Jenis dan sumber data dalam penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder. Data primer dalam penelitian ini merupakan hasil dari wawancara secara tidak terstruktur dengan bagian yang terkait yaitu direktur, manajer keuangan, dan manajer pemasaran. Data sekunder diperoleh dari dokumen dan laporan keuangan yang ada pada perusahaan.

Metode pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah dengan wawancara tidak terstruktur, observasi, dan studi dokumentasi. Wawancara tidak terstruktur dalam penelitian ini dimaksudkan untuk menggali informasi mengenai fenomena-fenomena yang terjadi di perusahaan, baik dari struktur manajemen perusahaan, *job description*, sistem akuntansi, alur operasi dan distribusi, dan bagaimana perusahaan menyusun pelaporan penjualannya. Peneliti melakukan observasi dengan cara pengamatan dan mengembangkan pengamatan atas suatu objek secara lebih mendalam. Kemudian atas hasil pengamatan yang telah dilakukan, dibuat suatu catatan, analisis, dan kesimpulan atas permasalahan yang sedang terjadi dalam perusahaan. Sedangkan studi dokumentasi dalam penelitian ini adalah segala sesuatu yang berhubungan tujuan dibuatnya rekonstruksi sistem akuntansi penjualan. Dokumen tersebut berupa laporan penjualan yang sudah dibuat oleh perusahaan, struktur manajemen perusahaan, data staf, *reseller*, dan *franchisee* pada perusahaan dan catatan lainnya yang mendukung sumber data penelitian.

Metode analisis data dalam penelitian ini menggunakan model *Miles dan Huberman*. Proses analisis data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem akuntansi penjualan pada Perusahaan Waralaba Macarina yaitu masih belum memiliki nomor rekening akun untuk pencatatan, menggunakan sistem pencatatan tunggal (*single entry system*), belum adanya diagram alir proses penjualan (*flow chart*), mencatat transaksi penjualan dengan buku kas umum, dan menggunakan nota kas untuk bukti transaksi penjualan. Hal tersebut dianggap masih kurang memudahkan proses penerapan sistem akuntansi penjualan menurut peneliti. Sehingga dihasilkan usulan berupa rekonstruksi sistem akuntansi penjualan yang akan lebih memudahkan pencatatan dan alur transaksi penjualan serta meminimalisir terjadinya kecurangan dan kesalahan dalam kegiatan operasi penjualan pada perusahaan yang terdiri dari pembuatan nomor rekening akun, sistem pencatatan penjualan ganda (*double entry system*), pembuatan diagram alir (*flow chart*), dan pembuatan bukti transaksi penjualan kredit.

SUMMARY

Credit Sales Accounting System Reconstruction of Macarina Jember Franchise Company

The system is a certain way and is usually repeated to carry out a series of activities (Anthony, 2016: 24). An organization certainly has an accounting information system. The accounting information system has two main subsystems, namely the management accounting system and the financial accounting system. The accounting system is a method and procedure for collecting, clarifying, summarizing, and reporting information on business (operational) and financial activities of a company (Warren, 2016: 234).

Cash sales are carried out by companies by requiring buyers to pay the price of goods before the goods are delivered by the company to the buyer. After the money is received by the company, the goods are then handed over to the buyer and the cash sales transaction is then recorded by the company (Mulyadi, 2013: 455).

Franchising comes from the word wara which means a lot and profit which means profit. According to Government Regulation Number 42 Article 1 of 2007 concerning franchising, franchising is a special right held by an individual or business entity to a business system with a distinctive business characteristic in order to market goods and / or services that have been proven successful and can be utilized and / or used by another party under a franchise agreement. In this business there are two parties involved, namely franchisor franchise companies and franchisees. The franchisor will give the franchisee the right to carry out business with the brand, name, system, procedures that have been set. Franchising is a system of distributing goods or services to end customers with a franchisor that gives rights to individuals or companies to carry out business with brands, names, systems, procedures and methods that have been predetermined in a certain period of time covering a certain area (Renald, 2015: 35).

One of the franchise companies that became the object of research in this paper is Macarina Jember. Researchers find out the form of sales accounting system applied to the company, then analyze the impact and benefits obtained from the implementation of the previous sales accounting system, and continue by reconstructing a new sales accounting system that will be suggested to the company.

This type of research uses a type of qualitative research. Qualitative research is used because it can explain the phenomena that exist in the company by developing concepts and collecting data without testing hypothetically. This research method is carried out by means of a single case case study, because this study uses direct and detailed observations of the objects studied related to the sales accounting system of the Macarina Jember Franchise Company.

The types and sources of data in this study use primary data and secondary data. Primary data in this study are the results of interviews in an unstructured manner with related parts namely directors, financial managers, and marketing

managers. Secondary data obtained from documents and financial statements that exist in the company.

The methods of data collection carried out in this study were unstructured interviews, observations, and documentation studies. Unstructured interviews in this study are intended to explore information about phenomena that occur in the company, both from the company's management structure, job description, accounting system, operation and distribution flow, and how the company compiles its sales reporting. The researcher observes by observing and developing observations of an object in more depth. Then the results of observations that have been made, made a note, analysis, and conclusions on the problems that are happening in the company. While the study of documentation in this study is everything related to the purpose of the reconstruction of the sales accounting system. The documents are in the form of sales reports that have been made by the company, company management structures, data of staff, resellers, and franchisees in the company and other records that support research data sources.

The method of data analysis in this study uses the Miles and Huberman models. The process of data analysis, data reduction, data presentation, and conclusion drawing.

The results showed that the sales accounting system in the Macarina Franchise Company was still not having an account account number for recording, using a single entry system, the absence of a flow chart, recording sales transactions with the general cash book, and use cash notes for proof of sales transactions. This is considered to be still not easy to facilitate the process of applying a sales accounting system according to researchers. So that the proposal is produced in the form of a sales accounting system reconstruction that will facilitate the recording and flow of sales transactions and minimize the occurrence of fraud and errors in sales operations in the company consisting of making account account numbers, double sales system, making flow charts, and making proof of credit sales transactions.

PRAKATA

Puji syukur ke hadirat Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Rekonstruksi Sistem Akuntansi Pada Perusahaan Waralaba Macarina Jember”. Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan pendidikan strata satu (S1) pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember.

Penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis menyampaikan terima kasih kepada:

1. Dr. Muhammad Miqdad, S.E., M.M., Ak., CA. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember;
2. Dr. Yosefa Sayekti M.Com., Ak., CA. selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember;
3. Dr. Agung Budi Sulistyono, S.E., M.Si, Ak. CA., CSR. selaku Ketua Program Studi S1 Akuntansi Fakultas Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember dan selaku Dosen Pembimbing Akademik yang telah membimbing selama penulis menempuh pendidikan di Perguruan Tinggi;
4. Drs. Wasito, M.Si., Ak., CPA selaku Dosen Pembimbing Utama yang dengan sabar telah membimbing, menjadi pendengar keluh kelas penulis, pemberi nasihat, dan selalu mengiringi setiap langkah penyusunan skripsi ini;
5. Septarina Prita Dania S., SE., MSA., Ak., CA. selaku Dosen Pembimbing Anggota yang selalu dengan teliti membimbing berjalannya skripsi ini;
6. Rohman Efendi, SE., M.Si., Ak dan Taufiq Kurrohman, SE., MSA., Ak., CA., QIA., CFA yang selalu menjadi motivasi untuk penulis baik selama menempuh Pendidikan Tinggi maupun di kehidupan penulis setelah di Perguruan Tinggi;
7. Keluarga besar Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember, yaitu seluruh Bapak dan Ibu dosen maupun seluruh staff dan karyawan, khususnya untuk keluarga besar Jurusan Akuntansi yang telah menjadikan kehidupan perkuliahan penulis menjadi berarti;

8. Helmi Zamrudiansyah, Ilham Juni, Ika selaku Pemilik sekaligus Direktur Eksekutif, Direktur Operasional, dan Manajer Keuangan yang telah bersedia memberikan penulis kesempatan untuk melakukan penelitian, dan telah membantu penulis dalam mendapatkan semua data yang diperlukan untuk penyusunan skripsi ini;
9. Kedua orang tua tercinta, Ibu Yulia Rakhmawati dan Bapak Slamet Muryanto, yang telah memberikan segala kasih sayang, doa, bimbingan, nasihat, motivasi, serta segala hal yang telah mengantarkan penulis untuk menyelesaikan pendidikan S1, dan yang selalu menyertai setiap langkah hidup penulis dengan doa dan kasih sayang;
10. Adik saya tersayang Alvitra Salmalia Syaharani dan Alvilia Maysha Mirzani;
11. Keluarga besar Himpunan Mahasiswa Pecinta Alam (MAHAPENA) FEB UNEJ yang telah menjadi rumah bagi penulis selama kuliah, yang sudah memberikan banyak pelajaran dan pengalaman yang sangat berarti;
12. Keluarga besar Himpunan Pengusaha Muda Indonesia (HIPMI), serta keluarga besar IAI Muda (Ikatan Akuntan Indonesia) yang telah memberikan penulis banyak pelajaran dan pengalaman yang sangat berarti;
13. Keluarga satu kandang Semeru XX / X17 Ilham Setiawan dan M. Iqbal Romadon
14. Semua pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu; serta
15. Para pembaca yang menjadikan skripsi ini bermanfaat

Penulis menyadari masih banyak kekurangan yang melekat dalam proses penyusunan skripsi ini. Oleh karena itu, segala macam kritik dan saran yang membangun dari semua pihak sangat penulis butuhkan demi kesempurnaan skripsi ini. Penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi yang membutuhkan.

Aamiin Allahumma Aamiin.

Jember, 17 Juni 2019

Penulis

DAFTAR ISI

COVER	i
HALAMAN JUDUL	ii
PERSEMBAHAN	iii
MOTTO	iv
PERNYATAAN	v
LEMBAR PENGESAHAN	viii
ABSTRAK	ix
ABSTRACT	x
RINGKASAN	xi
SUMMARY	xiii
PRA KATA	xv
DAFTAR ISI	xvii
DAFTAR TABEL	xx
DAFTAR GAMBAR	xxi
DAFTAR LAMPIRAN	xxii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan Penelitian	6
1.4 Manfaat Penelitian	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1 Sistem	7
2.1.1 Pengertian Sistem	7
2.1.2 Karakteristik Sistem	7
2.1.3 Klasifikasi Sistem.....	8
2.2 Konsep Pengembangan Sistem	10
2.2.1 <i>System Development Life Cycle (SDLC)</i>	11
2.2.2 Alat Pembangun Sistem	12
2.3 Sistem Akuntansi.....	15

2.4 Tujuan Sistem Akuntansi	18
2.5 Sistem Akuntansi Pendukung.....	18
2.6 Penjualan Kredit	19
2.7 Sistem Akuntansi Penjualan	19
2.7.1 Sistem Akuntansi Penjualan Tunai	19
2.7.2 Sistem Akuntansi Penjualan Kredit.....	20
2.8 Sistem Akuntansi Pembelian.....	27
2.9 Sistem Akuntansi Persediaan	29
2.10 Prosedur-prosedur yang digunakan	30
2.11 Laporan Biaya Produksi	31
2.12 Laporan Laba Rugi.....	32
2.13 Pengendalian Manajemen.....	33
2.14 Pengendalian Biaya Produksi.....	35
2.15 Waralaba.....	36
2.16 Manfaat Bisnis Waralaba	38
2.17 Penelitian Terdahulu.....	40
BAB III METODE PENELITIAN	45
3.1 Jenis dan Sumber Data	45
3.2 Obyek Penelitian	45
3.3 Jenis dan Sumber Data	46
3.4 Metode Pengumpulan Data	46
3.5 Metode Analisis Data	47
3.6 Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data	48
3.7 Kerangka Pemikiran	49
BAB IV PEMBAHASAN.....	50
4.1 Data Bisnis Waralaba Macarina	50
4.1.1 Gambaran Umum Obyek Penelitian	50
4.1.2 Struktur Organisasi Perusahaan	52
4.1.3 Data Karyawan, <i>Franchisee</i> , dan <i>Reseller</i>	60
4.1.4 Produk yang Dihasilkan Perusahaan	61
4.2 Hasil Penelitian dan Pembahasan.....	62

