

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data

1. Letak Geografis Objek Penelitian

Usaha dagang yang diteliti adalah UD. Vita Abadi yang berlokasi di RT 01 RW 02 Dusun Juwaran, Desa Picisan, Kecamatan Sendang, Kabupaten Tulungagung. Kecamatan Sendang memiliki luas wilayah 108.29 km², jarak dari Kabupaten Tulungagung kurang lebih 24,4 km dan 157.6 km dari Ibukota Provinsi Jawa Timur. Adapun batas-batas wilayah kecamatan Sendang yaitu:

Sebelah timur : Kecamatan Mojo
Sebelah barat : Kecamatan Pagerwojo
Sebelah utara : Kabupaten Ponorogo
Sebelah selatan : Kabupaten Karangrejo

2. Sejarah berdirinya perusahaan UD. Vita Abadi

UD. Vita Abadi merupakan salah satu industri kue bakpia yang didirikan pada tahun 2011 oleh bapak Wahyudi di Desa Picisan, Kecamatan Sendang, Kabupaten Tulungagung. Awal berdirinya UD. Vita Abadi dikarenakan pengalaman bapak Wahyudi yang sebelumnya menjadi karyawan di salah satu perusahaan roti di Surabaya.

Bapak Wahyudi mendirikan usaha dagang tersebut bertujuan untuk membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar Desa Picisan,

khususnya untuk ibu-ibu rumah tangga dan anak-anak remaja yang kebanyakan menganggur di rumah. Nama “Vita Abadi” merupakan nama yang diambil dari istrinya yang bernama “Vita”, dan “Abadi” yang artinya langgeng, merupakan sebuah motivasi atau visi perusahaan agar dalam melakukan usaha dagang terus berkesinambungan dan berkembang.

UD. Vita Abadi memproduksi kue bakpia kering dengan berbagai bentuk. Terdapat 3 jenis kue pia kering yang diproduksi oleh UD. Vita Abadi, yaitu kue pia kotak yang ditaburi 2 jenis topping yaitu gula dan wijen, jenis kue pia yang kedua yaitu kue pia mentari, dinamakan kue pia mentari karena bentuk kue piannya seperti bunga matahari, dan jenis kue pia yang terakhir yaitu kue pia bulat. Rasa yang ditawarkan pada kue pia UD. Vita Abadi adalah rasa kacang hijau dan coklat.

Gambar 4.1

Jenis Kue Pia UD. Vita Abadi Tulungagung



Sumber: UD. Vita Abadi Tulungagung

Tabel 4.1
Daftar Harga Kue Pia UD. Vita Abadi Tahun 2018

| No. | Nama Kue Pia | Harga |
|-----|-----------------|----------|
| 1 | Kue Pia Kotak | Rp. 4000 |
| 2 | Kue Pia Mentari | Rp. 3500 |
| 3 | Kue Pia Bulat | Rp. 3500 |

Sumber: UD. Vita Abadi Tulungagung

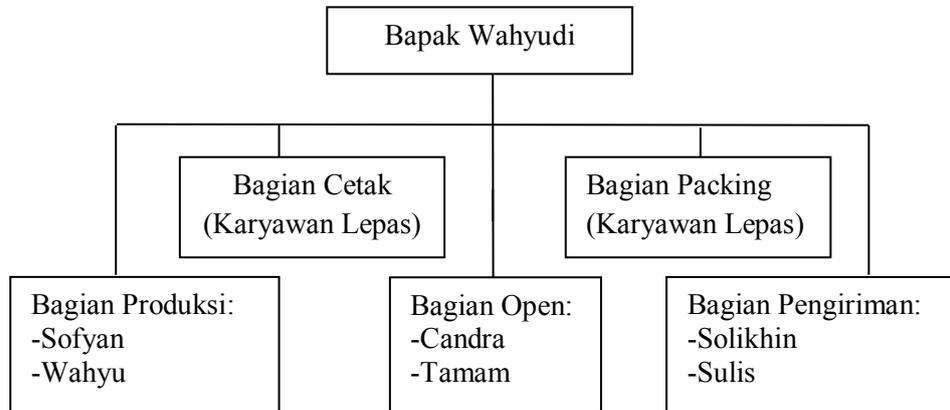
Kue pia UD. Vita Abadi berbeda dengan kue pia lainnya, yang membedakannya adalah soal rasa yang enak dan harga yang ditawarkan cukup terjangkau. Harga dari kue pia kotak sebesar Rp. 4000 per packnya. Satu pack berisi 12 biji kue sedangkan harga dari kue pia Mentari dan kue pia Bulat sebesar Rp. 3500 per packnya. Satu pack berisi 10 biji kue pia. Kue pia UD. Vita Abadi selain dijual di Tulungagung juga dijual ke berbagai kota, seperti Malang, Blitar, Ponorogo dan Solo.

