

Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Menggunakan Aplikasi Accurate Pada PT. VP Di Driyorejo

¹Evi Pungky Febriani

¹Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mahardhika Surabaya

E-mail : evipungky0397@gmail.com

Article Informations

Received:
(05-06-2022)

Accepted
(23-06-2022)

Available Online :
(01-08-2022)

Keywords

Technology, Sales,
Accurate Accounting
Information System

Abstrak

The purpose of this study was to analyze the application of the sales accounting information system at PT VP Galvalume in Driyorejo. Galvalume business is a business that provides many benefits, because development, especially in urban areas, will continue. Thus, making galvalume companies grow rapidly. The speed of this growth must be accompanied by an adequate information system to provide smooth operation and administration of the company. Technological advances in all fields including accounting information systems have made it easier for PT VP to manage their business. One form of progress in the accounting information system is the creation of an accounting application software that is accurate, using the accurate PT VP application can produce more accurate and timely financial reports. In its business operations, sales is one of the main activities carried out by the company. One of the determinants of a company's profit or loss in a certain period can be seen from its sales. In addition, sales also have a large enough risk for fraud to occur, so the company's management must take precautions. One way this can be done is to authorize each sale by an authorized department head. PT VP has carried out a structured sales process and each process has been authorized by the authorized department head. This study uses the method by interviewing several related parties, namely the Head of the HR Department of GA, the Head of the Marketing Department and the Head of the Accounting and Finance Department.

Pendahuluan

Informasi merupakan suatu data atau peristiwa yang telah diolah menjadi sesuatu yang berguna bagi penerimanya. Informasi memiliki peran yang penting dalam berbagai hal karena dapat menambah pengetahuan dan meminimalisir kesalahan dalam memberi pertimbangan atau keputusan. Pada bidang usaha, informasi diperlukan untuk menjalankan kegiatan operasional perusahaan demi mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Dalam rangka mencapai tujuan tersebut, maka diperlukan suatu teknologi sebagai salah satu faktor pendukung yang disebut dengan teknologi informasi.

Tata Sutabri (2014:3) mendefinisikan teknologi informasi adalah suatu teknologi yang dapat mengolah data, termasuk melakukan proses, mengumpulkan, menyusun, menyimpan, memanipulasi data dalam berbagai cara untuk menghasilkan suatu informasi yang berkualitas, yaitu informasi yang sesuai, akurat dan tepat waktu, yang digunakan keperluan pribadi, bisnis, dan pemerintahan dan merupakan informasi yang strategis untuk pengambilan keputusan. Dengan

adanya teknologi informasi ini kegiatan operasional perusahaan akan berjalan dengan efektif dan efisien. Dalam melakukan olah data akuntansi peran teknologi informasi sangat diperlukan karena dibandingkan dengan olah data secara manual, data yang dihasilkan dengan menggunakan teknologi tentu lebih akurat dan lebih cepat. Teknologi informasi akuntansi dapat berupa software akuntansi yang merupakan suatu program aplikasi yang khusus di desain untuk melakukan pengolahan pencatatan transaksi-transaksi usaha. Berikut ini kelebihan melakukan pembukuan menggunakan software akuntansi dibandingkan dengan pembukuan secara manual :

1. Hanya perlu melakukan input data transaksi dalam suatu sistem.
2. Proses pengolahan data seluruhnya dilakukan secara otomatis.
3. Tidak membutuhkan banyak waktu dan tenaga.
4. Hasil dari olah data transaksi yaitu laporan keuangan dapat tersaji secara otomatis dan tepat waktu.
5. Menekan resiko terjadi salah hitung.
6. Jika terdapat kesalahan dalam input data, hanya perlu melakukan edit atau perubahan tanpa perlu mengulang proses dari awal.
7. Penyusunan data transaksi lebih terorganisir.

PT. VP merupakan perusahaan yang bergerak di bidang industri baja ringan dan tandon air stainless steel yang dapat memenuhi kebutuhan dalam melakukan proses pembangunan atau memenuhi kebutuhan rumah tangga. Hingga saat ini perusahaan yang bergerak di bidang industri baja ringan berdasarkan pernyataan dari Asosiasi Baja Ringan Indonesia (ASIBRI) pada tahun 2021 telah terjadi kenaikan sebesar 10% dari tahun 2020. Tercatat sebanyak 400 perusahaan baja ringan yang ada di seluruh Indonesia baik yang berskala besar hingga usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Pada saat ini hampir semua rumah dibangun menggunakan baja ringan, bahkan pada bangunan rumah sakit sederhana telah menggunakan baja ringan sebagai atapnya. Hal ini membuat bisnis baja ringan menjadi bisnis yang memiliki peluang keuntungan yang besar. Pada PT VP dalam satu periode tertentu telah berhasil melakukan penjualan dalam jumlah besar, hal ini tentunya harus didukung dengan sistem penjualan yang terorganisir agar dapat menghasilkan output berupa laporan keuangan yang akurat.