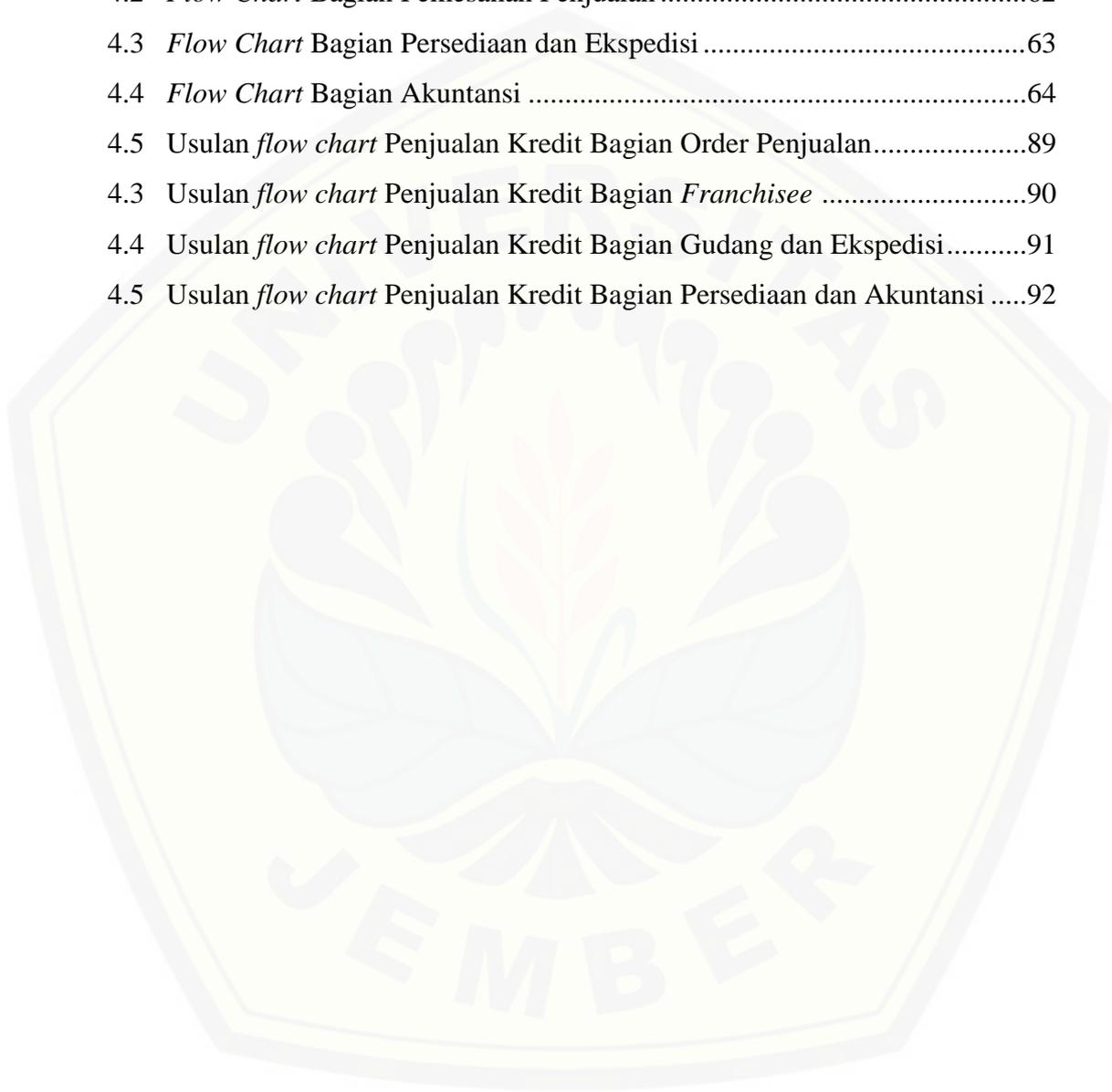
4.2.1 Bagan Alir Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Perusahaan.....	62
4.2.2 Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Perusahaan	65
4.2.3 Analisis Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Perusahaan	71
4.2.4 Rekonstruksi Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Perusahaan ...	76
a. Pembuatan Usulan Kode Akun	76
b. Pembuatan Usulan Prosedur Penjualan Kredit	87
c. Pembuatan Usulan Dokumen Transaksi Penjualan	95
d. Pembuatan Usulan Catatan Penjualan	103
BAB V PENUTUP	109
5.1 Kesimpulan.....	109
5.2 Keterbatasan Penelitian	110
5.3 Saran.....	110
DAFTAR PUSTAKA	112
LAMPIRAN.....	115

DAFTAR TABEL

4.1 Data Karyawan.....	60
4.2 Data <i>Franchisee</i>	61
4.3 Data Produk dan Harga	61
4.4 Buku Kas Umum Periode Agustus 2018	63
4.5 Contoh Usulan Kode Akun	76
4.6 Contoh Usulan Surat Order Pengiriman	95
4.7 Contoh Usulan Faktur Penjualan	98
4.8 Contoh Usulan Rekapitulasi Harga Pokok Penjualan.....	100
4.9 Contoh Usulan Bukti Memorial	102
4.10 Contoh Usulan Jurnal Penjualan	103
4.11 Contoh Usulan Kartu Piutang	105
4.12 Contoh Usulan Kartu Persediaan	107

DAFTAR GAMBAR

2.1	Unsur-Unsur Sistem Akuntansi	17
4.1	Struktur Perusahaan	53
4.2	<i>Flow Chart</i> Bagian Pemesanan Penjualan	62
4.3	<i>Flow Chart</i> Bagian Persediaan dan Ekspedisi	63
4.4	<i>Flow Chart</i> Bagian Akuntansi	64
4.5	Usulan <i>flow chart</i> Penjualan Kredit Bagian Order Penjualan.....	89
4.3	Usulan <i>flow chart</i> Penjualan Kredit Bagian <i>Franchisee</i>	90
4.4	Usulan <i>flow chart</i> Penjualan Kredit Bagian Gudang dan Ekspedisi.....	91
4.5	Usulan <i>flow chart</i> Penjualan Kredit Bagian Persediaan dan Akuntansi	92



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	115
Lampiran 2	116
Lampiran 3	120



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan teknologi informasi saat ini telah berkembang pesat, dimana hampir semua bidang aplikasi bisnis telah memakai dan mengembangkan sistem informasi dengan sedemikian rupa sehingga mampu memajukan dan mengembangkan usaha dengan sangat baik. Peranan sistem akuntansi dalam aktivitas bisnis sangatlah penting untuk menangani kegiatan operasional perusahaan guna memenuhi kebutuhan manajemen untuk kepentingan pengambilan keputusan. Setiap sistem akuntansi dirancang untuk memberikan penguasaan yang memadai guna menjamin semua transaksi yang telah dicatat, diotorisasi secara tepat, valid, akurat, dan dapat melindungi aktivitas perusahaan yang efektif dan efisien (Mulyadi, 2013:7).

Sistem akuntansi memiliki banyak peranan penting dalam perusahaan, seperti memperbaiki kualitas dan mengurangi biaya dalam menghasilkan barang dan jasa, memperbaiki pengambilan keputusan, dan menciptakan keunggulan kompetitif. Dari banyaknya fungsi-fungsi sistem akuntansi terdapat tiga fungsi utama yang dibentuk sistem informasi akuntansi pada perusahaan yang terdiri dari mengumpulkan dan menyimpan data transaksi, memproses data menjadi informasi yang dapat melakukan kontrol terhadap aset perusahaan. Informasi akuntansi yang dihasilkan sistem akuntansi ada dua yaitu informasi akuntansi keuangan yang berbentuk laporan keuangan dan informasi akuntansi manajemen yang digunakan untuk pengambilan keputusan perusahaan. Lingkup sistem akuntansi menelusuri sejumlah besar informasi mengenai pesanan penjualan, penagih kas, pesanan pembelian, penerimaan barang, pembayaran, gaji dan jam kerja (Rizkisani, 2017:27). Dengan demikian, pengelolaan sistem informasi akuntansi merupakan hal yang sangat penting untuk dilakukan.

Disamping sebuah sistem akuntansi yang berkembang dengan pesat dan telah mendorong dunia usaha untuk berperan aktif dalam perekonomian. Tidak hanya perusahaan-perusahaan besar, usaha kecil dan menengah yang didirikan oleh para wirausahawan juga turut andil dalam perekonomian Indonesia. Berwirausaha mampu meningkatkan kesejahteraan karena masyarakat akan menjadi mandiri dengan memanfaatkan peluang yang ada serta membantu sesama dengan menyediakan lapangan pekerjaan. Berwirausaha dapat dilakukan dengan mendirikan usaha baru yang belum ada di pasar atau mengikuti produk yang sudah ada namun memiliki keunikan tersendiri. Banyak cara untuk menjadi seorang wirausahawan, antara lain dengan mendirikan bisnis baru ataupun membeli sistem bisnis yang telah ada dan telah berjalan, yaitu dengan sistem bisnis waralaba (Hasyim, 2016:30). Globalisasi mendorong munculnya berbagai macam usaha dalam bentuk yang baru. Salah satunya adalah bisnis waralaba atau *franchise* yang didukung dengan pengelolaan sistem akuntansi (Sonny, 2015:17).

Menurut Atkinson (1997) sistem akuntansi adalah sistem informasi yang mengumpulkan data operasional dan finansial, memprosesnya, menyimpannya, dan melaporkan kepada pengguna. Produk yang dihasilkan oleh sistem akuntansi adalah informasi akuntansi. Sistem akuntansi menghasilkan informasi untuk pengguna internal seperti manajer, eksekutif, dan pekerja maka sistem akuntansi manajemen tersebut dapat disebut sebagai akuntansi internal (Hansen dan Mowen, 2015:43). Sistem akuntansi memiliki tiga fungsi manajemen yaitu pengendalian, koordinasi, perencanaan (Wardani dan Jafar, 2011). Pengendalian digunakan untuk memonitor pelaksanaan rencana untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan, koordinasi bertujuan untuk memberikan arahan kepada karyawan, menyelesaikan masalah dalam aktivitas operasi, menengahi permasalahan antar karyawan. Manajer harus memantau kegiatan operasi perusahaan agar semua fungsi dapat berjalan dengan baik sesuai dengan visi dan misi perusahaan. Perencanaan dilakukan dengan

memilih aktivitas operasi yang akan dijalankan (Merchant, 2016:37). Sistem akuntansi dapat berguna untuk pengambilan keputusan. Biasanya informasi yang digunakan oleh manajemen berkisar pada biaya, misalnya untuk penentuan harga pokok produksi (Anthony, 2016:120).

Waralaba berasal dari kata wara yang berarti banyak dan laba yang berarti untung. Dalam bisnis ini, ada dua pihak yang saling bekerjasama yaitu pihak *franchisor* (perusahaan waralaba) dan *franchisee* (pewaralaba). Di Indonesia, bisnis waralaba atau *franchise* mulai dikenal pada tahun 1950-an dengan munculnya dealer-dealer kendaraan bermotor melalui pembelian lisensi. Awal tahun 1980 sistem *franchise* digunakan oleh beberapa perusahaan mulai dari perusahaan makanan, fotografi, properti, dan pendidikan. (<http://bisnisfranchiseindonesia.com>) Saat ini, bisnis waralaba (*franchise*) telah berkembang dengan pesat. Tidak hanya *franchise* asing, *franchise* lokal juga turut berkembang. Data yang pernah diungkap Ketua Dewan Pengarah Waralaba dan Lisensi Indonesia menyatakan, tahun 2017 tercatat jumlah waralaba yang dimiliki pemain lokal berkisar 970 sedangkan waralaba asing 450.

Macarina merupakan salah satu bisnis waralaba lokal yang ada di Jember. Bisnis ini memiliki tingkat persaingan yang ketat karena terdapat berbagai macam produk pesaing yang jenisnya sama dan harganya relatif sama. Faktor kualitas dan harga merupakan kunci perusahaan untuk menarik minat konsumen (Vera, 2016). Konsumen akan memilih produk yang berkualitas dengan harga yang bersedia dibayarnya. Semakin banyaknya jumlah pemain dalam bisnis waralaba ini, tentunya semakin banyak persaingan dan tentunya harus didukung dengan sistem akuntansi untuk memudahkan manajemen dalam mengendalikan bisnisnya.

Selain Macarina, ada beberapa waralaba lain yang memiliki produk yang sejenisnya sama seperti Mie Lidi, Macaroni Ngehe, Macaroni Pedaz. Berdasarkan pengamatan yang telah dilakukan penulis, Macarina memiliki jumlah outlet atau gerai yang lebih banyak dibandingkan rivalnya, yaitu dua puluh lima outlet yang tersebar di seluruh Indonesia. Di kawasan Tegal Boto, Sumbersari, Jember saja terdapat empat gerai Macarina, yaitu di Depan Pegadaian Jl. Kalimantan, Depan Gedung Soetardjo Unej, Depan Indomaret Pandora Jl. Mastrip, dan Jl. Karimata. Sebagai waralaba yang memiliki banyak unit dan tersebar luas di seluruh Indonesia, manajemen Macarina perlu mengelola bisnisnya dengan optimal. Dalam pengelolaan bisnisnya, tentunya manajemen membutuhkan informasi yang cepat, akurat, dan berdaya guna agar dapat menjadi sarana bagi pihak manajemen dalam membuat keputusan dan sebagai pelaporan bagi pihak-pihak yang berkepentingan.

Agar informasi tersebut dapat bermanfaat, maka perlu dilakukan pencatatan dengan sistematis atas data-data transaksi yang ada serta penerapannya dalam perusahaan sesuai dengan standar yang berlaku yang digunakan untuk menghasilkan laporan keuangan. Dalam sistem informasi akuntansi tersebut terdapat tiga bagian yang berkaitan satu sama lain, yaitu persediaan, penjualan atau penerimaan kas, dan pembelian atau pengeluaran kas. Persediaan mengkoordinir secara rasional sumber daya yang dimiliki perusahaan, sedangkan pengeluaran dan penerimaan kas disebabkan karena sebagian besar transaksi perusahaan akan menyangkut masalah penggunaan.