3. Struktur Organisasi

Organisasi merupakan kesatuan yang terdiri atas beberapa bagian dalam suatu perkumpulan untuk mencapai tujuan tertentu. Setiap organisasi terdapat kerjasama yang sistematis antara perkumpulan beberapa orang tersebut, sehingga setiap orang memiliki tanggung jawab sesuai dengan tugas dan peranan yang diberikan.

Organisasi tetap dibutuhkan bagi suatu perusahaan agar semua kegiatan di dalamnya bisa terstruktur dengan baik. Tujuan dibentuk struktur organisasi adalah dapat diketahui bagaimana lajur pelaksanaan tugas dan tanggung jawab sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai. Berikut struktur organisasi pada UD. Vita Abadi Tulungagung:

Gambar 4.2
Struktur Organisasi UD. Vita Abadi Tulungagung



Pada UD. Vita Abadi, pemilik perusahaan bertindak dalam pembelian bahan baku dan administrasi perusahaan. Proses produksi, cetak adonan, open, packing dan pengiriman dilakukan oleh karyawan UD. Vita Abadi atas kendali dari bapak Wahyudi sebagai pemilik UD. Vita Abadi. Berdasarkan gambar 4.2 dapat dijelaskan hubungan dan kewajiban dari masing-masing pihak yang terlibat, yaitu:

a. Pemilik

Pemilik UD. Vita Abadi adalah bapak Wahyudi yang merupakan pemegang modal perusahaan. Pemilik UD. Vita Abadi menjalankan tugasnya sebagai pengawasan yang bersifat menyeluruh, menetapkan rencana kerja perusahaan dan melakukan pengadaan bahan baku dengan menentukan jumlah bahan baku yang dibeli, tanggung jawab terhadap kualitas bahan baku, menentukan bahan yang akan digunakan dalam proses produksi, menentukan harga jual, menyelenggarakan administrasi serta membayar gaji karyawan.

b. Karyawan

Karyawan UD. Vita Abadi terdiri dari karyawan tetap dan karyawan lepas. Karyawan tetap berjumlah 6 orang laki-laki yang dibagi dalam 3 bagian, yaitu 2 karyawan yang bernama Sofyan dan Wahyu menjalankan fungsi dan tugasnya pada bagian aduk adonan (produksi), 2 karyawan bagian open yang bernama Candra dan Taman, dan 2 karyawan yang bernama Solikhin dan Sulis menjalankan fungsi dan tugasnya pada bagian pengiriman.

Karyawan lepas berada di bagian packing dan cetak adonan kue pia. Jumlah karyawan lepas bersifat kondisional, artinya terdapat penambahan karyawan dan pengurangan karyawan tergantung dari banyaknya pesanan produksi yang dipesan oleh distributor.