Laporan keuangan harus memenuhi persyaratan dari PSAK yaitu dapat dipahami, tepat, andal, dan dapat dibandingkan. Dalam laporan keuangan terdapat beberapa komponen yang menunjukkan kinerja keuangan perusahaan pada periode tertentu. Salah satu komponen yang memiliki peran paling penting adalah penjualan karena penjualan dianggap sebagai pendapatan perusahaan dalam periode tertentu. Dalam proses penjualan terdapat beberapa tahapan yang harus dilakukan, dan selama prosesnya terdapat resiko cukup besar untuk terjadinya kecurangan atau penyelewengan yang dapat merugikan perusahaan. Dengan demikian, pihak manajemen harus melakukan pengendalian pada semua tahapan dalam proses penjualan agar dapat meminimalisir resiko tersebut. Cara yang dapat dilakukan adalah membentuk suatu sistem informasi akuntansi yang dirancang dan diterapkan dengan baik agar dapat menghasilkan informasi yang andal dalam perusahaan. Dalam praktiknya, PT VP telah menggunakan software akuntansi berbasis desktop yaitu aplikasi accurate. Dengan menggunakan aplikasi tersebut, semua transaksi dapat terorganisir dengan baik dan dapat melakukan pembukuan dengan mudah dan cepat. Laporan keuangan yang dihasilkan melalui aplikasi accurate memiliki kualitas yang tinggi karena dapat memenuhi segala kebutuhan pihak manajemen dan pengguna yang memiliki kepentingan atas informasi yang

dihasilkan. Dapat disimpulkan bahwa aplikasi accurate membantu perusahaan dalam menghasilkan laporan keuangan yang sesuai dengan syarat-syarat dalam PSAK. Dengan demikian judul yang diambil penulis adalah “Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Menggunakan Accurate Pada PT VP di Driyorejo”. Kemudian perumusan masalah dan tujuan dari penelitian ini, adalah untuk menganalisis penerapan sistem informasi akuntansi penjualan menggunakan accurate pada PT VP Driyorejo.

Metode Penelitian

Penelitian pada artikel ini menggunakan metode deskriptif, Sugiyono (2018:86) mengemukakan bahwa metode penelitian deskriptif merupakan penelitian yang bertujuan untuk mengetahui nilai variabel mandiri tanpa dilakukan perbandingan atau menghubungkan dengan variabel lain. Metode ini menyajikan data, melakukan analisis, kemudian menginterpretasikan berdasarkan implementasi pada sistem informasi akuntansi penjualan menggunakan aplikasi accurate. Pengumpulan data ini, sebagian besar dikumpulkan dari berbagai informasi yang diperoleh dari beberapa pihak yaitu *Head of Marketing Department* dan *Head of Accounting and Finance Department*.

Hasil dan Pembahasan

Prosedur Sistem Informasi Akuntansi Penjualan di PT VP

Prosedur merupakan suatu urutan pekerjaan klerikal yang berhubungan dengan beberapa orang yang kemudian disusun untuk menjamin perlakuan yang sama pada suatu kegiatan transaksi harian perusahaan (Wijaya & Irawan, 2018). Prosedur penjualan pada PT VP dilakukan dengan melibatkan beberapa departemen, yaitu departemen marketing, logistik, gudang dan akunting. Masing-masing departemen memiliki fungsi dan tanggung jawab tersendiri. Berikut ini merupakan prosedur penjualan di PT VP :

- 1) Departemen marketing bertanggung jawab untuk menerima pesanan barang dari pelanggan, melakukan konfirmasi identitas pelanggan, seperti KTP atau NPWP, nomor telepon, alamat usaha/domisili, konfirmasi rincian barang, harga dan jadwal kirim barang. setelah melakukan konfirmasi penjualan, marketing akan menulis pesanan pelanggan pada form pesanan penjualan manual, form ini memiliki 3 rangkap yang ditujukan untuk marketing pada lembar ke 1 sebagai bukti internal bahwa terdapat pesanan penjualan, logistik pada lembar 2 sebagai bukti untuk acuan membuat jadwal kirim dan surat jalan. Gudang pada lembar 3 sebagai acuan untuk memastikan dan mempersiapkan barang.
- 2) Departemen gudang memiliki tanggung jawab untuk melakukan pemeliharaan barang, mendata barang, memastikan ketersediaan barang dan menyiapkan barang, kemudian melakukan konfirmasi pada departemen logistik untuk kemudian disiapkan jadwal pengirimannya. Bukti dari barang telah keluar dari gudang adalah form surat jalan yang diterbitkan oleh departemen logistik. Apabila terdapat barang retur karena rusak saat pengiriman, departemen gudang harus melakukan pengecekan mengenai kondisi barang, jika barang masih bisa dijual dengan memotong pada ukuran tertentu, maka barang harus segera dimasukkan kembali dalam persediaan. Jangka waktu untuk melakukan pengecekan hingga pemotongan barang dilakukan maksimal 3 hari. Namun apabila terjadi kerusakan dalam skala besar seperti terjadi kecelakaan dalam pengiriman, jangka waktu yang dibutuhkan maksimal 1 bulan.