Berdasarkan hasil wawancara awal dan survey pendahuluan yang dilakukan pada tahap awal penelitian, Manajemen Macarina telah melakukan perhitungan biaya produksi, pengendalian produksi, penetapan strategi bisnis, dan pemasaran bisnis yang dirintis oleh Helmi Zamrudiansyah beserta ketiga rekan timnya berbentuk waralaba dengan sistem kerjasama kemitraan tanpa meminta royalti. Namun masih terdapat beberapa permasalahan yang dihadapi perusahaan di dalam penggunaan sistem akuntansi yang sudah diterapkan pada Macarina yang kerap kali

mengalami keterlambatan proses input data yaitu terkait beberapa data pendukung yang sebagian besar terletak di bagian pembelian dan persediaan, antara lain pada bagian pembelian, dokumen yang digunakan seperti surat permintaan pembelian, surat penawaran harga, dan laporan penerimaan barang tidak ada, keterlambatan pencatatan kartu utang *supplier* dan pelunasan utang usaha, kartu persediaan, dan jurnal umum kurang sesuai sehingga pengelompokan biaya produksi dimasukkan per kode barang, kurangnya tenaga kerja yang membantu proses administratif pada bagian keuangan, sehingga aktivitas perusahaan kurang berjalan optimal. Melihat permasalahan yang dihadapi oleh Macarina, manajemen Macarina perlu mengidentifikasi dimana letak kesalahan yang terjadi pada keterlambatan proses *input* data pada sistem akuntansi yang diterapkan sebelumnya. Oleh sebab itu penulis memilih Macarina sebagai obyek penelitian untuk menganalisis dan merekonstruksi sistem akuntansi dengan membuat sistem akuntansi yang mampu membantu pihak manajemen mengawasi keluar masuknya dokumen dan catatan akuntansi dalam bentuk otorisasi kepada bagian terkait, serta mempermudah pembuatan laporan keuangan untuk para investor dan pemerintah terkait pelaporan pajak secara akurat dan handal.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagaimana sistem akuntansi penjualan kredit pada Macarina?
2. Bagaimana mengidentifikasi kelemahan sistem akuntansi penjualan kredit yang ada pada Macarina?
3. Bagaimana rekonstruksi sistem akuntansi penjualan kredit yang direkomendasikan untuk Macarina?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang telah diuraikan sebelumnya, maka penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk menganalisis dan merancang sistem akuntansi penjualan kredit yang lebih baik guna memudahkan manajemen maupun karyawan perusahaan dalam mengelola, mengendalikan, serta pengambilan kebijakan perusahaan, dan mempermudah pembuatan laporan keuangan untuk para investor dan pemerintah terkait pelaporan pajak.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan beberapa manfaat yaitu sebagai berikut:

a. Bagi peneliti

Penelitian ini diharapkan menjadi wahana untuk melatih dan mengembangkan kemampuan dalam bidang penelitian, serta menambah wawasan dan pengetahuan penulis tentang sistem akuntansi.

b. Bagi perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi pemikiran berupa ide atau saran berupa sistem akuntansi untuk perusahaan.

c. Bagi akademisi

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan dan referensi tambahan untuk bahan penelitian berikutnya serta dapat memberikan kontribusi positif dalam penelitian bidang sistem akuntansi.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Sistem

2.1.1 Pengertian Sistem

Menurut Mulyadi (2013:05) definisi tentang sistem dan prosedur adalah Sistem adalah suatu jaringan prosedur yang dibuat menurut pola yang terpadu untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan. Prosedur adalah suatu urutan kegiatan klerikal, biasanya melibatkan beberapa orang dalam suatu departemen atau lebih yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam transaksi perusahaan yang terjadi berulang-ulang (Mulyadi, 2013:09).

2.1.2 Karakteristik Sistem

Suatu sistem mempunyai karakteristik atau sifat-sifat tertentu (Jogiyanto, 2014 : 7):

a. Komponen Sistem

Suatu sistem terdiri dari sejumlah komponen yang saling berinteraksi, yang artinya saling bekerja sama membentuk satu kesatuan.

b. Batas Sistem

Batas sistem merupakan daerah yang membatasi antara suatu sistem dengan sistem yang lain atau dengan lingkungan luarnya.

c. Lingkungan Luar Sistem

Lingkungan luar dari suatu sistem adalah apapun di luar batas dari sistem yang mempengaruhi operasi sistem.

d. Penghubung Sistem

Penghubung merupakan media penghubung antara satu subsistem dengan yang lainnya. Dengan penghubung satu subsistem yang satu dengan lainnya membentuk satu kesatuan.

e. Masukan Sistem

Masukan sistem adalah energi yang dimasukkan ke dalam sistem. Masukan dapat berupa masukan perawatan (*Maintenance input*) dan masukan signal (*signal input*). *Maintenance Input* adalah energi yang dimasukkan supaya sistem tersebut dapat beroperasi. Signal input adalah energi yang diproses untuk didapatkan keluaran.

f. Keluaran Sistem

Keluaran adalah hasil dari energi yang diolah dan diklasifikasikan menjadi keluaran yang berguna dan sisa pembuangan.

g. Pengolahan Sistem

Suatu sistem dapat mempunyai suatu bagian pengolahan atau sistem itu sendiri sebagai pengolahannya. Pengolahan yang akan mengolah masukan menjadi keluaran.

h. Sasaran Sistem

Sasaran dari suatu sistem sangat menentukan sekali masukan yang dibutuhkan sistem dan keluaran yang akan dihasilkan suatu sistem. Suatu sistem dikatakan berhasil bila mengenai sasaran atau tujuannya.

2.1.3 Klasifikasi Sistem

Menurut Jogiyanto (1998 : 11), sistem dapat diklasifikasikan dari beberapa sudut pandang, yaitu:

- a. Sistem diklasifikasikan sebagai sistem abstrak (*abstract system*) dan sistem fisik (*physical system*). Sistem abstrak adalah sistem yang berupa pemikiran atau ide-ide yang tidak tampak secara fisik (sistem teologia). Sistem fisik merupakan sistem yang ada secara fisik (sistem komputer, sistem akuntansi, sistem produksi, dan sistem lainnya).

- b. Sistem diklasifikasikan sebagai sistem alamiah (*natural system*) dan sistem buatan manusia (*human made system*). Sistem alamiah adalah sistem yang terjadi melalui proses alam, bukan buatan manusia (sistem perputaran bumi). Sistem buatan manusia adalah sistem yang dirancang oleh manusia. Sistem buatan manusia melibatkan interaksi antara manusia dengan mesin disebut human machine system atau ada yang menyebut dengan nama manmachine system (sistem informasi akuntansi).
- c. Sistem diklasifikasikan sebagai sistem tertentu (*deterministic system*) dan sistem tidak tentu (*probabilistic system*). Sistem tertentu beroperasi dengan tingkah laku yang sudah dapat diprediksi. Interaksi di antara bagian-bagian dapat diprediksi dengan pasti, sehingga keluaran dari sistem dapat diramalkan (sistem komputer). Sistem tidak tentu adalah sistem yang kondisi masa depannya tidak dapat diprediksi karena mengandung unsur probabilitas.
- d. Sistem diklasifikasikan sebagai suatu sistem tertutup (*closed system*) dan sistem terbuka (*open system*). Sistem ini tertutup merupakan sistem yang tidak berhubungan dan tidak terpengaruh dengan lingkungan luarnya. Sistem ini bekerja secara otomatis tanpa adanya turut campur tangan dari pihak luarnya. Sistem terbuka adalah sistem yang berhubungan dan terpengaruh dengan lingkungan luarnya. Sistem ini menerima masukan dan menghasilkan keluaran untuk lingkungan luar atau subsistem yang lain. Karena sistem sifatnya terbuka dan terpengaruh oleh lingkungan luarnya, maka suatu sistem harus mempunyai suatu sistem pengendalian yang baik.

2.2 Konsep Pengembangan Sistem

Pengembangan sistem dapat berarti menyusun suatu sistem yang baru untuk menggantikan sistem yang lama secara keseluruhan atau memperbaiki sistem yang telah ada. Alasan perlunya perbaikan terhadap sistem yang telah ada yaitu sebagai berikut (Jogiyanto, 2016 : 35-36):

1. Adanya permasalahan pada sistem yang lama
 - a. Ketidakterbacaan yang menyebabkan sistem lama tidak dapat beroperasi sesuai dengan yang diharapkan, berupa:
 - Kecurangan-kecurangan disengaja yang menyebabkan tidak amannya harta kekayaan perusahaan dan kebenaran dari data menjadi kurang terjamin;
 - Tidak efisiensinya operasi.
 - b. Pertumbuhan organisasi, diantaranya adalah kebutuhan informasi yang semakin luas, volume pengolahan data yang semakin kompleks, sehingga sistem kurang efektif lagi untuk memenuhi kebutuhan tersebut.
2. Untuk meraih kesempatan
Kecepatan informasi atau efisiensi waktu dalam keadaan pasar bersaing sangat menentukan keberhasilan strategi dan rencana yang telah disusun. Organisasi perlu menyadari kebutuhan pemanfaatan teknologi informasi.
3. Adanya instruksi-instruksi
Penyusunan sistem yang baru dapat juga terjadi karena adanya instruksi-instruksi dari atas pimpinan ataupun dari luar organisasi, seperti misalnya peraturan pemerintah yang ada.

2.2.1 *System Development Life Cycle (SDLC)*

Siklus hidup atau daur hidup dari pengembangan sistem merupakan suatu bentuk yang digunakan untuk menggambarkan tahapan utama dalam langkah-langkah proses pengembangannya. *System Development Life Cycle (SDLC)* ini terdiri dari beberapa tahapan proses, yaitu: tahap perencanaan, analisis, perancangan, penerapan, evaluasi, penggunaan, dan pemeliharaan. Setiap tahapannya dilakukan proses pendokumentasian atas segala yang telah dilakukan atau disepakati dalam setiap tahap tersebut (Sutedjo, 2016:151-159).

Tahapan pengembangan sistem yaitu (Jogiyanto, 2016:37):

1. Perencanaan Sistem (*Systems Planning*)

Pada tahap ini, pembuat sistem mencoba memahami permasalahan yang muncul dan mendefinisikannya secara rinci, kemudian menentukan tujuan pembuatan sistem dan mengidentifikasi kendala-kendalanya.

2. Analisis Sistem (*System Analysis*)

Pada tahap ini, pembuat sistem akan menganalisis permasalahan secara lebih mendalam dengan menyusun suatu studi kelayakan. Tahap ini harus dilakukan seobyektif mungkin, agar hasilnya tidak bias. Karena kegagalan dalam melakukan studi kelayakan dapat mengakibatkan kegagalan total pada pengembangan sistem yang baru, maka tahap ini harus dilakukan secara hati-hati oleh orang-orang yang telah berpengalaman.

3. Perancangan Sistem (*Systems Design*)

Proses perancangan diperlukan untuk menghasilkan suatu rancangan sistem yang baik, karena dengan adanya rancangan yang tepat akan menghasilkan sistem yang stabil dan mudah dikembangkan di masa mendatang. Perancangan yang kurang baik akan mengakibatkan sistem yang dibangun harus dirubah

secara keseluruhan atau sistem yang dibangun akan sangat berlebihan dari kebutuhan yang diperlukan.

4. Implementasi Sistem (*System Implementation*)

Tahap ini merupakan kegiatan untuk mengimplementasikan rancangan yang telah disusun agar dapat diwujudkan. Untuk proses yang diterapkan secara manual, disusunlah perjanjian atau tata tertib agar setiap orang yang terlibat dapat mengikuti alur yang telah ditetapkan.

5. Evaluasi (*System Evaluation*)

Pada tahap ini akan dilakukan uji coba sistem yang telah selesai disusun. Proses uji coba dapat dilakukan secara bertahap. Pada tahap pertama, pengujian dilakukan dengan mengecek alur sistem secara keseluruhan, apakah sudah benar dan sesuai harapan. Tahap kedua dilakukan pengecekan dengan sampel data dan dilakukan penelusuran, apakah prosedur yang digunakan untuk mengolah data menjadi informasi adalah benar dan beroperasi sesuai dengan perancangan. Tahap terakhir, dilakukan pengecekan dengan melibatkan data yang sesungguhnya.

6. Pemeliharaan Sistem (*System Maintenance*)

Pada tahap ini, sistem yang telah diuji coba dan dinyatakan lolos dapat mulai digunakan untuk menangani prosedur bisnis yang sesungguhnya. Selain pemeliharaan sistem secara rutin, pemeliharaan juga termasuk penyesuaian-penyesuaian atas kesalahan-kesalahan yang mungkin terjadi dan belum diketahui sebelumnya.

2.2.2 Alat Pembangun Sistem

Alat yang digunakan untuk pengembangan sistem adalah *flowchart* (bagan alir). *Flow chart system* adalah representasi grafik dari sistem informasi, proses-proses, aliran data logis, masukan, keluaran, dan juga entitas sistem operasi perusahaan yang

berhubungan dengan sistem. informasi tersebut. Berikut ini adalah bagan alir dari flowchart yang digunakan, yakni (Mulyadi, 2016:35-36):



Terminator

Untuk menggambarkan awal dan akhir sistem informasi.



Document

Untuk menggambarkan semua jenis dokumen yang merupakan formulir perekam data terjadinya suatu transaksi.



Data

Untuk menggambarkan catatan akuntansi yang digunakan untuk mencatat data yang telah direkam sebelumnya dalam dokumen atau formulir.



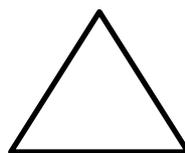
Manual Operation

Untuk menggambarkan kegiatan manual yang dilakukan bagian tertentu.



Database

Untuk menggambarkan simpanan data dalam bentuk file/



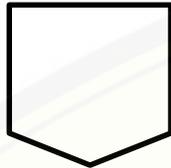
Off-line Storage

Untuk menggambarkan tempat penyimpanan dokumen sementara. Untuk menggambarkan tempat penyimpanan dokumen tetap.

A : Urutan berdasarkan abjad

N : Urutan berdasarkan nomor

T : Urutan berdasarkan tanggal



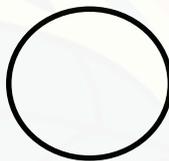
Off-page Connector

Untuk menghubungkan aliran flowchart yang lebih dari satu halaman pada halaman yang berbeda. Nomor diberikan di dalam simbol untuk mengetahui arah aliran dokumen dari dan kemana.



Direct Data

Untuk menggambarkan aliran fisik barang dalam flowchart.



Connector

Untuk menghubungkan bagian alir pada halaman yang sama bila bagian alir terlalu panjang atau ada pergantian bagian prosedur. Nomor diberikan dalam simbol untuk mengetahui arah aliran dokumen dari dan kemana.



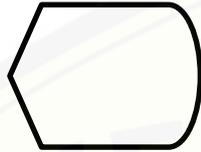
Manual Input

Untuk menggambarkan pemasukan data ke komputer melalui keyboard atau alat lainnya.



Process

Untuk menggambarkan pengolahan data dengan komputer secara *on-line*.



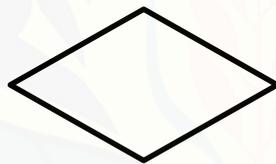
Display

Untuk menggambarkan tampilan data informasi pada layar komputer.



Papertape

Untuk menggambarkan aliran fisik uang dalam flowchart menggunakan simbol ini tetapi diputar atau ditegakkan.



Decision

Untuk menggambarkan keputusan yang harus dibuat dalam proses pengolahan data. Pertanyaan diisikan dalam simbol dengan dua alternatif jawaban.



Flow Lines Symbol

Untuk menunjukkan arus dan proses.