B. Temuan Penelitian

1. Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Persediaan Barang Dagang pada UD. Vita Abadi

Berikut wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Bapak Wahyudi selaku pemilik usaha kue pia UD. Vita Abadi mengenai perkembangan usaha dagang pada UD. Vita Abadi. Bapak Wahyudi mengatakan bahwa:

(Rekaman pada menit ke 02:56)

“Namanya kerja kan pastinya ada pasang surut, grafiknya ada yang naik dan ada yang turun. Tahun 2011-2013 kita jatuh bangun, bangkrut berdiri lagi guling lagi. 2011-2013 ini kita posisi masih babat dari nol sangat susah. Soalnya namanya roti kalau di pedesaan ini kan jangankan orang lain melihat kita usaha roti, orang tua kita sendiri aja

kadang gak yakin dengan usaha roti sendiri. Kalau orang desa bilang kan duit timbangane gae tuku roti koyok wong kuto ae, mending beli yang lain ae. Dari situ kan kita gak yakin usaha ini.”

Kemudian timbul pertanyaan: “apa penyebab dari jatuh banggunya produksi atau penjualan pada tahun 2011-2013?”. Bapak Wahyudi menjawab:

(Rekaman pada menit ke 04:17)

“Biasanya dari kondisi barang, kita juga dulu yang biasanya produksi di kota besar kan suasananya kan agak sedikit panas, kalau di sini di pedesaan ini kan suhunya sedikit dingin, jadinya jajan seperti menguap akhirnya timbul jamur jadi mamel, gak bisa maksimal gitu jadinya barang sering rusak, rusak rusak rusak akhirnya gak berimbang to mbak antara kerusakan dengan yang dijual.”

“Jika barang banyak yang rusak, apa saja langkah-langkah yang dilakukan perusahaan?”

(Rekaman pada menit ke 00:45)

“Kita trus cari solusinya mbak. Mencari penyebab barang yang rusak dan ternyata permasalahannya adalah pada waktu pengemasannya itu barang masih belum benar-benar dingin, akhirnya ya itu mbak barang berjamur sebelum masa kadaluwarsa.”

“Bagaimana persediaan barang dagang pada waktu tersebut?”

(Rekaman pada menit ke 01:08)

“Pada waktu itu kita tetap produksi mbak, tapi belum berani menambah jumlah produksi sebelum menemukan penyebab barang yang rusak. Kita awal-awal produksi cuma 35 pak an setiap harinya.”

Timbul pertanyaan lagi: “Kemana saja kue pia ditawarkan saat awal-awal pendirian usaha ini?”

(Rekaman pada menit ke 05:13)

“Awal mula cuma warungan aja kita kan modal kecil, karna kita menyesuaikan dengan modalnya sedikit kita menitipkan ke warung warung warung 2 tahun kemudian kita masuk ke pasar. Tahun 2013 masuk ke pasar ya habis itu alhamdulillah bisa diterima ya kita tambah order tambah order dan berkembang dan orang luar kota bisa tahu jajan kita di pasaran, luar kotanya termasuk Malang, Blitar, Ponorogo dan Jawa Tengah, Jawa Tengah cuma Solo.”

“Menurut bapak Wahyudi, apa perbedaan penjualan sama pemasaran?”

(Rekaman pada menit ke 01:40)

“Pemasaran iki lek menurutku ya mbak, kita menawarkan barang ke konsumen atau mengiklankan produk kita ntah itu lewat istilah tular-tularan omongan dari satu pihak ke pihak lain atau gimana. Kalo penjualan kita ya jual barang dapet uang gitu mbak.”

Muncul pertanyaan selanjutnya: “Dalam pemasaran, bagaimana cara bapak memasarkan produk bapak sehingga dapat dikenal oleh masyarakat luas hingga tahun ini?”

(Rekaman pada menit ke 02:30)

“Awal-awal kita pengenalan produk lewat keluarga mbak, warung-warung, trus dalam pemasaran kita menawarkan produk atau dengan cara titip barang dulu bila laku baru membayar. Trus kan kita punya grup komunitas pengusaha kita tawarkan di grup-grup dan beberapa tahun yang lalu kita ikut pameran produk usaha di daerah sini. Alhamdulillah kemarin-kemarin ini usaha saya menjadi salah satu usaha kue pia yang dipublikasikan di koran.”