- 3) Departemen logistik memiliki tanggung jawab untuk cek barang yang akan dimuat, menata barang agar aman untuk dikirim dan melakukan pengiriman barang hingga ke tempat pelanggan. Sebelum melakukan proses muat, departemen logistik akan membuat surat perintah muat (SPM) yang berisi daftar barang yang dimuat pada kendaraan tertentu, jumlah tonase barang, dan tanggal serta nama supir pengirimnya. Selama proses muat, departemen logistik bersama departemen gudang akan bekerja sama untuk melakukan muat barang, setiap barang yang telah termuat akan diberi tanda centang untuk memastikan semua barang telah termuat dengan baik. Surat perintah muat ini memiliki fungsi selain untuk memastikan barang termuat sepenuhnya, juga sebagai dokumen fisik internal untuk pengecekan kondisi kendaraan secara berkala, karena dalam satu kendaraan memiliki jumlah kapasitas tertentu, yang apabila melebihi kapasitas tersebut akan menyebabkan kerusakan lebih cepat jika tidak dilakukan perawatan rutin. Selain surat perintah muat, departemen logistik akan menerbitkan form surat jalan sebanyak 4 rangkap. Lembar ke 1 untuk diserahkan kembali pada departemen akunting terkait sistem penjualan tunai atau kredit. Jika tunai maka surat jalan lembar ke 1 akan diserahkan pada pelanggan, namun apabila penjualan kredit maka akan diserahkan kembali dan diteruskan pada departemen akunting. Lembar kedua untuk departemen logistik sebagai bukti barang telah dikirim, lembar ketiga untuk pelanggan, dan lembar keempat untuk departemen gudang sebagai bukti barang telah keluar. Terkait sistem penjualan tunai atau kredit, jika penjualan kredit maka pelanggan akan mendapatkan lembar ketiga sebagai bukti barang telah diterima. Dalam form surat jalan ini terdapat 4 otorisasi yang dibutuhkan hingga barang sampai pada pelanggan. Otorisasi pertama adalah pada departemen gudang yang telah memastikan bahwa barang sudah tersedia dan lengkap untuk dikirim, otorisasi kedua adalah pada departemen logistik yang telah memastikan penataan dan kelengkapan barang sudah terpenuhi, otorisasi ketiga adalah pada supir kendaraan yang bertugas untuk mengirim barang, dan terakhir adalah otorisasi yang diberikan oleh pelanggan saat barang sudah diterima dengan baik. Pada tahap ini pelanggan harus memastikan untuk melakukan pengecekan bahwa barang tidak ada yang rusak. Jika ditemukan barang yang rusak maka pelanggan memiliki hak untuk melakukan penggantian barang pada perusahaan. Dalam situasi seperti ini supir akan melakukan konfirmasi pada departemen logistik untuk selanjutnya diteruskan pada departemen marketing untuk melakukan tindakan lebih lanjut. Kemudian departemen marketing akan melakukan konfirmasi pada pelanggan dan membuat kesepakatan mengenai penggantian barang dan jadwal kirim ulang.
- 4) Departemen akunting memiliki tanggung jawab untuk menerbitkan faktur penjualan, melakukan penagihan dan menerima pembayaran penjualan. Dalam prosedur penjualan, departemen akunting akan menerima surat jalan yang telah diotorisasi oleh pelanggan untuk kemudian diterbitkan faktur penjualan. Pada umumnya, departemen akunting akan menerbitkan faktur penjualan berdasarkan sistem penjualannya, apabila pelanggan menggunakan sistem penjualan tunai maka departemen akunting akan membuat faktur penjualan yang kemudian diberikan secara langsung saat pengiriman barang. Namun apabila menggunakan sistem penjualan kredit maka departemen akunting akan menyimpan untuk kemudian ditagihkan pada pelanggan dalam jangka waktu tertentu dan jika terdapat kiriman ke luar kota, maka departemen akunting akan memberikan salinan faktur penjualan untuk pelanggan dengan tujuan agar pelanggan mengetahui jumlah tagihan yang harus dibayar. Jika faktur penjualan untuk pelanggan luar kota tertinggal, maka departemen akunting akan melakukan konfirmasi melalui aplikasi pesan dengan mengirim soft file faktur penjualan pada pelanggan.

Analisa Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Menggunakan Accurate 4 Pada PT VP

Penerapan aplikasi accurate pada PT VP, sebelumnya sudah diadakan kebijakan untuk pengoperasiannya. Kebijakan ini berhubungan dengan pengendalian internal yang bertujuan untuk menekan adanya penyalahgunaan data dan untuk menjaga keamanan data. Bentuk dari pengendalian ini salah satunya adalah batasan akses pada setiap pengguna yaitu setiap pengguna akan diberikan batasan pada akun-akun tertentu, yang berarti akun yang bisa digunakan hanya akun yang berhubungan dengan setiap departemen masing-masing. Pengguna yang memiliki akses penuh pada sistem accurate adalah orang-orang yang memiliki kewenangan tinggi dalam perusahaan yaitu direktur perusahaan.