2.3 Sistem Akuntansi

Sistem merupakan suatu cara tertentu dan biasanya berulang untuk melaksanakan suatu atau serangkaian aktivitas (Anthony, 2016:24). Suatu organisasi tentunya memiliki sistem informasi akuntansi. Sistem informasi akuntansi memiliki dua subsistem utama yaitu sistem akuntansi manajemen dan sistem akuntansi keuangan.

Sistem akuntansi merupakan metode dan prosedur untuk mengumpulkan, mengklarifikasi, mengikhtisarkan, dan melaporkan informasi kegiatan bisnis (operasional) dan keuangan sebuah perusahaan. Unsur-unsur sistem akuntansi diantaranya (Warren, 2016: 234):

1. Formulir

Formulir merupakan dokumen yang digunakan untuk mencatat/merekam kejadian transaksi. Di dalam formulir terdapat data transaksi yang dapat dijadikan dasar dalam pencatatan.

2. Jurnal

Jurnal merupakan sistem akuntansi yang dilakukan untuk mencatat, mengelompokkan transaksi sejenis, dan meringkas data keuangan lainnya. Hasil dari peringkasan data kemudian di-posting ke rekening yang bersangkutan di dalam buku besar. Bentuk Jurnal yang biasa digunakan adalah sebagai berikut:

- a. Jurnal Penerimaan Kas, jurnal yang disediakan khusus untuk mencatat transaksi penerimaan kas.
- b. Jurnal Pengeluaran Kas, jurnal yang khusus disediakan untuk mencatat segala jenis pengeluaran kas.
- c. Jurnal Pembelian, jurnal yang digunakan untuk mencatat pembelian secara kredit. Pembelian secara tunai masuk ke dalam jurnal pengeluaran kas.
- d. Jurnal Penjualan, jurnal yang disediakan khusus untuk mencatat transaksi penjualan secara kredit. Penjualan secara tunai dimasukkan dalam jurnal penerimaan kas.
- e. Jurnal Umum disediakan khusus untuk mencatat penyesuaian pembukuan, koreksi transaksi dan hal lain yang tidak dapat dicatat dalam jurnal khusus.

3. Buku Besar (General Ledger)

Buku besar terdiri dari kumpulan rekening-rekening yang berfungsi untuk meringkas data keuangan yang telah dicatat sebelumnya dalam jurnal. Rekening buku besar dianggap juga sebagai tempat penggolongan data keuangan untuk penyajian laporan keuangan.

4. Buku Pembantu (Subsidiary Ledger)

Buku pembantu berisi rekening-rekening pembantu dalam merinci data keuangan, contohnya seperti mengelompokkan jenis transaksi yang terjadi di suatu perusahaan satu dengan yang lainnya.

5. Laporan

Laporan adalah hasil akhir dari proses akuntansi, berupa neraca, laporan laba rugi, laporan perubahan modal, laporan biaya pemasaran, laporan harga pokok produksi, laporan harga pokok penjualan, daftar utang, daftar saldo persediaan.

Berikut ini gambar dari unsur-unsur sistem akuntansi (Baridwan, 2013:11):



Gambar 2.1

Unsur-unsur Sistem Akuntansi

2.4 Tujuan Sistem Akuntansi

Sesuai dengan pengertian akuntansi, maka secara umum tujuan pengembangan sistem akuntansi adalah menurut (Mulyadi, 2013: 19-20) adalah sebagai berikut :

- 1 Untuk menyediakan informasi bagi pengelolaan usaha baru.
- 2 Untuk memperbaiki informasi yang dihasilkan oleh sistem yang sudah ada, baik mengenai mutu, ketetapan penyajian, maupun struktur informasinya.
- 3 Untuk menghargai pengendalian akuntansi dan pengecekan intern, yaitu untuk memperbaiki tingkat keandalan (reliability) informasi akuntansi dan untuk menyediakan catatan lengkap, mengenai pertanggungjawaban dan perlindungan kekayaan perusahaan.
- 4 Untuk mengurangi biaya klerikal dalam menyelenggarakan catatan akuntansi.

2.5 Sistem Akuntansi Pendukung

Menurut Zaki Baridwan (2013:17) dokumen pendukung adalah dokumen yang menguatkan data yang dicantumkan di dalam dokumen sumber. Dokumen sumber dan dokumen pendukung yang dipakai sebagai dasar pencatatan dalam catatan akuntansi merupakan keluaran berbagai sistem berikut ini, yaitu: Sistem Akuntansi Piutang, Sistem Akuntansi Utang, Sistem Akuntansi Penggajian dan Pengupahan, Sistem Akuntansi Biaya, Sistem Akuntansi Kas, Sistem Akuntansi Persediaan, dan Sistem Akuntansi Aktiva Tetap.

2.6 Penjualan Kredit

Penjualan adalah penjualan barang dagangan sebagai usaha pokok perusahaan dan biasanya dilakukan secara teratur (Marom, 2016: 28). Penjualan kredit adalah penjualan yang pembayarannya dilakukan beberapa kali angsuran menurut perjanjian (Jusup, 2016 :177). Dari pengertian-pengertian diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa penjualan kredit adalah suatu usaha pokok perusahaan secara tidak tunai yang pembayarannya dilakukan dalam beberapa kali angsuran menurut perjanjian dan secara teratur.

Dari uraian diatas dapat diambil kesimpulan bahwa sistem akuntansi penjualan kredit adalah suatu kesatuan yang melibatkan bagian-bagian yang saling terkait yang meliputi prosedur-prosedur penawaran dan pengiriman barang atau jasa, yang penagihan serta penerimaan yang dilakukan dalam beberapa kali. Agar suatu perusahaan dapat beroperasi dan menguntungkan maka harga jual barang harus lebih tinggi dari harga belinya. (Jusup, 2016:326). Harga jual yang menguntungkan harus meliputi tiga hal yaitu:

- 1 Harga pokok barang yang dijual.
- 2 Biaya operasional perusahaan, seperti biaya sewa, biaya gaji pegawai, biaya asuransi dan sebagainya.
- 3 Laba bersih yang diinginkan perusahaan.

2.7 Sistem Akuntansi Penjualan

2.7.1 Sistem Akuntansi Penjualan Tunai

Penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Setelah uang diterima oleh perusahaan, barang kemudian diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan (Mulyadi, 2013:455).

Fungsi yang terkait dalam sistem penjualan tunai adalah sebagai berikut (Mulyadi, 2013:457):

1. Fungsi penjualan
Fungsi penjualan 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.
2. Fungsi kas
Fungsi ini bertanggung jawab sebagai penerima kas dari pembeli
3. Fungsi gudang
Fungsi gudang bertugas menyiapkan barang yang dipesan oleh pembeli dan menyerahkan barang tersebut kepada fungsi pengiriman.
4. Fungsi pengiriman
Fungsi ini bertanggung jawab untuk membungkus barang dan menyerahkan barang yang telah dibayar harganya oleh pembeli.
5. Fungsi akuntansi
Fungsi akuntansi bertanggung jawab mencatat transaksi penjualan dan penerimaan kas serta membuat laporan penjualan.

Prosedur penjualan tunai (Mulyadi, 2013:459):

1. Fungsi penjualan menerima *order* dari pembeli, mengisi faktur penjualan tunai sebanyak tiga lembar yang akan didistribusikan masing-masing satu kepada pembeli sebagai bukti pembayaran ke fungsi kas, dikirimkan ke bagian gudang,

dan untuk bagian order penjualan sendiri sebagai arsip dokumentasi yang akan disimpan menurut nomor urut faktur.

2. Fungsi kas menerima kas dari pembeli dan mengoperasikan mesin *cash register* sehingga menghasilkan bukti *cash register* yang akan ditempelkan pada faktur yang telah dibubuhkan cap lunas dan diserahkan kembali kepada pembeli untuk kepentingan pengambilan barang ke bagian pengiriman barang.
3. Fungsi gudang menyiapkan barang setelah menerima faktur penjualan tunai dari bagian order penjualan sesuai dengan kuantitas yang sebenarnya sekaligus pencatatannya ke dalam kartu gudang yang akan diserahkan ke bagian pengiriman.
4. Fungsi akuntansi mencatat dalam jurnal penjualan dan penerimaan kas setelah menerima faktur penjualan tunai yang dilampiri oleh pita register kas dari bagian pengiriman barang

Dokumen pendukung dalam sistem akuntansi penjualan tunai

(Mulyadi, 2013:460):

1. Faktur penjualan tunai
Dokumen ini digunakan untuk merekam berbagai informasi yang diperlukan oleh manajemen mengenai transaksi penjualan tunai.
2. Pita register kas
Dokumen ini dihasilkan oleh fungsi kas dengan mengoperasikan mesin register kas.

2.7.2 Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara memberikan kesempatan pembeli melakukan pembayaran harga barang setelah serah terima barang dagangan dari penjual kepada pembeli. Setelah barang diterima oleh pembeli, uang pembayaran kemudian diserahkan kepada penjual dengan tempo yang telah disepakati dan transaksi penjualan kredit kemudian dicatat oleh perusahaan (Mulyadi, 2013:455).

Fungsi-fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit (Mulyadi 2013, 210-213).

a. Fungsi Penjualan

Fungsi ini bertanggungjawab untuk menerima surat order dari pembeli, meminta otorisasi kredit, menentukan tanggal pengiriman dan dari gudang mana akan dikirim, serta mengisi surat order pengiriman.

b. Fungsi Kredit

Fungsi ini bertanggungjawab untuk meneliti status kredit pelanggan dan memberikan otorisasi pemberian kredit kepada pelanggan.

c. Fungsi Gudang

Fungsi ini bertanggungjawab untuk menyimpan barang dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan, serta menyerahkan barang ke fungsi pengiriman.

d. Fungsi Pengiriman

Fungsi ini bertanggungjawab untuk menyerahkan barang berdasarkan surat order pengiriman dari fungsi penjualan. Fungsi ini bertanggungjawab untuk menjamin bahwa tidak ada barang yang keluar dari perusahaan tanpa ada otorisasi dari yang berwenang.

e. Fungsi Penagihan

Fungsi ini bertanggungjawab untuk membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan.

f. Fungsi Akuntansi

Fungsi ini bertanggungjawab untuk mencatat piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit dan membuat serta mengirimkan pernyataan piutang kepada para debitur, serta membuat laporan penjualan. Fungsi ini juga bertanggungjawab untuk mencatat harga pokok persediaan yang dijual ke dalam kartu persediaan.

Dokumen- Dokumen yang Digunakan Dalam Sistem Penjualan Kredit (Mulyadi 2013, 214-216):

1. Surat Order Pengiriman dan tembusannya

a. Surat Order Pengiriman

Merupakan lembar pertama surat order pengiriman yang memberikan otorisasi kepada fungsi pengiriman untuk mengirimkan jenis barang yang dipesan pembeli.

b. Tembusan Kredit (*Credit Copy*)

Dokumen ini digunakan untuk memperoleh status kredit kepada pelanggan dan untuk mendapatkan otorisasi penjualan kredit dari fungsi kredit.

c. Surat Pengakuan

Dokumen ini dikirimkan oleh fungsi penjualan kepada pelanggan untuk memberitahu bahwa ordernya telah diterima dan dalam proses pengiriman.

d. Surat Muat (*Bill of Lading*)

Dokumen yang digunakan sebagai bukti penyerahan barang dari perusahaan kepada perusahaan angkutan umum.

e. Slip Pembungkus (*Packing Slip*)

Dokumen ini ditempelkan pada pembungkus barang untuk memudahkan fungsi penerimaan di perusahaan pelanggan dalam mengidentifikasi barang-barang yang diterimanya.

f. Tembusan Gudang

Dokumen ini dikirim ke fungsi gudang untuk menyiapkan jenis barang dan menyerahkan barang tersebut ke fungsi pengiriman, serta untuk mencatat barang yang dijual ke dalam kartu gudang.

g. Arsip Pengendalian Pengiriman

Tembusan surat order pengiriman yang diarsipkan oleh fungsi penjualan menurut tanggal pengiriman yang dijanjikan. Arsip pengiriman merupakan sumber informasi untuk membuat laporan mengenai pesanan pelanggan yang belum dipenuhi.

h. Arsip Index Silang

Tembusan surat order pengiriman yang diarsipkan secara alfabetik menurut nama pelanggan untuk memudahkan menjawab pertanyaan-pertanyaan dari pelanggan mengenai status pesannya.

2. Faktur dan tembusannya

a. Faktur penjualan

Dokumen yang dikirim oleh fungsi penagihan kepada pelanggan.

b. Tembusan Piutang

Dokumen yang dikirimkan oleh fungsi penagihan ke fungsi akuntansi sebagai dasar untuk mencatat piutang ke dalam kartu piutang.

c. Tembusan Jurnal Penjualan

Dokumen yang dikirimkan oleh fungsi penagihan ke fungsi akuntansi sebagai dasar transaksi penjualan dalam jurnal penjualan.

d. Tembusan Analisis

Dokumen yang dikirim oleh fungsi penagihan ke fungsi akuntansi sebagai dasar untuk menghitung harga pokok penjualan yang dicatat dalam kartu persediaan, untuk analisis penjualan dan untuk perhitungan komisi wiraniaga.

e. Tembusan Wiraniaga

Dokumen ini dikirimkan oleh fungsi penagihan kepada wiraniaga untuk membantu bahwa order dari pelanggan yang lewat ditangannya telah dipenuhi.

3. Rekapitulasi Harga Pokok Penjualan

Rekapitulasi harga pokok penjualan merupakan dokumen pendukung yang digunakan untuk menghitung total harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu. Data yang dicantumkan dalam rekapitulasi harga pokok berasal dari kartu persediaan.

4. Bukti Memorial

Dokumen sumber untuk mencatat harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.

Catatan Akuntansi yang Digunakan Dalam Sistem Penjualan Kredit (Mulyadi 2013, 219):

1. Jurnal Penjualan

Catatan akuntansi yang digunakan untuk mencatat transaksi penjualan.

2. Kartu Piutang

Merupakan buku pembantu yang berisi rincian mutasi piutang perusahaan kepada tiap-tiap debiturnya.