“Apa yang membuat Bapak Wahyudi berinisiatif untuk mempublikasikan usahanya lewat media koran?”

(Rekaman pada menit ke 03:28)

“Untuk publikasi kemarin bukan kehendak kita, dan suatu kebetulan aparat desa kedatangan tamu dari media guna mencari berita tentang potensi desa dengan tema ekonomi kerakyatan, nah kebetulan UD. Vita Abadi ditunjuk sebagai narasumbernya.”

“Menurut Bapak Wayudi, apa makna Bapak mendirikan usaha kue piaini? Selain untuk menambah lowongan pekerjaan untuk tetangga, apakah hanya untuk mencari keuntungan saja atau usaha tetap bisa berjalan?”

(Rekaman pada menit ke 00:17)

“Membuka peluang pekerjaan di wilayah pedesaan ini mbak. Selain itu, dulu saya jadi karyawan saya berfikir gimana caranya saya tidak jadi karyawan trus, saya bisa buka usaha sendiri meskipun kecil-kecilan. Saya dulu juga pernah kerja di cafe ikut grup band gitu, tapi kalo gak diselingi ambek usaha-usaha dagang ya ga cukup buat kehidupan saya apalagi saya waktu itu sudah berkeluarga mbak. Kalo untung ya jelas mbak namanya usaha cari untung pastinya lek gak cari untung kita biayain hidup gimana hahaha. Ya meskipun usaha awal-awal ada sedikit kerugian. Tujuan lainnya dari bentuk usaha ini ya langgeng itu mbak. Alhamdulillah sampai saat ini masih bisa berjalan.”

Kemudian timbul pertanyaan: “Apakah ada dokumen dan pencatatan yang digunakan dalam persediaan?”

(Rekaman pada menit ke 12:24)

“Kalau itu ada cuma kita kan ndak pakek admin yang terkomputerisasi jadi manualan hhehe. Untuk pembukuannya tiang istri kalau saya bagian lapangan hhehe jadi kita bagi.”

“Bagaimana sistem informasi akuntansi persediaan pada UD. Vita Abadi?”

(Rekaman pada menit ke 14:50)

“Untuk pencatatan bahan baku kita melihat situasi aja kita melihat stok barang, kalau bahan bakunya cukup kita ndak order, kalo udah menipis kita order biasanya ke CV. Kalau untuk normalnya sekitar 15 sak berarti 15x25 kg. Tapi untuk posisi sekarang masih 10 sak untuk produksinya. Disanakan dikasih buku mbak, karena kita bukan perusahaan besar kita ndak punya admin kita taruh buku di atas, nanti yang ngaduk nyatat sendiri habisnya berapa, yang open gasnya habis berapa ada sendiri, yang borongan nanti dapatnya berapa loyang, yang ngemas dapat berapa loyang nanti bukunya ditulis. Barang yang dihasilkan belum tentu, kecuali kalau kita punya target sehari harus sekian itu bisa kita menghitungnya sesuai orderan. Untuk hari-hari ini kalau kita ndak ada orderan yang penting kita bikin cukup melayani pasar kita bikin ya sekitar 10 sak tepung. Barang yang sudah jadi itu biasanya menunggu, bikinan sekarang, besok pagi baru di packing, ndak langsung soalnya panas nanti efeknya menjamur.”

“Apakah ada ruang tersendiri untuk persediaan kue pia yang sudah dikemas atau siap dijual?”

(Rekaman pada menit ke 18:00)

“Ndak ada, saya taruh di sebelah open itu aja. Kita kan ndak punya gudang, gudang ya buat kerja hhaha”

Sistem informasi akuntansi persediaan pada UD. Vita Abadi memiliki kelemahan dari segi pencatatan persediaan yang masih sederhana dan dari segi pengendalian internalnya yang belum efektif. Berdasarkan hasil wawancara yang didapat dari narasumber, sistem informasi akuntansi persediaan pada perusahaan tersebut karyawan mencatat secara individu persediaannya mulai dari bahan baku produksi, barang setengah jadi sampai dengan barang jadi yang dihasilkan.

2. Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada UD. Vita

Abadi Tulungagung

“Bagaimana peningkatan penjualan dari tahun ke tahun?”

(Rekaman pada menit ke 11:49)

“Peningkatannya mulai 2013-2016 grafiknya naik lumayanlah intinya, tapi 2016-2018 waduh grafiknya menurun. Bisa jadi karena musim dan kondisi ekonomi.”

Kemudian timbul pertanyaan: “Apakah ada dokumen dan pencatatan yang digunakan dalam penjualan?”

(Rekaman pada menit ke 12:24)

“Kalau itu ada cuma kita kan ndak pakek admin yang terkomputerisasi jadi manualan hhehe. Untuk pembukuannya tiang istri kalau saya bagian lapangan hhehe jadi kita bagi.”

“Bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan pada UD. Vita Abadi?”

Apakah ada pencatatan tersendiri pada penjualan?”

(Rekaman pada menit ke 13:05)

“Kita langsung kirim sendiri ke agen-agen, dan kalo pencatatan itu kita hendel sendiri. Jadi kita hubungi pelanggan iya toh nanti order berapa kita tulis nanti saya sendiri naik ke atas nanti temen-temen yang masukkan barang-barang ke mobil.”

Sistem informasi akuntansi penjualan pada UD. Vita Abadi yaitu menghubungi para pelanggan dan mengetahui jumlah orderan kemudian dihendel langsung oleh Bapak Wahyudi selaku pemilik UD. Vita Abadi. Barang dagangan kemudian dimasukkan ke mobil box sesuai dengan orderan dari pelanggan kemudian pencatatan penjualannya dilihat dari nota yang sudah disediakan. Sistem informasi penjualan pada UD. Vita

Abadi terdapat kelemahan yaitu dari segi pencatatan penjualan yang masih sederhana dan hanya dilihat dari dokumen nota.

Kelemahan lain pada sistem informasi akuntansi penjualan pada UD. Vita Abadi Tulungagung adalah dari segi tidak berfungsinya suatu fungsi tugas dan tanggungjawab pada bagian order penjualan. Bapak wahyudi sebagai pemilik usaha kue pia melakukan bagian fungsi yang lain yaitu mengambil alih fungsi bagian perusahaan yaitu bagian order penjualan.

Gambar 4.3

Nota Penjualan pada UD. Vita Abadi Tulungagung

UD. VITA ABADI Tulungagung, 3.11.2018.
 Ds. Picians Kec. Sendang - Tulungagung
 Jawa Timur
 HP. 081 554 321 342 - 081 252 017 943

KEPADA YTH.
 P. Yani
 Malang
 Kepanjen

Melayani Pesanan : Kue Pia

NOTA No.

| No. | BANYAK NYA | NAMA BARANG | HARGA | JUMLAH |
|-----|------------|-------------|-------|-----------------------|
| | 900 | P. Bulat | 3500 | 3.150.000 |
| | 200 | Pk. gula | 4000 | 800.000 |
| | * 10 | Carang Kue | 33000 | 330.000 |
| | | | | + |
| | | | | 4.280.000 |
| | | | | pk 21 x 4000 = 84000 |
| | | | | pm 25 x 3500 = 87.500 |
| | | | | pl 1 x 3500 = 3500 |
| | | | | 175.000 |
| | | | | 3775.000 |

Carang kembali baik

Tanda Terima, Hormat Kami, Jumlah Rp. []

(Yani) ()