1. Tampilan Layar Buka Accurate

Langkah awal untuk memulai kegiatan input data adalah membuka aplikasi accurate, seperti yang ditampilkan pada gambar dibawah ini.

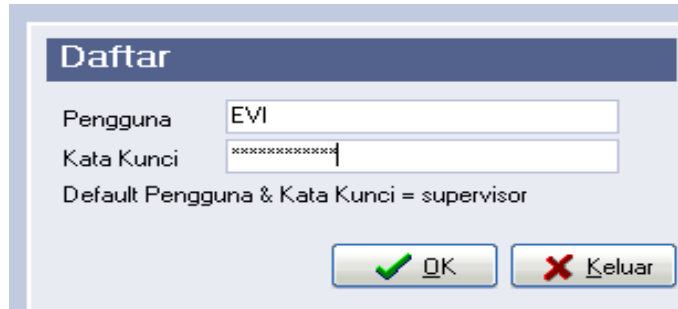


Gambar. 1 Tampilan Layar Buka Accurate

Pada tampilan awal, terdapat 6 pilihan dari urutan kiri ke kanan dengan fungsi yang berbeda, antara lain :

- 1) Pilihan pertama : Digunakan untuk membuat database baru.
- 2) Pilihan kedua : Digunakan untuk membuka database yang sudah ada.
- 3) Pilihan ketiga : Digunakan untuk membuka data terakhir.
- 4) Pilihan keempat : Digunakan untuk membuka data contoh atau sample perusahaan.
- 5) Pilihan kelima : Digunakan untuk memperbaiki data rusak.
- 6) Pilihan keenam : Digunakan untuk membuka data cadangan.

Setiap pengguna pada PT VP masing-masing sudah memiliki akun, sehingga hanya perlu menggunakan pilihan kedua yaitu membuka database yang sudah ada, kemudian log in dengan memasukkan nama pengguna dan kata sandi. Berikut ini merupakan tampilan log in pada accurate.

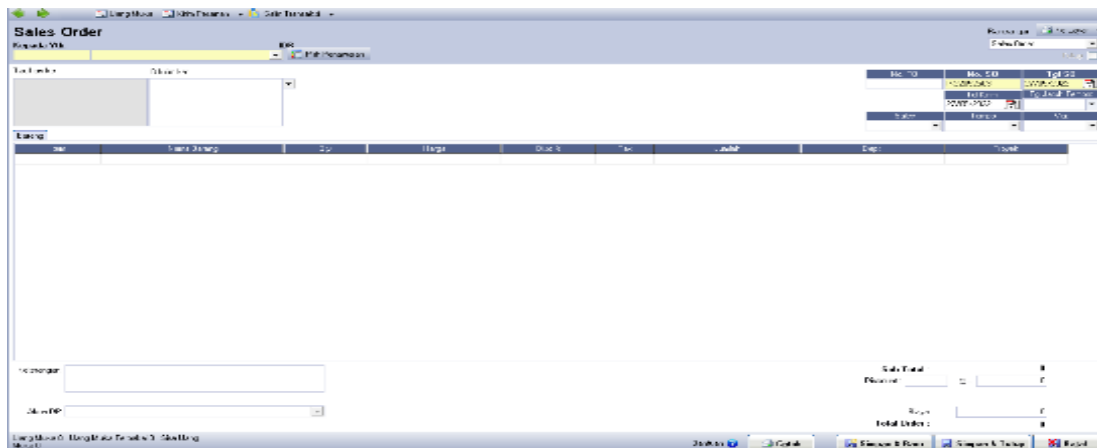


Gambar 2 Tampilan Log in Akun

Nama pengguna dan kata sandi hanya diketahui oleh pemilik akun tersebut karena setiap pengguna akun memiliki tugas dan tanggung jawab masing-masing, sehingga semua data pada sistem dapat ditelusuri penguasanya.

2. Tampilan Form Sales Order

Tahap awal proses penjualan adalah menerima pesanan dari pelanggan yang dilakukan oleh departemen marketing, berikut ini merupakan tampilan dari form sales order (pesanan penjualan).