3. Kartu Persediaan

Merupakan buku pembantu yang berisi rincian mutasi setiap jenis persediaan.

4. Kartu Gudang

Catatan yang diselenggarakan oleh fungsi gudang untuk mencatat mutasi dan persediaan fisik barang yang disimpan di gudang.

5. Jurnal Umum

Catatan akuntansi yang digunakan untuk mencatat harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu.

Jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit adalah sebagai berikut (Mulyadi 2013, 219-220):

1. **Prosedur Order Penjualan**

Fungsi penjualan menerima order dari pembeli dan mencatatnya pada surat order penjualan. Fungsi penjualan kemudian membuat surat order pengiriman dan mengirimkannya kepada berbagai fungsi agar fungsi tersebut memberikan kontribusi dalam melayani order dari pembeli.

2. **Prosedur Persetujuan Kredit**

Fungsi penjualan meminta persetujuan penjualan kredit kepada pembeli tertentu dari fungsi kredit.

3. **Prosedur Pengiriman**

Fungsi pengiriman mengirimkan barang kepada pembeli sesuai dengan informasi dalam surat order pengiriman yang diterima dari fungsi pengiriman.

4. **Prosedur Penagihan**

Fungsi penagihan membuat faktur penjualan dan mengirimkannya kepada pembeli.

5. **Prosedur Pencatatan Piutang**

Fungsi akuntansi mencatat tembusan faktur penjualan ke dalam kartu piutang.

6. **Prosedur Distribusi Penjualan**

Fungsi akuntansi mendistribusikan data penjualan menurut informasi yang diperlukan oleh manajemen.

7. **Prosedur Pencatatan Harga Pokok Penjualan**

Fungsi akuntansi mencatat secara periodik total harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.

2.8 Sistem Akuntansi Pembelian

Sistem akuntansi pembelian digunakan untuk pengadaan barang yang diperlukan oleh perusahaan. Fungsi yang terkait dalam sistem akuntansi pembelian adalah (Mulyadi, 2013:299):

1. Fungsi gudang
Fungsi gudang bertanggung jawab untuk mengajukan permintaan pembelian dan menyimpan barang yang telah diterima.
2. Fungsi pembelian
Fungsi pembelian bertanggung jawab untuk memperoleh informasi harga barang, menentukan pemasok yang dipilih, mengeluarkan *order* pembelian kepada pemasok yang dipilih.
3. Fungsi penerimaan
Fungsi penerimaan bertanggung jawab melakukan pemeriksaan terhadap jenis, mutu, dan kuantitas barang yang diterima dari pemasok.
4. Fungsi akuntansi
Fungsi akuntansi mencatat transaksi pembelian dan mencatat harga pokok persediaan barang yang dibeli.

Secara garis besar, transaksi pembelian mencakup prosedur berikut (Mulyadi, 2013:300):

1. Fungsi gudang mengajukan permintaan pembelian ke fungsi pembelian
2. Fungsi pembelian meminta penawaran harga dari berbagai pemasok
3. Fungsi pembelian menerima penawaran harga dari berbagai pemasok dan melakukan pemilihan pemasok
4. Fungsi pembelian membuat order pembelian kepada pemasok yang dipilih
5. Fungsi penerimaan memeriksa dan menerima barang yang dikirim oleh pemasok

6. Fungsi penerimaan menyerahkan barang yang diterima kepada fungsi gudang untuk disimpan
7. Fungsi penerimaan melaporkan penerimaan barang kepada fungsi akuntansi
8. Fungsi akuntansi menerima faktur tagihan dari pemasok dan atas dasar faktur dari pemasok tersebut, fungsi akuntansi mencatat kewajiban yang timbul dari transaksi pembelian.

Dokumen pendukung dalam sistem akuntansi pembelian adalah (Mulyadi, 2013:301):

1. Surat *order* pembelian
Dokumen ini digunakan untuk memesan barang kepada pemasok yang telah dipilih.
2. Laporan penerimaan barang
Dokumen ini dibuat oleh fungsi penerimaan untuk menunjukkan bahwa barang yang diterima dari pemasok telah memenuhi jenis, spesifikasi, mutu, dan kuantitas seperti yang tercantum dalam order pembelian.
3. Faktur dari pemasok
Dokumen ini dibuat untuk memperkuat bukti adanya transaksi jual beli.
4. Rekapitulasi Harga Pokok Penjualan
Rekapitulasi Harga Pokok Penjualan merupakan dokumen pendukung yang digunakan untuk menghitung total harga pokok yang dijual selama periode akuntansi tertentu.
5. Bukti Memorial
Bukti Memorial merupakan dokumen sumber untuk dasar pencatatan ke dalam jurnal umum. Digunakan sebagai dokumen sumber untuk mencatat harga pokok penjualan.

2.9 Sistem Akuntansi Persediaan

Sistem akuntansi persediaan bertujuan untuk mencatat mutasi tiap jenis persediaan yang disimpan di gudang. Sistem ini berkaitan erat dengan sistem penjualan, sistem retur penjualan, sistem pembelian, sistem retur pembelian, dan sistem akuntansi biaya produksi (Romney, 2016:97).

Sistem dan prosedur yang bersangkutan dengan sistem akuntansi persediaan adalah (Baridwan, 2013:87):

1. Prosedur pencatatan produk jadi.
2. Prosedur pencatatan harga pokok produk jadi yang dijual.
3. Prosedur pencatatan harga pokok produk jadi yang diterima kembali dari pembeli.
4. Prosedur pencatatan tambahan dan penyesuaian kembali harga pokok persediaan produk dalam proses.
5. Prosedur pencatatan harga pokok persediaan yang dibeli.
6. Prosedur pencatatan harga pokok persediaan yang dikembalikan kepada pemasok.
7. Prosedur permintaan dan pengeluaran gudang.
8. Prosedur pencatatan tambahan harga pokok persediaan karena pengembalian barang gudang.
9. Sistem perhitungan fisik persediaan.

Menurut Zaki Baridwan (2013:231) Sistem akuntansi persediaan adalah formulir-formulir, catatan-catatan prosedur-prosedur, dan alat-alat yang digunakan untuk mengolah data mengenai usaha suatu kesatuan ekonomis dengan tujuan untuk menghasilkan umpan balik dalam bentuk laporan-laporan yang diperlukan oleh manajemen untuk mengawasi usahanya, dan bagi pihak-pihak lain yang

berkepentingan seperti pemegang saham, kreditur, dan lembaga-lembaga pemerintah untuk menilai hasil operasi.

Dalam sistem akuntansi persediaan secara manual, diselenggarakan dua catatan akuntansi, di fungsi gudang dan di fungsi akuntansi. Dibagian gudang diselenggarakan kartu gudang untuk mencatat kuantitas persediaan dan mutasi tiap jenis barang yang disimpan di gudang. Biasanya kartu gudang tidak berisi data harga pokok tiap jenis barang, namun hanya berisi informasi kuantitas tiap jenis barang yang disimpan di gudang. Kartu gudang ini disimpan dalam arsip di kantor gudang untuk mencatat mutasi kuantitas fisik barang di gudang. Di samping kartu gudang, bagian gudang juga menyelenggarakan kartu barang yang ditempelkan pada tempat penyimpanan barang (Mulyadi, 2013:221).

Kartu gudang ini berfungsi sebagai identitas barang yang disimpan, untuk memudahkan pencarian barang dan sekaligus untuk mencatat mutasi kuantitas barang. Dibagian kartu persediaan (fungsi akuntansi) diselenggarakan kartu persediaan yang digunakan untuk mencatat kuantitas dan harga pokok barang yang disimpan di gudang. Kartu persediaan ini berfungsi sebagai alat kontrol catatan kuantitas barang yang diselenggarakan oleh bagian gudang. Di samping itu, kartu gudang persediaan ini merupakan rincian rekening kontrol persediaan yang bersangkutan dalam buku besar (Mulyadi, 2013:222).

2.10 Prosedur-prosedur yang Digunakan

Prosedur-prosedur yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit adalah sebagai berikut (Mulyadi, 2013: 219-220):

1 Prosedur order penjualan

Dalam prosedur ini, fungsi penjualan menerima order dari pembeli dan menambahkan informasi penting pada surat order dari pembeli. Fungsi penjualan kemudian membuat surat order pengiriman dan mengirimkannya

kepada berbagai fungsi yang lain untuk memungkinkan fungsi tersebut memberikan kontribusi dalam melayani order dari pembeli.

2 Prosedur persetujuan kredit

Dalam prosedur ini, fungsi penjualan meminta persetujuan penjualan kredit kepada pembeli tertentu dari fungsi kredit.

3 Prosedur pengiriman

Dalam prosedur ini, fungsi pengiriman mengirimkan barang kepada pembeli sesuai dengan informasi yang tercantum dalam surat order pengiriman yang diterima dari fungsi pengiriman.

4 Prosedur pencatatan piutang

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat tembusan faktur penjualan metode pencatatan tertentu mengarsipkan dokumen tembusan menurut abjad yang berfungsi sebagai catatan piutang.

5 Prosedur distribusi penjualan

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mendistribusikan data penjualan menurut informasi yang diperlukan oleh manajemen.

6 Prosedur pencatatan harga pokok penjualan

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat secara periodik total harga pokok yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.

2.11 Laporan Biaya Produksi

Menurut Zaki Baridwan (2009:20) Laporan bisnis adalah pesan-pesan objektif yang memiliki sifat netral, tidak memihak, memiliki tujuan yang jelas dan berisi rencana penyajian fakta yang ditujukan kepada seseorang atau lebih untuk membantu pengambilan keputusan. Laporan bisnis dapat digolongkan ke dalam berbagai macam golongan, misalnya laporan berdasarkan sarana pengungkapan (yang terdiri dari laporan lisan dan laporan tertulis), laporan berdasarkan pengertian

(yang terdiri dari laporan data, laporan analitik dan laporan rekomendasi), laporan berdasarkan ruang lingkup (yang terdiri dari laporan umum dan laporan khusus).

Laporan khusus adalah laporan yang memberikan gambaran secara terinci mengenai suatu hal yang khusus. Data yang digunakan harus sangat valid dan bisa dipertanggungjawabkan. Contohnya adalah laporan pertanggungjawaban bulanan atau tahunan seperti laporan biaya produksi (Baridwan, 2009:21).

Laporan biaya produksi biayanya akan melaporkan dan mempertanggungjawabkan kegiatan produksi dalam bentuk arus fisik dan arus biaya (secara total maupun per unit). Laporan ini terdiri atas dua bagian pokok, antara lain sebagai berikut (Dunia dan Abdullah, 2016:93):

1. **Produksi dalam unit**
Berisi informasi jumlah unit yang masuk dan keluar untuk setiap departemen.
2. **Biaya produksi**
Merupakan arus produksi yang dinyatakan dalam bentuk uang.

2.12 **Laporan Laba Rugi**

Laporan laba rugi mengiktisarkan hasil usaha suatu perusahaan untuk masa atau periode yang berakhir pada tanggal tersebut (Dunia dan Abdullah, 2016:40). Laporan laba rugi melaporkan pendapatan yang diperoleh perusahaan dan beban yang dikeluarkan dalam suatu periode. Selisih pendapatan dan beban disebut laba atau rugi. Jika pendapatan lebih besar dari beban, maka disebut laba dan sebaliknya. Cara menentukan laba rugi adalah dengan membandingkan pendapatan yang diperoleh dan beban pokok penjualan sehingga menghasilkan laba bruto (Warren, Reeve, Fees, 2016: 175). Laba bruto dikurangi dengan beban operasional sehingga menghasilkan laba bersih (Warren, Reeve, Fees, 2016: 177).

2.13 Pengendalian Manajemen

Pengendalian manajemen merupakan sebuah proses dengan mana para manajer mempengaruhi anggota organisasi lainnya untuk mengimplementasikan strategi organisasi. Kegiatan pengendalian manajemen (Anthony dan Govindarajan, 2016:26) meliputi:

1. Merencanakan (*planning*)
Manajemen harus menentukan apa yang harus dilakukan organisasi. Hasil perencanaan ini berupa tujuan dan strategi untuk mencapai tujuan.
2. Mengkoordinasi (*coordinating*)
Manajemen mengkoordinasi aktivitas dalam fungsi-fungsi organisasi.
3. Mengkomunikasikan (*informing*)
Manajemen perlu berkomunikasi dengan semua bagian atau fungsi organisasi agar tercapai kesatuan dalam menggapai tujuan bersama.
4. Mengevaluasi (*evaluating*)
Manajemen harus memastikan bahwa semua bagian organisasi melakukan apa yang seharusnya mereka lakukan dan sesuatu dengan tujuan organisasi.
5. Memutuskan (*deciding*)
Berdasarkan evaluasi yang telah dilakukan, manajemen dapat mengambil tindakan terkait hasil evaluasi.
6. Mempengaruhi (*influencing*)
Manajemen dapat memberi pengaruh orang-orang dalam organisasi untuk merubah perilaku mereka agar sesuai dengan tujuan yang hendak dicapai organisasi.

Sistem pengendalian manajemen menekankan aspek kinerja finansial dan non-finansial (Anthony dan Govindarajan, 2016:27). Ukuran finansial fokus pada laba bersih. Sedangkan aspek non finansial berupa mutu, pangsa pasar, dan kepuasan pelanggan. Pada perusahaan yang relatif kecil, pemilik dapat secara langsung mengendalikan usahanya. Namun seiring berkembangnya usaha, pemilik membutuhkan karyawannya untuk melaksanakan fungsi pengendaliannya. Oleh karena itu, perusahaan perlu memiliki pengendalian manajemen agar kegiatan perusahaan dapat selaras dengan tujuan yang hendak dicapai. Sistem pengendalian manajemen membantu para manajer untuk menjalankan organisasi ke arah tujuan strategisnya (Anthony dan Govindarajan, 2016:27). Pengendalian yang baik berorientasi ke masa depan. Pengendalian dirancang untuk mencegah hasil yang tidak diinginkan sehingga dapat meminimalisir terjadinya suatu kesalahan. Pengendalian ini disebut pengendalian pencegahan.