Sumber: UD. Vita Abadi Tulungagung

3. Kendala-Kendala Sistem Informasi Akuntansi Persediaan Barang Dagang pada UD. Vita Abadi Tulungagung

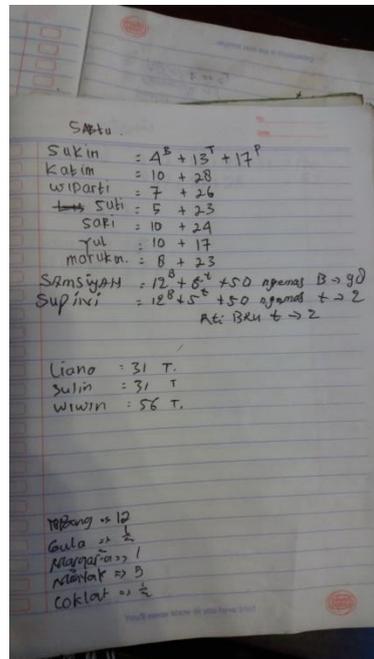
Kendala-kendala sistem informasi akuntansi persediaan barang dagang pada UD. Vita Abadi dapat diketahui dengan melakukan penelitian dan wawancara. Hasil wawancara peneliti dengan Bapak Wahyudi selaku pemilik usaha kue pia UD. Vita Abadi Tulungagung, beliau mengatakan bahwa:

(Rekaman pada menit ke 18:38)

“Admin, belum adanya admin yang terkomputerisasi ini yang menjadi kendala. Anu pencatatannya masih morat-marit, cara pembukuannya pembukuan bakol brambang iki hhaha. Cuman ya ditanggung sama istri saya sendiri. Kalau saya ndak sanggup saya cukup pilih lapangan aja lah pilih ijonya aja lah pilih yang ndak patek mikir hhaha. Selain itu juga sistemnya kan sistem pesanan jadinya ada saja yang melakukan penundaan pembayaran itu ada juga.”

Hasil wawancara di atas dapat dijelaskan bahwa kendala-kendala yang dihadapi oleh UD. Vita Abadi adalah tidak adanya admin yang terkomputerisasi pada sistem pencatatan, sehingga pencatatan pada UD. Vita Abadi masih sangat sederhana dan belum bisa dibaca oleh pihak eksternal artinya hanya dapat dipahami oleh karyawan di dalam UD. Vita Abadi saja. Berikut pencatatan persediaan pada UD. Vita Abadi Tulungagung.

Gambar 4.4
Catatan Persediaan UD. Vita Abadi Tulungagung



Sumber: UD. Vita Abadi Tulungagung

4. Kendala-Kendala Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada UD. Vita Abadi Tulungagung

Kendala-kendala sistem informasi akuntansi penjualan pada UD.

Vita Abadi dapat diketahui dengan melakukan penelitian dan wawancara.

Hasil wawancara peneliti dengan Bapak Wahyudi selaku pemilik usaha

kue pia UD. Vita Abadi Tulungagung, beliau mengatakan bahwa:

(Rekaman pada menit ke 18:38)

“Admin, belum adanya admin yang terkomputerisasi ini yang menjadi kendala. Anu pencatatannya masih morat-marit, cara pembukuannya pembukuan bakol brambang iki hhaha. Cuman ya ditanggung sama istri saya sendiri. Kalau saya ndak sanggup saya cukup pilih lapangan aja lah pilih ijonya aja lah pilih yang ndak patek mikir hhaha. Selain itu juga sistemnya kan sistem pesanan jadinya kan banyak terjadi penundaan pembayaran itu ada juga.”

“Selain admin, apakah ada kendala-kendala lain dalam proses sistem informasi akuntansi penjualan pada perusahaan ini?”

(Rekaman pada menit ke 01:33)

“Ndak ada, cuman dalam penjualan namanya usaha kan pastinya ada persaingan, ya itu kendalanya mbak. Persaingan pasar semakin ketat. Sekarang kan usaha kue pia ndak cuma satu perusahaan toh intine wes nyebar nandi-nandi bludrah mbak, jadi kita harus pinter-pinter gimana caranya tetep eksis di pasaran dan diminati banyak orang”

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat dijelaskan bahwa, sistem penjualan pada UD. Vita Abadi ini dilakukan secara pesanan, sehingga ada beberapa pelanggan atau distributor yang melakukan penundaan pembayaran, dan hal tersebut belum dibukukan secara sistematis artinya masih berantakan.

5. Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Persediaan Barang Dagang yang diterapkan Pada UD. Vita Abadi Tulungagung

Setelah melakukan wawancara mengenai kendala-kendala dalam sistem informasi akuntansi persediaan barang dagang, peneliti melakukan wawancara mengenai evaluasi sistem informasi akuntansi persediaan pada UD. Vita Abadi. Hasil wawancara dengan Bapak Wahyudi selaku pemilik usaha kue pia UD. Vita Abadi Tulungagung adalah sebagai berikut:

“Dari kendala-kendala yang sudah Bapak jelaskan, sejauh ini apakah Bapak sudah melakukan evaluasi terhadap kendala-kendala tersebut? Jika sudah apa yang telah bapak lakukan untuk meminimalisir kendala-kendala tersebut? Jika belum apa alasannya?”

(Rekaman pada menit ke 02:30)

“Secara penuh belum mbak, maksudnya saat ini kami masih mencari solusi yang tepat untuk mengatasi kendala itu. Tapi kalo saya selama ini nyaman ndak ada kerugian yg sampai bludak yawes saya jalani saja. Soalnya saya bukan dari istilahe jowo cukulane sarjana hhaha jadi ya itu cara pencatatannya ya kayak gitu.”

Muncul pertanyaan selanjutnya: “Apa yang membuat bapak Wahyudi sejauh ini tidak melakukan evaluasi atau mencoba untuk memperbaharui sistem yang lama?”

(Rekaman pada menit ke 03:30)

“ya tadi itu mbak saya belum menemukan solusi yang tepat dan saya rasa itu masih belum penting dan kalo diterapkan malah bingung karyawan saya, soalnya wes tua-tua kan dan kalangan masih wong ndeso ndak ngerti apa-apa seng penting oleh bayaran dan catatannya ya itu koyok bakul brambang hhaha. Jadi seng ngerti cuma orang-orang dalem sini aja.”

Hasil wawancara dengan bapak Wahyudi menunjukkan bahwa sejauh ini perusahaan masih dalam proses mencari solusi yang tepat untuk memperbaharui sistem lamanya. Dapat disimpulkan bahwa pemilik perusahaan masih memiliki pola pikir yang sederhana yaitu yang terpenting menurut Bapak Wahyudi bisa membayar gaji karyawan dan tidak ada kerugian yang drastis.

6. Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan yang diterapkan Pada UD. Vita Abadi Tulungagung

Hasil wawancara mengenai evaluasi sistem informasi akuntansi penjualan pada UD. Vita Abadi hampir sama dengan hasil wawancara mengenai evaluasi sistem informasi akuntansi persediaan barang dagang

pada UD. Vita Abadi. Hasil wawancara mengenai evaluasi sistem informasi akuntansi penjualan pada UD. Vita Abadi adalah sebagai berikut:

“Dari kendala-kendala yang sudah bapak jelaskan, sejauh ini apakah bapak sudah melakukan evaluasi terhadap kendala-kendala tersebut? Jika sudah apa yang telah bapak lakukan untuk meminimalisir kendala-kendala tersebut? Jika belum apa alasannya?”

(Rekaman pada menit ke 03:15)

“Secara penuh belum mbak, maksudnya saat ini kami masih mencari solusi yang tepat untuk mengatasi kendala itu. Tapi kalo saya selama ini nyaman ndak ada kerugian yg sampai bludak yawes saya jalani saja. Soalnya saya bukan dari istilahe jowo cukulane sarjana hhaha jadi ya itu cara pencatatannya ya kayak gitu. Dulu itu kalo ada orang hutang saya lihatnya dari nota saja ndak saya catat, tp sekarang saya terapkan untuk nyatat di buku tiang istri yang nyatat.”