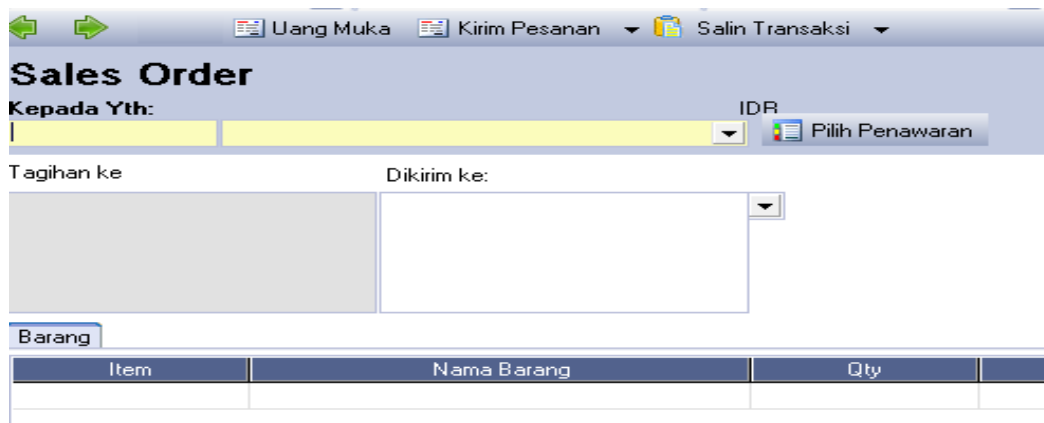


Gambar 3 Form Sales Order

Pada form sales order terdapat kolom-kolom yang berisikan nama pelanggan, nomor sales order, tanggal pesanan, tempo pembayaran, jenis, qty dan harga barang. Sebelum melakukan input data pada sistem, pesanan penjualan ditulis menggunakan form Sales Order manual untuk kemudian dilakukan otorisasi oleh pimpinan perusahaan. Hal yang dipertimbangkan dalam otorisasi sales order jika pemesan merupakan pelanggan lama adalah riwayat pembayarannya. Jika pembayaran lancar maka sales order akan mendapat otorisasi untuk selanjutnya dilakukan proses lebih lanjut. Jika pada pelanggan baru, hal yang dipertimbangkan adalah banyaknya pesanan dan harga yang telah disepakati. Hal ini dilakukan untuk menghindari adanya piutang

macet hingga piutang tak tertagih untuk pelanggan lama, sedangkan untuk pelanggan baru agar tidak terlalu mengeluarkan banyak biaya pengiriman apabila barang pesanan hanya sedikit sehingga dapat mengefisienkan biaya kirim perusahaan. Berikut ini merupakan rincian dari tahapan membuat sales order, antara lain :

- 1) Setelah form sales order manual mendapat otorisasi dari pimpinan perusahaan, maka departemen marketing akan melakukan input data pada sistem.



Sales Order

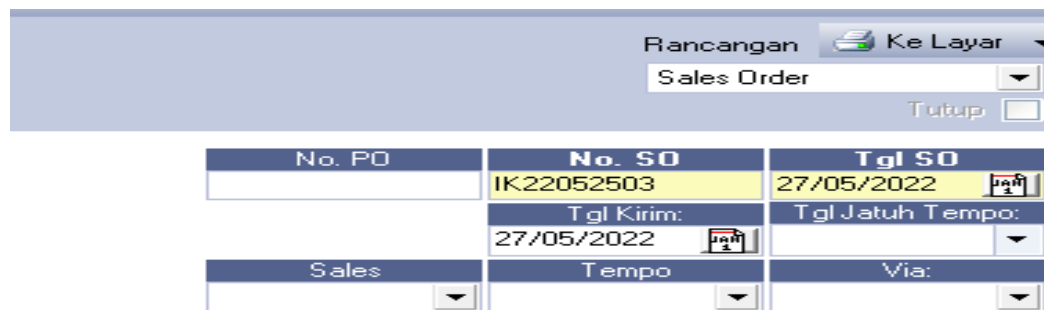
Kepada Yth: IDR

Tagihan ke: Dikirim ke:

Barang

Item	Nama Barang	Qty

Gambar 4 Form Sales Order Input Nama

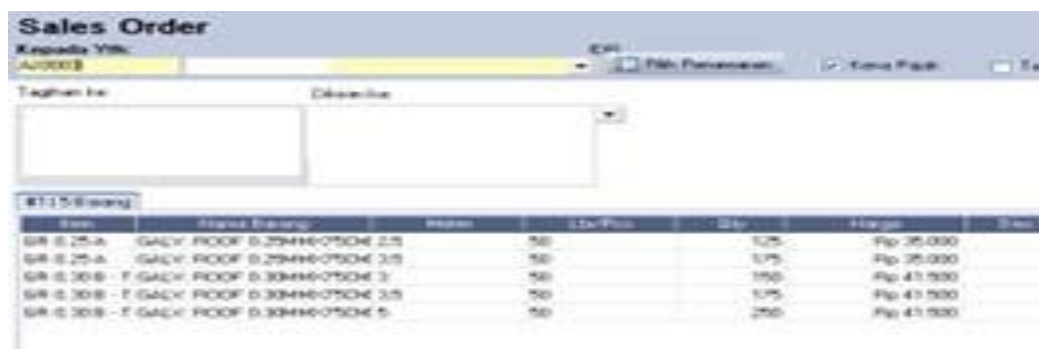


Rancangan

Sales Order

No. PO	No. SO	Tgl SO
	IK22052503	27/05/2022
	Tgl Kirim: 27/05/2022	Tgl Jatuh Tempo:
Sales	Tempo	Via:

Gambar 5 Form Sales Order Input Nomor dan Tanggal



Sales Order

Kepada Yth: IDR

Tagihan ke: Dikirim ke:

Barang

Item	Nama Barang	Unit	Qty	Harga	Total
SR-025-A	GALV. ROOF 0.25MMx0.750x4 2.5	50	1.25	Rp 35.000	
SR-025-A	GALV. ROOF 0.25MMx0.750x4 3.5	50	1.75	Rp 35.000	
SR-030-B	F GALV. ROOF 0.30MMx0.750x4 3	50	1.50	Rp 41.500	
SR-030-B	F GALV. ROOF 0.30MMx0.750x4 3.5	50	1.75	Rp 41.500	
SR-030-B	F GALV. ROOF 0.30MMx0.750x4 5	50	2.50	Rp 41.500	

Gambar 6 Form Sales Order Input Barang

- 2) Data awal yang harus diisi pada saat input sales order adalah nama pelanggan. Nama pelanggan ini akan muncul dengan alamatnya secara otomatis, sehingga jika akan memasukan data penjualan pada pelanggan baru, sebelumnya harus input data informasi pelanggan terlebih dahulu yang memuat nama, alamat, nomor telepon, tempo pembayaran dan identitas seperti ktp atau npwp.
- 3) Setelah memasukan nama pelanggan kemudian mengisi no pesanan, tanggal dan tempo pembayaran. Nomor pesanan diisi dengan format nama sales dan tanggal pesanan, untuk tanggal SO diisi pada tanggal Sales Order diotorisasi oleh pimpinan perusahaan hal ini bertujuan untuk pengendalian adanya penjualan fiktif.
- 4) Input barang yang dipesan, dengan rincian jenis barang, nama barang, meter, lembar, kuantiti dan harga satuan. Kemudian simpan data.

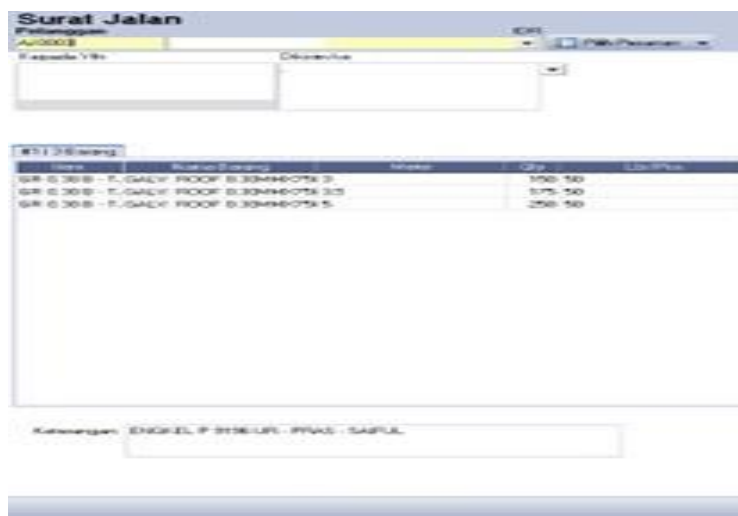
3. Tampilan Form Surat Jalan

Surat jalan secara otomatis tersambung dengan sales order, sehingga setiap surat jalan yang tercetak harus berdasarkan sales order yang telah terinput di sistem.



Item	Nama Barang	Meter	Lbr/Pcs	Qty
GR 0.35 C	GALV. ROOF 0.35MMX75CM; 3	5	15	15

Gambar 7 Tampilan Awal Membuat Surat Jalan



Item	Nama Barang	Meter	Qty	Lbr/Pcs
GR 0.35 B - F.GALV. ROOF 0.35MMX75CM; 3			150.50	
GR 0.35 B - F.GALV. ROOF 0.35MMX75CM; 3			575.50	
GR 0.35 B - F.GALV. ROOF 0.35MMX75CM; 5			250.50	

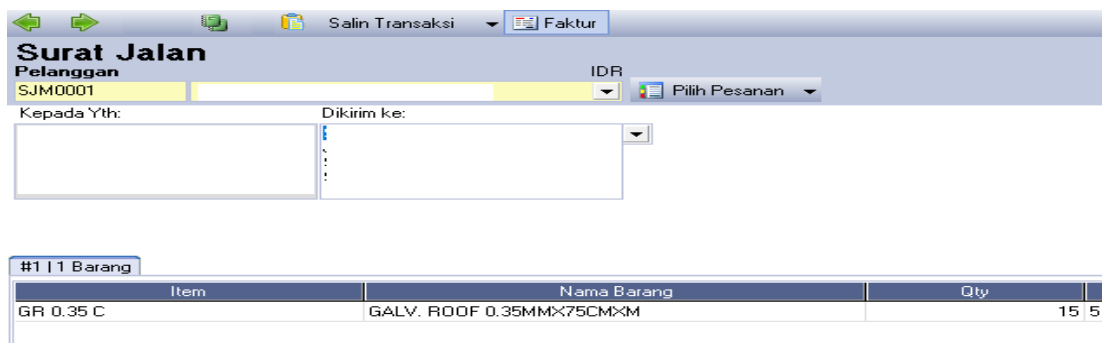
Keterangan: ENGRIL P. STIEURIP - PIVAS - SAPUL