Proses sistem pengendalian manajemen (Anthony dan Govindarajan, 2016:31):

1. Perencanaan Strategi

Merupakan proses penentuan program yang akan dilaksanakan dalam rangka implementasi strategi organisasi dan menaksir sumberdaya yang akan dialokasikan untuk masing-masing program. Keputusan pemrograman yang diambil yaitu apakah akan melaksanakan strategi dengan melaksanakan akuisisi atau dengan membangun operasi baru, apa lini produk yang akan diutamakan, apakah produk ini harus dibeli atau dibuat sendiri, apa saluran pemasaran yang akan digunakan.

2. Penyusunan Anggaran

Anggaran merupakan suatu pendekatan yang formal dan sistematis dari pada pelaksanaan tanggung jawab manajemen di dalam perencanaan, koordinasi, dan pengawasan. Anggaran merupakan rencana kegiatan organisasi yang disusun secara formal dan dalam bentuk kuantitatif sehingga

anggaran dapat berfungsi untuk membantu manajemen dalam perencanaan, koordinasi, dan pengawasan.

3. Pelaksanaan

Manajemen melakukan program yang telah direncanakan. Kemudian manajemen membuat laporan pertanggungjawabannya tentang anggaran dan realisasinya, informasi yang terkandung dalam laporan dapat berupa informasi keuangan dan non keuangan.

4. Evaluasi Kinerja

Laporan yang telah disusun dievaluasi dengan cara membandingkan realisasi anggaran dengan anggaran yang telah ditetapkan sebelumnya berdasarkan hasil evaluasi, dapat diambil tindakan untuk tujuan perbaikan.

2.14 Pengendalian Biaya Produksi

Pengendalian adalah suatu kegiatan yang diperlukan untuk mengusahakan agar tujuan, rencana, kebijakan, dan standar yang ditetapkan dapat dicapai dengan baik semaksimal mungkin (Handayani, 2010:29). Fungsi pengendalian adalah (Handayani, 2010:30):

1. Untuk mengendalikan atau mengarahkan serta mengawasi kegiatan dan pengeluaran. Tujuannya untuk memilih kegiatan yang paling *profitable*. Kegiatan ini tentunya membutuhkan pengendalian agar berjalan sesuai dengan rencana untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.
2. Untuk mencegah atau menghindari terjadinya pemborosan.

Pengendalian biaya produksi merupakan salah satu tindakan manajemen dalam rangka mencapai tujuan perusahaan dengan cara membandingkan rencana yang dibuat sebelum kegiatan produksi dengan realisasi pada proses produksi. Tujuan pengendalian biaya produksi adalah memperoleh hasil produksi yang sebesar-besarnya dengan kualitas yang dikehendaki mulai dari pemakaian bahan baku, tenaga kerja, fasilitas (Handayani, 2010:32). Pengendalian biaya produksi

meliputi pengendalian biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik. Pengendalian bahan baku bertujuan untuk mengendalikan pemakaian bahan baku dalam proses produksi dan untuk menghindari kekurangan atau kelebihan persediaan bahan baku pengendalian tenaga kerja langsung dapat melalui pengawasan jam kerja dan kehadiran karyawan (Handayani, 2010:33). Pengendalian overhead pabrik bertujuan agar sumberdaya overhead pabrik seperti bangunan dan peralatan dapat digunakan secara maksimal.

2.15 Waralaba

Waralaba berasal dari kata wara yang berarti banyak dan laba yang berarti untung. Menurut Peraturan Pemerintah Nomor 42 Pasal 1 tahun 2007 tentang waralaba, waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba. Dalam bisnis ini terdapat dua pihak yang terlibat yaitu *franchisor* perusahaan waralaba dan *franchisee* (pewaralaba). Franchisor akan memberikan hak kepada *franchisee* untuk melaksanakan bisnis dengan merek, nama, sistem, prosedur yang telah ditetapkan. Waralaba adalah suatu sistem pendistribusian barang atau jasa kepada pelanggan akhir dengan *franchisor* (pewaralaba) yang memberikan hak kepada individu atau perusahaan untuk melaksanakan bisnis dengan merek, nama, sistem, prosedur dan cara-cara yang telah ditetapkan sebelumnya dalam jangka waktu tertentu meliputi area tertentu (Renald, 2015:35).

Sistem waralaba di Indonesia mulai dikenal pada tahun 1950-an dengan munculnya dealer-dealer kendaraan bermotor melalui pembelian lisensi. Pada tahun 1980 sisten *franchise* digunakan oleh beberapa perusahaan makanan, fotografi, properti, dan pendidikan misalnya CFC, Es Teler 77, C'Best Fried Chicken, Primagama, Indomaret, SS Photo, dan Homes 21 Realty. Tahun 1990-an waralaba

asing sangat mendominasi bisnis di Indonesia dengan ditandai maraknya waralaba makanan cepat saji. Kini, waralaba lokal juga berkembang dengan produk yang bermacam-macam. Berdasarkan catatan Asosiasi Franchise Indonesia (AFI), pada tahun 2016 terjadi peningkatan signifikan jumlah waralaba yaitu ada 2.100 merek, dengan 57.000 gerai dan perputaran uang mencapai Rp.350 Triliun (<http://detik.com>). Contoh bisnis waralaba dalam berbagai bidang:

a. Bidang kuliner

Contoh: CFC, Wong Solo, Spesial Sambal, Ayam Geprep Mang Uung, Dawet Ayu Banjarnegara, C'Best Fried Chicken, Coffee Toffee, Es Teller 77, Mc' Donald, Kebab Turki Baba Rafi.

b. Bidang retail

Contoh: Indomaret, Alfamart, Toko Basmalah, Primart, Carefour, Matahari Department Store.

c. Bidang teknologi dan informasi

Contoh: Inke, X4Print, Veneta, Widyaloka, Binus.

d. Bidang pendidikan

Contoh: Primagama, Ganesha Operation, Airlangga, SSC, LBB Ruang Warna, English First.

e. Bidang kecantikan

Contoh: Natasha, Maxine Aesthetic Clinic, Personal Beauty, Salon Rudy.

f. Bidang hiburan

Contoh: Happy Puppy, Time Zone, Dream Zone, Oasis, Inul Vista.

g. Bidang otomotif

Contoh: AHM, Planet Ban, Shop4Drive, Auto Bridal, King Auto Interior.

Tanggal 22 November 1991, lima perusahaan di Indonesia yaitu Es Teller 77, Widyaloka, Nilasari, Homes 21, dan Trim Mustika Citra mendirikan sebuah organisasi yang mewadahi pelaku bisnis *franchise* yaitu Asosiasi Franchise

Indonesia (AFI). Tujuan dibentuknya AFI ini antara lain sebagai wadah pengusaha dan peminat *franchise*, sumber informasi seputar *franchise*, mitra bagi pemerintah, pembinaan usaha *franchise* dengan kegiatan pelatihan dan konsultasi, dan juga sosialisasi *franchise* melalui kegiatan diskusi, seminar, dan pameran *franchise* agar lebih dikenal masyarakat luas.

2.16 Manfaat Bisnis Waralaba

Waralaba dapat dijadikan salah satu pilihan dalam memulai suatu usaha karena pewaralaba tidak perlu bersusah payah agar produknya dikenal pasar karena merek sudah ada dan telah dikenal oleh masyarakat sehingga tingkat keberhasilannya lebih besar dibandingkan dengan membangun usaha baru. Sedangkan membangun bisnis baru akan memerlukan waktu agar produk dikenal dan berhasil di pasar. Selain itu, waralaba sudah memiliki sistem sehingga *franchisee* tidak perlu membangun sistem sendiri (Renald, 2015:40).

Bisnis waralaba melibatkan dua pihak yang saling bekerjasama dan memberikan manfaat bagi *franchisor* dan *franchisee*. Manfaat bagi *franchisor* adalah (Renald, 2015:51):

a. Ekspansi usaha dengan biaya murah

Sistem waralaba memungkinkan *franchisor* untuk mengembangkan usahanya dengan biaya yang lebih murah karena sebagian biaya ditanggung *franchisee*.

b. Efek bola salju dalam *brand awareness* (kesadaran masyarakat akan merek) dan *brand equality* (harga merek)

Efek bola salju maksudnya adalah semakin banyak gerai atau outlet menunjukkan bahwa produk terbukti berhasil sehingga banyak orang yang menjadi *franchisee*. Semakin banyak gerai, maka *brand* atau merek yang dibangun *franchisor* semakin dikenal luas. Semakin *brand* dikenal luas, maka akan banyak orang yang tertarik untuk menjadi *franchisee*.

Sedangkan manfaat waralaba bagi *franchisee* adalah (Renald, 2015:52):

a. Meminimalkan risiko kegagalan usaha

Wirausahawan yang membangun bisnis baru perlu membangun sistem bisnisnya. Tidaklah mudah membangun sistem yang baik agar bisnis berhasil. Dengan memilih bisnis waralaba, kegagalan sistem dapat diminimalisir karena *franchisee* tinggal mengaplikasikan sistem yang sudah ada dan yang terbukti berhasil.

b. Menghemat waktu, tenaga, dan dana untuk proses *trial* dan *error*

Pada awal bisnis, wirausahawan memerlukan proses *trial* dan *error* yang membutuhkan waktu, tenaga, dan dana untuk mencapai sistem yang diharapkan. Namun dengan bisnis waralaba, *franchisee* tidak perlu melakukan proses *trial* dan *error* karena *franchisor* telah melakukan proses ini.

c. Memberi kemudahan dalam kegiatan operasional

Franchisee akan dibantu *franchisor* dalam kegiatan operasional. Misalnya, *franchisor* akan membantu dalam pemenuhan bahan baku, letak gerai, pelatihan, dsb.

d. Penggunaan nama merek yang sudah dikenal masyarakat

Salah satu kesulitan wirausahawan dalam membangun bisnis baru adalah masyarakat belum mengenal mereknya sehingga wirausahawan membutuhkan waktu untuk memperkenalkannya secara luas. Kesulitan ini dapat diatasi dengan memilih bisnis waralaba. *Franchisee* tidak perlu memperkenalkan mereknya karena merek tersebut telah dikenal masyarakat.

2.17 Penelitian Terdahulu

Nama Peneliti	Judul Penelitian	Uraian
Dana Nastari Permata (2017)	Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Pembelian Suku Cadang Pada PT Hasjrat Abadi Sudirman Manado	Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi yang dilakukan oleh PT. Hasjrat Abadi Sudirman Manado sudah berjalan dengan cukup baik. Adanya pemisahan tugas dan wewenang sesuai tanggung jawab kerja masing-masing bagian terkait sistem pembelian suku cadang. PT. Hasjrat Abadi Sudirman Manado telah menggunakan sistem komputerisasi untuk melakukan proses perbaikan yang lebih efektif dan efisien. Ini tidak begitu baik dalam hal efektivitas sistem informasi akuntansi pembelian.
Veronika Febriani (2016)	Analisis Sistem Infromasi Akuntansi Pembelian Bahan Baku Pada PT Singa Perkasa Abadi	Hasil dari penelitian ini menunjukkan adanya kesalahan prosedur yang berjalan di PT. Singa Perkasa Abadi, kesalahan prosedur terletak pada pembelian bahan baku dimana pembelian bahan baku dilakukan menggunakan sistem kontrak antara perusahaan dengan pemasok. Sistem kontrak yang dilakukan sering

		<p>mengalami penyisahan bahan baku pada setiap kontrak yang dibuka, dikarenakan penggunaan ekspedisi yang kurang tepat. Disarankan perusahaan dapat memperbaiki prosedur yang berjalan dengan melakukan kesepakatan terlebih dahulu dengan ekspedisi dalam hal pengiriman bahan baku sehingga mengurangi adanya sisa pada saat pembukaan kontrak pembelian. PT Singa Perkasa Abadi juga disarankan untuk menggunakan aplikasi Software Accurate sebagai salah satu aplikasi pendukung di dalam sebuah sistem informasi akuntansi yang ada di perusahaan untuk mengurangi permasalahan pada pembelian bahan baku.</p>
Hanny Juwitasary (2015)	Analisis Sistem Informasi Akuntansi Pembelian Dan Persediaan Pada PT. XYZ	Hasil yang diperoleh dari penelitian ini adalah analisis dan perancangan sistem informasi akuntansi pembelian, pengeluaran kas dan persediaan yang dapat membantu perusahaan dalam menjalankan kegiatan usaha dan mengorganisir pengendalian internal terkait

		<p>pembelian dan persediaan untuk dapat mengurangi penyimpangan-penyimpangan yang terjadi dan dapat menjaga kelancaran operasional perusahaan. Sistem informasi yang dirancang dapat membantu perusahaan dalam meminimalkan terjadinya kesalahan dalam pencatatan data transaksi oleh karyawan serta memudahkan perusahaan dalam pengendalian terhadap persediaan barang.</p>
Fransisca Septiani Wijaya (2017)	<p>Analisis Penerapan Sistem Akuntansi Manajemen pada Usaha Kecil Menengah Roti Tiga Saudara Palembang</p>	<p>Hasil penelitiannya adalah berupa penerapan metode FIFO (first in first out) dalam penggunaan persediaan bahan baku, penerapan analisa umur piutang, termin, dan kredit limit pada pengelolaan piutang, penyempurnaan prosedur penerimaan kas dan pengeluaran kas perusahaan serta implementasi aplikasi Accurate 5 education yang akan membantu aktivitas ekonomi perusahaan.</p>
Yunitria Mawaddah (2018)	<p>Pengembangan Model Sistem Informasi Akuntansi Manajemen untuk Pengendalian</p>	<p>Hasil penelitian menunjukkan bahwa keberadaan sistem informasi manajemen akuntansi untuk pengendalian kualitas produk</p>

	Kualitas Produk pada PT. Lucky Textile Semarang II	mendukung produksi, kontrol kualitas, jaminan kualitas, dan pengendalian produksi dalam menjalankan setiap aktivitas pada bagian mereka untuk menghasilkan produk yang sesuai dengan standar kualitas. Pengembangan sistem informasi manajemen akuntansi untuk pengendalian kualitas produk harus ditambahkan laporan pertanggungjawaban untuk produk cacat dan laporan downtime (menunggu waktu penanganan produk cacat).
Angki Wicaksono (2012)	Perancangan Sistem Akuntansi Penjualan Tunai Terkomputerisasi pada Al Ishba Karpét	Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa sis-tem akuntansi penjualan tunai yang diterapkan Al Ishba Karpét meliputi: (1) Fungsi yang terkait dengan sistem akuntansi penjualan tunai di Al Ishba Karpét adalah fungsi penjualan dan fungsi gudang. (2) Dokumen yang terkait berupa nota. (3) Catatan yang terkait menggunakan catatan penjualan. (4) Prosedur sistem penjualan tunai adalah prosedur order penjualan, prosedur penerimaan kas, prosedur

		<p>penyerahan barang, dan prosedur pencatatan penjualan. (5) Bagan alir sistem akuntansi penjualan tunai terdiri dari dua fungsi, yaitu fungsi penjualan dan fungsi gudang. (6) Sistem pengendalian intern pada Al Ishba Kar-pet masih belum efektif karena masih ada perangkapan tugas dalam menjalankan aktifitas perusahaan</p>
--	--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis dan Sumber Data

Jenis penelitian ini termasuk penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang digunakan untuk meneliti kondisi objek yang alamiah, dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara gabungan, analisis data bersifat induktif, dan hasil penelitiannya menekankan makna daripada generalisasi (Sugiyono, 2015). Sumber data penelitian adalah data primer dan data sekunder. Data primer dalam penelitian ini meliputi data yang diperoleh langsung melalui wawancara dengan *franchisor* mengenai sistem akuntansi manajemen yang diterapkan dalam bisnisnya. Selain itu, peneliti juga melakukan observasi pada outlet Macarina. Sedangkan data sekunder dalam penelitian ini meliputi data yang berupa catatan atau laporan historis, misalnya data tentang profil organisasi, laporan biaya produksi, struktur organisasi, dsb.

3.2 Obyek Penelitian

Obyek penelitian dalam penelitian ini adalah bisnis waralaba Macarina yang beralamat di Jalan Sriwijaya 20 No 11, Karangrejo, Sumbersari, Kabupaten Jember, Jawa Timur. Alasan peneliti memilih objek ini karena Macarina tersebar di berbagai wilayah Indonesia seperti Jember, Bayuwangi, Bondowoso, Situbondo, Surabaya, Jakarta, Tangerang, Palembang, Bandung. Jumlah unit hingga September 2018 sejumlah 25 unit. Bisnis ini berbeda dengan bisnis waralaba lainnya karena sistem yang digunakan adalah sistem kemitraan bagi hasil tanpa meminta royalti.

3.3 Jenis dan Sumber Data

Jenis data dalam penelitian ini adalah kualitatif yang bersumber dari data primer dan sekunder. Data primer adalah data yang pertama kali dicatat dan dikumpulkan oleh peneliti (Sanusi, 2016:105). Data sekunder adalah data yang diperoleh dari pihak lain tidak langsung diperoleh oleh peneliti dari subjek penelitiannya (Sanusi, 2016:106). Data primer dalam penelitian ini adalah hasil dari pengamatan langsung dan wawancara mengenai proses *supply* bahan baku pada tiap *franchisee*, sedangkan data sekunder dari penelitian ini adalah data berupa SOP (*standart operating procedure*), bagan alir produksi, distribusi, dan laporan keuangan dari Macarina. Wawancara ini dilakukan terhadap bagian unit kerja pada perusahaan antara lain Direktur, Manajer Pemasaran, Manajer Operasional, dan Manajer Keuangan.

3.4 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data dalam penelitian ini meliputi:

1. Wawancara
Wawancara digunakan untuk menggali informasi sebanyak mungkin dari franchisor Macarina. Dengan metode ini diharapkan diperoleh informasi terkait biaya produksi, strategi, pengendalian, dan perencanaan. Wawancara dilakukan dengan tanya jawab secara langsung kepada *franchisor* menggunakan daftar pertanyaan.
2. Observasi
Observasi dilakukan dengan terjun langsung ke lapangan kemudian mengamati secara langsung kegiatan yang berhubungan dengan penelitian seperti mengamati outlet.

3. Dokumentasi

Mengumpulkan data yang berupa dokumen perusahaan terkait objek penelitian yaitu sistem akuntansi manajemen dan catatan biaya yang dikeluarkan selama produksi.

3.5 Metode Analisis Data

Analisis data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah dengan model *holistic single-case study* (studi kasus tunggal holistik). Menurut Bungin (2013:29) model *holistic single-case study* yaitu studi kasus yang dilakukan manakala kasus tersebut menyatakan kasus penting dalam menguji suatu teori yang telah disusun baik, dimana proposisi-proposisi tersebut telah diyakini kebenarannya, untuk memastikan, mengubah, atau mengembangkan teori yang bersangkutan. Tahapan analisis data yang digunakan adalah:

1. Mengumpulkan data perusahaan

Pengumpulan data dilakukan dengan wawancara dan dokumentasi terkait sistem akuntansi. Dari pengumpulan data ini, peneliti dapat memperoleh gambaran umum bisnis waralaba, penentuan biaya produksi, strategi, perencanaan, sistem akuntansi penjualan dan persediaan.

2. Membandingkan

Membandingkan data hasil pengamatan dengan hasil wawancara serta membandingkan hasil wawancara dengan isi dokumen yang berkaitan. Tahapan membandingkan ini merupakan teknis pemeriksaan keabsahan data dengan menggunakan teknik triangulasi.

3. Mendeskripsikan

Mendeskripsikan sistem akuntansi dalam bisnis waralaba Macarina, diantaranya anggaran, harga pokok produksi, laporan kinerja, biaya pelanggan, dan komunikasi personal.

4. Menarik Kesimpulan

Penarikan kesimpulan disesuaikan dengan keseluruhan hasil proses pengumpulan data. Data yang dikumpulkan disimpulkan sehingga diperoleh penjelasan tentang sistem akuntansi pada waralaba Macarina.

5. Rekomendasi

Rekomendasi ini merupakan saran bagi *franchisor* untuk perbaikan sistem akuntansi dalam bisnis Macarina.

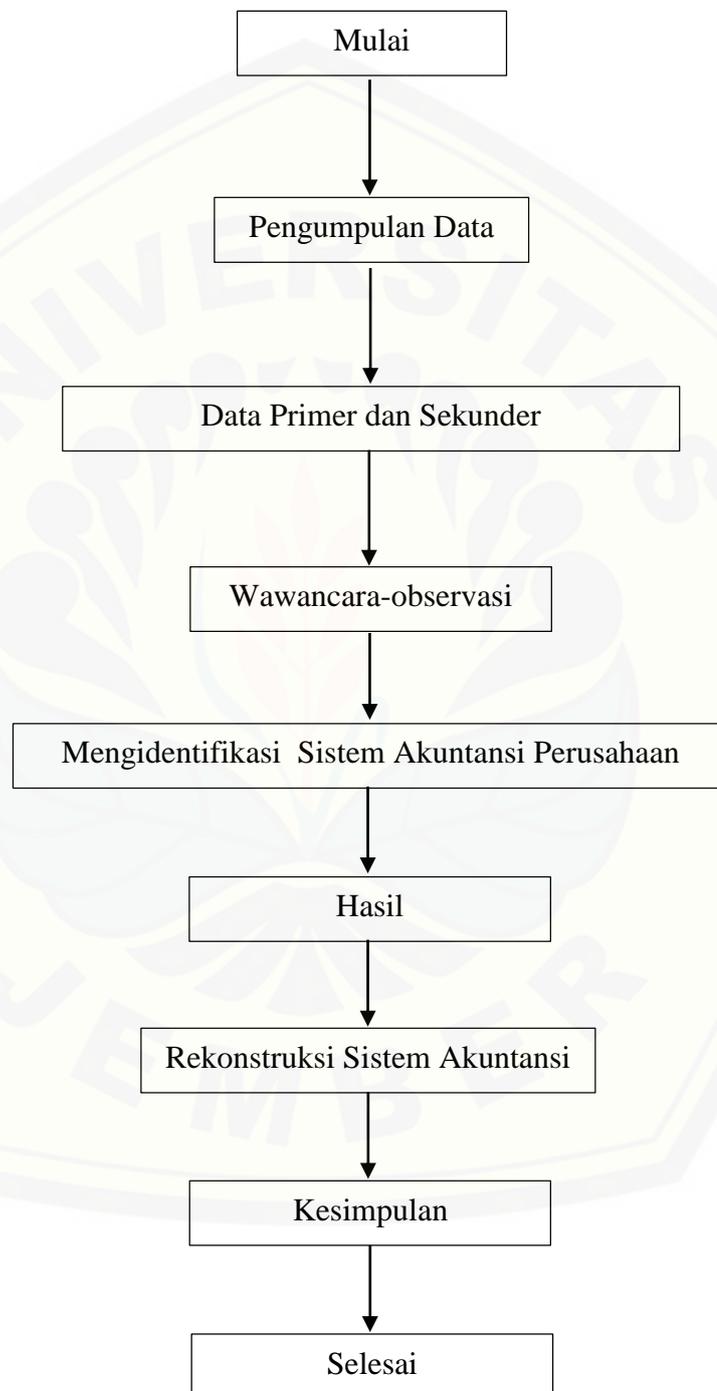
3.6 Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data

Teknik pemeriksaan keabsahan data dalam penelitian ini menggunakan teknik triangulasi. Menurut Moleong (2017:330), triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain. Di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai perbandingan terhadap data itu. Penelitian ini menggunakan teknik triangulasi menggunakan sumber. Menurut Patton dalam Moleong (2017:330), triangulasi sumber yaitu membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda. Triangulasi dengan sumber yang dilakukan dalam penelitian ini adalah:

1. Membandingkan data hasil pengamatan dengan hasil wawancara
2. Membandingkan hasil wawancara dengan isi dokumen yang berkaitan

3.7 Kerangka Pemikiran

Berikut ini adalah bagan alur dalam penelitian pada bisnis waralaba Macarina:



BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan di Perusahaan Waralaba Macarina Jember, penulis dapat menarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Perusahaan membuat catatan jurnal dengan format *single entry* atau buku pencatatan tunggal dan pembukuan dilakukan pada buku kas umum saja.
2. Perusahaan belum memiliki nomor rekening untuk ayat jurnal, bagan alir sistem akuntansi penjualan dan persediaan serta dokumen pendukung, dan formulir. Sehingga peneliti menyarankan dan memberi usulan rekonstruksi sistem akuntansi penjualan kredit berupa pembuatan nomor rekening ayat jurnal, formulir dan alat dokumentasi transaksi seperti surat order pengiriman, faktur penjualan, rekapitulasi harga pokok penjualan, kartu piutang, kartu persediaan, bukti memorial, jurnal penjualan, jurnal umum agar perusahaan dapat memiliki pembukuan penjualan dengan sistem akuntansi penjualan yang diterapkan serta untuk mempermudah perusahaan dalam pengendalian internal.

5.2 Keterbatasan Penelitian

Walaupun penelitian ini merupakan penelitian rekonstruksi sistem akuntansi penjualan, namun peneliti menyadari bahwa hasil penelitian ini masih jauh dari yang diharapkan karena keterbatasan pengamatan peneliti dan keterbatasan dalam mendeskripsikan informasi secara lengkap dan tidak menutup kemungkinan adanya kesalahan dari pengamatan penulis.

Penelitian ini hanya menjabarkan informasi yang diperoleh dari laporan atau buku catatan serta evaluasi perusahaan yang ada dan informan merupakan direktur dan manajer keuangan perusahaan, sehingga penjabarannya masih sering subyektif. Selain itu penelitian ini hanya terbatas pada bentuk sistem akuntansi penjualan kredit perusahaan dan tidak fokus pada laporan keuangan secara lengkap dan angka-angka yang tercantum dalam jurnal penjualan, kartu piutang, kartu persediaan, rekapitulasi harga pokok penjualan, dan jurnal umumnya. Nominal yang tercantum dalam dokumen transaksi dan catatan penjualan tersebut berdasarkan nilai estimasi oleh manajer keuangan perusahaan, sehingga belum bisa dijadikan acuan sepenuhnya oleh perusahaan.

Obyek dalam penelitian ini hanya satu perusahaan yang situasi dan kondisi yang dialami pada setiap perusahaan belum tentu sama, sehingga penelitian ini tidak dapat digeneralisasikan pada perusahaan lain.

5.3 Saran

Penulis memiliki beberapa saran rancangan sistem akuntansi penjualan kredit yang dapat dipertimbangkan untuk perbaikan dan kemajuan Perusahaan Waralaba Macarina, antara lain:

1. Perusahaan diharapkan dapat membuat dokumen transaksi yang terdiri dari surat order pengiriman, faktur penjualan, rekapitulasi harga pokok penjualan, bukti memorial, bukti memorial, serta catatan penjualan seperti jurnal penjualan, kartu piutang, kartu persediaan, dan jurnal umum.