Gambar 8 Tampilan Input Nama pada Surat Jalan

Berikut ini merupakan tahapan membuat surat jalan :

- 1) Pilih pesanan yang akan dikirim dengan membuka daftar sales order, kemudian klik kirim pesanan.
- 2) Jendela halaman secara otomatis akan memunculkan nama pelanggan, alamat dan barang yang dipesan, sehingga hanya perlu mengisi nomor surat jalan, tanggal kirim dan kolom keterangan yang berisi jenis kiriman yang digunakan, apabila pelanggan menggunakan jasa kirim perusahaan maka kolom keterangan diisi nama kendaraan dan pengemudi, jika pelanggan mengambil sendiri di perusahaan maka kolom keterangan diisi nama pengemudi dan plat kendaraan. Namun dalam beberapa kondisi, terdapat barang yang ditunda pengirimannya. Hal ini terjadi karena ada barang yang belum cukup produksinya, sehingga kiriman ditunda hingga barang sudah memenuhi jumlah yang dipesan.
4. Tampilan Faktur Penjualan

Faktur penjualan secara otomatis tersambung dengan surat jalan yang sudah terinput dalam sistem. Sehingga semua proses transaksi penjualan dari pesanan hingga menerbitkan faktur harus telah terinput. Hal ini dapat menghemat waktu karena pembuatan surat jalan dan faktur penjualan tidak perlu mengisi barang yang dipesan lagi.



#1	Item	Nama Barang	Qty
GR 0.35 C	GALV. ROOF 0.35MMX75CMXM	15.5	

Gambar 9 Tampilan Input Barang pada Surat Jalan



#1	Item	Qty	Harga	Tipe	Unit
GALV. ROOF 0.35MMX75CMXM	150	Rp.41.500 P		Rp.1	
GALV. ROOF 0.35MMX75CMXM	175	Rp.41.500 P		Rp.1	
GALV. ROOF 0.35MMX75CMXM	250	Rp.41.500 P		Rp.1	

Gambar 10 Tampilan Faktur Penjualan



Gambar 11 Tampilan Nomor dan Tanggal Faktur



No	Uraian	Jumlah	Tgl
Rp 41.500 P	Rp 6.225.000 GR 0.30 S - Tg		
Rp 41.500 P	Rp 7.262.500 GR 0.30 S - Tg		
Rp 41.500 P	Rp 10.375.000 GR 0.30 S - Tg		

Gambar 12 Tampilan Pengenaan Pajak pada Faktur

Berikut ini tahapan untuk membuat faktur penjualan :

- 1) Buka surat jalan yang akan dibuatkan faktur, kemudian klik faktur pada bagian atas menu. Secara otomatis sistem akan menampilkan nama dan pesanan pelanggan.
- 2) Nomor dan tanggal faktur harus sesuai dengan surat jalan, sehingga sebelum menerbitkan faktur harus dilakukan pengecekan untuk memastikan tidak ada kesalahan dalam penginputan.
- 3) Centang pada kolom kena pajak dan termasuk pajak untuk memberikan ppn penjualan. Kemudian simpan data.

Seluruh aktivitas penjualan pada PT VP sudah terkomputerisasi atau dilakukan menggunakan komputer sehingga resiko kehilangan data dapat diminimalisir. Dengan menggunakan aplikasi accurate pekerjaan menjadi lebih mudah dikerjakan dan lebih cepat selesai

karena semua kegiatan secara otomatis diproses dengan sistem. Namun dari banyak kelebihan yang diberikan, terdapat beberapa kekurangan dalam penggunaan aplikasi accurate pada PT VP, antara lain :