2. Diharapkan perusahaan dapat menerima usulan serta menerapkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti yaitu dengan menerapkan bagan alir yang telah diusulkan oleh peneliti sebagai SOP (*standard operating procedure*) dalam hal penjualan pada perusahaan.
3. Untuk penerapan sistem akuntansi penjualan kredit berikutnya, apabila akan diterapkan secara berkelanjutan untuk kepentingan pengendalian internal perusahaan, maka peneliti menyarankan agar pembukuan penjualan dilakukan secara *real-time* dengan bantuan komputer dan penjurnalannya menerapkan akrual basis sehingga pencatatannya lebih detail dan dapat mempermudah perusahaan dalam pengendalian internal perusahaan terkait dengan penjualan.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustina, Yumniati. 2013. Materi Kuliah. Jakarta: Jurusan Informatika STMIK
- Anthony, Robert N, Govindarjan, Vijay. 2016. *Sistem Pengendalian Manajemen Edisi 13*. Tangerang: Karisma Publisng Group
- Baridwan, Zaki. 2009. *Sistem Akuntansi Penyusunan Prosedur dan Metode Edisi Kelima*. Yogyakarta: BPPE Yogyakarta
- Bungin, M. Burhan. 2013. *Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Salemba Empat
- Carl S. Warren, James M Reeve, Philip E Fees. 2016. *Pengantar Akuntansi, buku 1, Edisi 21*. Jakarta: Salemba Empat
- Dunia, FA, Abdullah. 2016. *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Salemba Empat
- Febriani, V. 2016. Analisis Sistem Infomasi Akuntansi Pembelian Bahan Baku Pada PT Singa Perkasa Abadi. *Jurnal Universitas Indonesia*. no. 1: 257-260.
- Hall, James A. 2016. *Accounting Information System*. Jakarta: Salemba Empat
- Handayani, A. 2010. *Manfaat Penerapan Sistem Pengendalian Manajemen Terhadap Keefektifan Pengendalian Biaya Produksi*. Skripsi. Bandung: Universitas Widyatama
- Hansen dan Mowen. 2015. *Akuntansi Manajerial*. Jakarta: Salemba Empat
- Juwitasary, W. 2015. Analisis Sistem Informasi Akuntansi Pembelian Dan Persediaan Pada PT. XYZ. *Jurnal Bisnis*. Jakarta: Universitas Bina Nusantara 5 (3): 331-337.

- Krismiaji. 2010. *Sistem Informasi Akuntansi Edisi Ketiga*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN
- Mawaddah, Y. 2018. Pengembangan Model Sistem Informasi Akuntansi Manajemen untuk Pengendalian Kualitas Produk pada PT. Lucky Textile Semarang II. *Jurnal Ekonomi Semarang* 3 (2): 57-61.
- Moleong, Lexy J. 2012. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Colombus, USA: PT. Remaja Rosdakarya Bandung
- Mulyadi. 2013. *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat
- Nastari, D. 2017. Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Pembelian Suku Cadang Pada PT Hasjrat Abadi Sudirman Manado. *Jurnal Riset Akuntansi*. 12 (2): 905-906.
- Sanusi, Anwar. 2016. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Malang: Salemba Empat
- Septiani, F. 2017. Analisis Penerapan Sistem Akuntansi Manajemen pada Usaha Kecil Menengah Roti Tiga Saudara Palembang. *Jurnal Bisnis* 3 (1):107-111.
- Sugiyono. 2015. *Metodologi Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta
- Wicaksono, A. 2012. Perancangan Sistem Akuntansi Penjualan Tunai Terkomputerisasi pada Al Ishba Karpét. *Jurnal Riset Bisnis Yogyakarta* 1 (1): 1-7.

LAMPIRAN

Lampiran 1

Daftar Pertanyaan Pedoman Wawancara

1. Bagaimana sejarah berdirinya bisnis Macarina?
2. Bagaimana gambaran umum perusahaan?
3. Bagaimana struktur organisasi perusahaan?
4. Siapa sajakah investor perusahaan?
5. Apa visi misi perusahaan?
6. Berapa jumlah *outlet*, *franchisee*, *reseller*, dan *dropshipper* Macarina?
7. Berapa omset yang didapatkan perusahaan setiap bulannya?
8. Bagaimana prosedur penjualan *franchise* pada perusahaan?
9. Apakah basis pencatatan atau pembukuan penjualan pada perusahaan?
10. Apakah kendala yang dihadapi perusahaan dalam proses penjualan dan pembukuannya?
11. Apa saja aset tetap yang dimiliki perusahaan?
12. Apakah perusahaan telah melakukan perhitungan penyusutan peralatan?
13. Apakah perusahaan memiliki utang jangka pendek dan jangka panjang?
14. Berapa jumlah pekerja pada perusahaan?
15. Bagaimana penerapan pembukuan pada perusahaan selama ini?
16. Bagaimana perusahaan mendokumentasi transaksi penjualan kredit kepada *franchisee*?
17. Bagaimana otorisasi dokumentasi dan pembukuan penjualan kredit kepada *franchisee*?
18. Apakah perusahaan membuat laporan keuangan tahunan?

Lampiran 2

Daftar Pertanyaan dan Jawaban Wawancara

Narasumber : Helmi Zamrudiansyah

Jabatan : Direktur

1. Bagaimana sejarah berdirinya bisnis Macarina?

Sejarah berdirinya Macarina ini berawal pada awal tahun 2017 saat saya masih jadi tukang ojek online di Ibu Kota Jakarta, masih masa-masa sulit, penghasilan pas-pasan, terpisah dari keluarga. Awalnya saya pernah bisnis di Jember, bisnis minuman es dawet sama jualan minuman coklat dengan brand sokelat premium jember, bahkan waktu itu saya sudah membuka belasan cabang, tapi alhamdulillah bangkrut dalam kurun waktu tidak sampai satu tahun. Itu tandanya Allah masih menginginkan saya untuk terus belajar. Akhirnya saya memutuskan untuk hijrah ke Kota Metropolitan untuk mengadu nasib demi menghidupi satu istri dan satu anak saya. Saya jadi tukang ojek online disana. Saat itu saya kebetulan ngangkut penumpang dan dalam perjalanan minta berhenti di salah satu outlet snack bernama macaroni ngehe, dan beberapa kali saya ngangkut penumpang mesti ada yang minta berhenti disana karena mau membeli macaroni ngehe tersebut. Akhirnya setelah beberapa kali penumpang saya berhenti disana, saya pun ikutan penasaran kok rame banget sih yang beli makanan ringan itu, padahal cuman makaroni. Saya pun membeli makaroni itu menyisihkan uang makan harian saya demi membayar rasa penasaran saya pada macaroni ngehe. Dari situ ide bisnis macarina muncul, karena kebetulan di Jember masih belum ada bisnis makaroni dengan konsep seperti ini, saya pun tertarik buat mempelajari bisnis ini sampai saya bikin business plan. Jujur saya konsep macarina ini saya ATM (amati, tiru, modifikasi) dari macaroni ngehe. Setelah saya mempelajari bisnis itu sayapun memutuskan pulang ke Jember. Saat pulang ke Jember kebetulan saya mengikuti sebuah seminar di Universitas Jember, tepatnya seminar kewirausahaan untuk mendukung

keinginan saya membuka bisnis baru. Alhamdulillah dalam seminar itu saya dipertemukan dengan dua mahasiswa Universitas Jember bernama Ilham dan Rofik yang saat ini menjadi co-founder dari Macarina sekaligus manajemen perusahaan ini. Dari situlah kami kenal dan menyatukan visi misi dan bertekat membangun bisnis baru bersama. Karena kebetulan saya sudah membuat rencana bisnis yaitu bisnis makaroni, saya pun menunjukkan rencana bisnis saya kepada mereka dan istri saya. Kemudian muncul lah nama Macarina dalam benak saya untuk menjadikan nama bisnis makaroni yang kami rintis ini. Sebenarnya Macarina ini berasal dari nama makaroninya Ina. Ina itu adalah nama istri saya. Dari situ kami memulai memproduksi sendiri makaroni di rumah saya dan pertama kali menjualnya dengan outlet kecil di Jl. Kalimantan, Jember tepatnya di depan double way unej pada pertengahan bulan April 2017. Semenjak itu kami terus melakukan evaluasi, penambahan tim manajemen, menambah jumlah cabang, dan alhamdulillah sampai sekarang telah menjadi usaha waralaba atau franchise yang sudah memiliki gerai di luar kota Jember, seperti di Malang, Surabaya, Jakarta, Tangerang, Lumajang, Banyuwangi, dll.

2. Bagaimana gambaran umum perusahaan?

Perusahaan ini berdiri sejak 20 April 2017 bergerak dalam bidang kuliner. Kantor kami di Jl. Sriwijaya, Sumbersari, Jember tepat di depan Universitas Moch. Sroedji Jember. Kami memiliki lebih dari dua puluh gerai, dua ratus reseller.

3. Bagaimana struktur organisasi perusahaan?

Saya sendiri sebagai direktur, dan ada beberapa manajer yang membantu saya di perusahaan ini. Seperi Manajer Operasional yaitu istri saya sendiri Fauziah Inayani, manajer pemasaran yaitu Ilham Juzi Wijanto, manajer administrasi keuangan yaitu Muhayati Rofiah, dan Manajer Umum yaitu Akbar. Dan masih-masing dari mereka punya staf yang membantu pekerjaan mereka.

4. Siapa sajakah investor perusahaan?
Investor utama dari perusahaan ini ada tiga orang sekaligus founder dari Macarina yaitu saya sendiri Helmi Zamrudiansyah, Ilham Juzi Wiyanto, dan Muhayati Rofiah. Tapi Macarina juga punya beberapa investor outlet dan franchisee.
5. Apa visi misi perusahaan?
Tentunya kami ingin menjadi market leader dalam penjualan makaroni dan bisa memberdayakan, serta bermanfaat bagi masyarakat sekitar, dan bisa menciptakan lapangan pekerjaan untuk mengurangi tingkat pengangguran di Indonesia. Itu bisa terwujud dengan kekompakan tim, menjalankan pekerjaan demi menggapai ridho Allah semata-mata karena ibadah, kualitas produk yang terjamin dan halal, serta terus berinovasi mengikuti perkembangan permintaan pasar, dan trend yang ada.
6. Berapa jumlah outlet, franchisee, reseller, dan dropshipper Macarina?
Outlet kami ada tiga di Jember, satu di banyuwangi, satu di lumajang, satu di bondowoso, dan lainnya banyak di luar kota yang dimodali oleh franchisee kalau ditotal jumlahnya sekitar dua puluhan lebih, nanti datanya bisa diminta ke Rofik atau Ilham. Kalau reseller kami punya sekitar dua ratus lima puluh tujuh reseller aktif dan dropshipper.
7. Berapa omset yang didapatkan perusahaan setiap bulannya?
Omset Macarina sekarang perbulannya mencapai tiga ratus juta rupiah dari total penjualan di outlet, franchise, dan reseller kami.
8. Bagaimana prosedur penjualan franchise pada perusahaan?
Ya calon franchisee kami order ke bagian pemasaran kami dulu, dan kami tunjukkan paket-paket franchisenya serta proyeksi keuntungan serta balik modalnya, prototype gerai atau outletnya sampai deal. Kalau prosedur

penjualan atau pembukuannya tidak terpusat karena kami hanya mensupply bahan baku saja, termasuk strategi penjualannya pun kami tidak terpusat, jadi terserah franchisee mau dengan strategi bagaimana.

9. Apakah perusahaan membuat laporan keuangan tahunan?

Iya, disini setiap tahun buat laporan keuangan. Biasanya ya laporan laba rugi biar kita bisa tahu dan evaluasi hasil kinerja kita gimana.



Lampiran 3

Daftar Pertanyaan Pedoman Wawancara

Narasumber : Muhayati Rofiah

Jabatan : Manajer Administrasi dan Keuangan

1. Apakah basis pencatatan atau pembukuan penjualan pada perusahaan?
Kalau pembukuan disini masih belum terlalu baik. Karena fokus kami masih di produknya dan penjualan sekarang. Kalau tenaga akuntansi disini cuman mencatat pengeluaran dan pemasukan saja di buku kas umum. Kalau di outlet-outlet itu ada buku khusus penjualan yang disetor kesini setiap satu minggu sekali.
2. Apakah kendala yang dihadapi perusahaan dalam proses penjualan dan pembukuannya?
Kendalanya masih sering ada pelaporan yang gak sinkron, karena pelaporan catatan penjualannya dari masing-masing outlet masing manual belum terkomputerisasi jadi belum bisa real-time gitu dan formatnya juga belum seragam semua outlet. Jadi kadang ngerekapnya agak bingung, ada yang gak sesuai antara barang terjual sama uang kas yang ada, dll. Terus kami juga masih mengandalkan nota penjualan aja untuk penjualan ke franchisee. Jadi masih kurang detail gitu apa yang dibukukan.
3. Apa saja aset tetap yang dimiliki perusahaan?
Alat-alat produksi, bangunan, rumah produksi, kantor ini, dll
4. Apakah perusahaan telah melakukan perhitungan penyusutan peralatan?
Belum mas, disini yang berkaitan sama akuntansi ya cuman pembukuan penjualan di buku kas umum saja.

5. Apakah perusahaan memiliki utang jangka pendek, jangka panjang, dan piutang?
Iya ada mas kalo utang, kita biasanya utang ke supplier bahan baku, kalo ke bank kami anti utang ke bank, fokusnya pakai dana dari investor, kalau piutang banyak piutang dari franchisee yang supply bahan baku dari kami, dan reseller juga pasti punya piutang karna bayarnya ke kami belakangan.
6. Berapa jumlah pekerja pada perusahaan?
Tenaga kerja disini lumayan banyak mas. Kalo di rumah produksi saja tiap harinya ada sepuluh orang di kantor ada 3 orang untuk melayani para reseller dan franchisee. Kalau total sama di seluruh outlet di Indonesia ya hampir seratusan lah.
7. Bagaimana penerapan pembukuan pada perusahaan selama ini?
Pembukuannya disini cuma pakai buku kas umum saja, karena mudah dimengerti dan mudah dibuat.
8. Bagaimana perusahaan mendokumentasi transaksi penjualan kredit kepada franchisee?
Ya kami catat di buku reseller dan franchisee karena yang bisa ngutang Cuma reseller dan franchisee yang sudah terdaftar di kantor kami aja mas. Kalo mereka sudah melunasi baru masuk ke buku kas umum buat dibukukan.
9. Bagaimana otorisasi dokumentasi dan pembukuan penjualan kredit kepada franchisee?
Otorisasinya ada di manajer pemasaran kalau penjualan. Kalau sudah dibuku kas umumnya saya sebagai manajer administrasi keuangan yang otorisasi.

10. Apakah perusahaan membuat laporan keuangan tahunan?
Iya, ada. Kami selalu buat laporan laba rugi setiap tahun.