- 1) Accurate tidak dapat custom : Aplikasi accurate dalam pembuatannya telah melakukan survei terlebih dahulu pada perusahaan UMKM, UKM dan perusahaan menengah ke atas. Sehingga accurate tidak bisa diatur menjadi sistem yang sangat sesuai dengan perusahaan, karena aplikasi accurate merupakan software paket yang secara keseluruhan hanya menyesuaikan dengan PSAK.
- 2) Tidak dapat digunakan secara online : PT VP menggunakan aplikasi accurate berbasis desktop sehingga harus datang ke perusahaan dahulu untuk mengakses accurate. Hal ini membuat karyawan kesulitan untuk bekerja, terutama saat memiliki perjalanan dinas dan membutuhkan data secepatnya.
- 3) Aplikasi terkadang tidak berjalan dengan baik : Pada kondisi tertentu aplikasi tidak dapat digunakan dengan baik, seperti error untuk sementara, sehingga harus membuka ulang aplikasi, dan terkadang untuk mengetik sesuatu sistem berjalan dengan lambat sehingga harus mengulang dari awal.
- 4) Accurate hanya dapat digunakan oleh beberapa bagian dalam perusahaan : Dalam melakukan penghitungan data karyawan dan gaji masih dilakukan secara manual, sehingga sistem operasional perusahaan masih belum berjalan secara maksimal.
- 5) Membutuhkan waktu untuk membuka data : Aplikasi accurate tidak bisa terlalu banyak menyimpan data perusahaan, sehingga saat ingin membuka suatu data dan melakukan ekspor dalam format excel akan membutuhkan waktu beberapa detik hingga data dapat terbuka.
- 6) Tidak dapat menambah atau mengubah modul-modul yang sudah ada : Aplikasi accurate merupakan software aplikasi paket, sehingga tidak dapat menambah atau mengubah modul-modul yang sudah tersedia.
- 7) Hanya bisa digunakan pada satu cabang saja : Accurate tidak dapat digunakan dengan server yang berbeda, karena pengaktifan lisensi hanya pada satu lokasi saja, sehingga cabang perusahaan yang memiliki lokasi berbeda harus membeli paket awal lagi.
- 8) Pengendalian dalam penggunaan accurate masih kurang maksimal karena keamanan data hanya sebatas kata sandi pengguna, dalam kondisi tertentu kata sandi dapat diketahui oleh pengguna lain sehingga manajemen harus selalu mengganti kata sandi secara berkala dalam periode tertentu, hal ini kurang efektif karena terkadang pengguna tidak dapat mengingat kata sandi mana yang digunakan. Selain itu keamanan data yang hanya berdasar kata sandi juga rawan akan terjadi kecurangan dan penyelewengan data, sehingga untuk mencegah adanya kecurangan tersebut, pengguna harus memiliki inisiatif untuk melakukan salin data pada flash disk atau media penyimpanan lain, hal ini juga harus didukung sepenuhnya oleh manajemen untuk melakukan sosialisasi mengenai keamanan data dan pentingnya data tersebut bagi perusahaan.

Simpulan

Berdasarkan hasil Analisa yang dilakukan terhadap penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada PT VP, dapat disimpulkan beberapa hal, antara lain :

1. Seluruh prosedur sistem informasi akuntansi pada penjualan di PT VP sudah menggunakan sistem komputerisasi yaitu menggunakan aplikasi accurate. Sehingga semua aktivitas perusahaan sudah terinput dalam sistem.
2. Setiap fungsi yang memiliki tanggung jawab dalam proses penjualan sudah sesuai dengan tugas dan tanggung jawab masing-masing, dan semua sudah melakukan sesuai prosedur yang ditetapkan dalam perusahaan.
3. Proses penjualan pada PT VP menghasilkan beberapa dokumen fisik, antara lain : form sales order, surat jalan, dan faktur penjualan yang tiap form dilengkapi dengan beberapa salinan untuk kebutuhan internal perusahaan.

Disamping itu saran yang dapat diberikan berdasarkan penelitian yang telah dilakukan yaitu:

1. Setiap pengguna accurate sebaiknya selalu menyimpan kata sandi pada akun masing-masing, dan lebih menjaga kata sandi tersebut untuk diri sendiri, kecuali jika terdapat kondisi tertentu lebih baik dikonfirmasi pada manajemen terlebih dahulu.
2. Manajemen harus lebih memberi sosialisasi mengenai keamanan dan pentingnya data perusahaan.
3. Aplikasi accurate sebaiknya dilakukan pembaruan dan pemeliharaan secara berkala agar aktivitas perusahaan dapat berjalan dengan maksimal.

Daftar Pustaka

- Sujarweni, V. W. (2015). Sistem Akuntansi. Yogyakarta : Pustaka Baru Press
- Romney, M. B. dan Paul J.S. (2016), "Sistem Informasi Akuntansi". Edisi 8, Gramedia, Jakarta.
- Hafijah, N., Said, R., & Mursidi, L. K. (2021). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada PT. Hadji Kalla Cabang Baubau. Jurnal Ilmiah Bongaya, 5(2), 1-11.
- Hasmawati, H., & Astuti, T. (2021). Implementasi Akuntansi Menggunakan Aplikasi Accurate Pada Cv. Toko Bandung Baubau. Entries, 3(1), 90-106.
- Fitri, N. D., & Faisal, R. (2021). Penerapan sistem accurate online pada CV. ABC Palem Lestari. Jurnal Penelitian Implementasi Akuntansi (JPIA), 2(2), 157-171.
- Al Amin, B., Agustina, C., & Fauzi, A. (2021). Pemanfaatan Sistem Informasi Akuntansi Dengan Accurate Online Yang Efektif Dalam Peraturan Work From Home (WFH) di Katering Kino Surakarta. Jurnal Sistem Informasi Akuntansi, 2(2), 23-32.
- Siahaan, R. C., & Prasetyo, H. D. (2021). Penerapan Program Accurate Dalam Pengendalian Persediaan Barang Terhadap Penyajian Laporan Keuangan Pt. Go Clean Indonesia. Jurnal Revenue: Jurnal Ilmiah Ilmu Akuntansi, 2(1), 163-187.