Hasil wawancara menunjukkan bahwa pada sistem informasi akuntansi penjualan, perusahaan sudah melakukan evaluasi dengan melakukan pencatatan secara sederhana.

7. Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Persediaan Barang Dagang pada UD. Vita Abadi

“Bagaimana sistem dan prosedur pada sistem informasi akuntansi persediaan?”

(Rekaman pada menit ke 04:23)

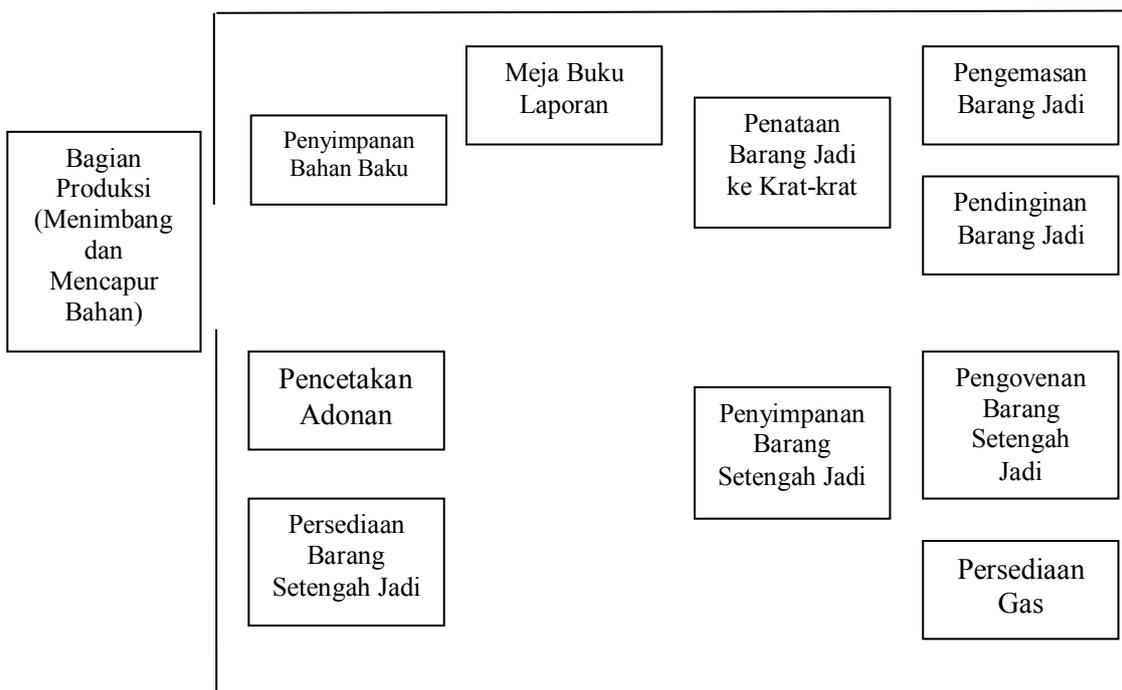
“Awalnya kita persiapan bahan mbak, pengaturan penimbangan komposisi yang akan diproduksi kayak tepung telur nanti dicatat habis berapa bahan bakunya sehari. Trus pencampuran adonan kita campur sampai jadi

barang setengah jadi itu yang nyatat karyawan lepasnya sistemnya borongan. Lalu proses pembentukan trus proses oven, sebelum dikemas didiamkan 1 jam an biar gak kemamel atau beruap. Lalu proses pengemasan dan pemasangan label. Pokok sehari itu ada catatan sendiri habis bahan-bahannya berapa terutama gasnya habis berapa itu karyawan yang nyatat.”

Hasil wawancara di atas dapat dibentuk denah ruangan persediaan dan perancangan sistem informasi akuntansi persediaan barang dagang pada UD. Vita Abadi Tulungagung, yaitu sebagai berikut:

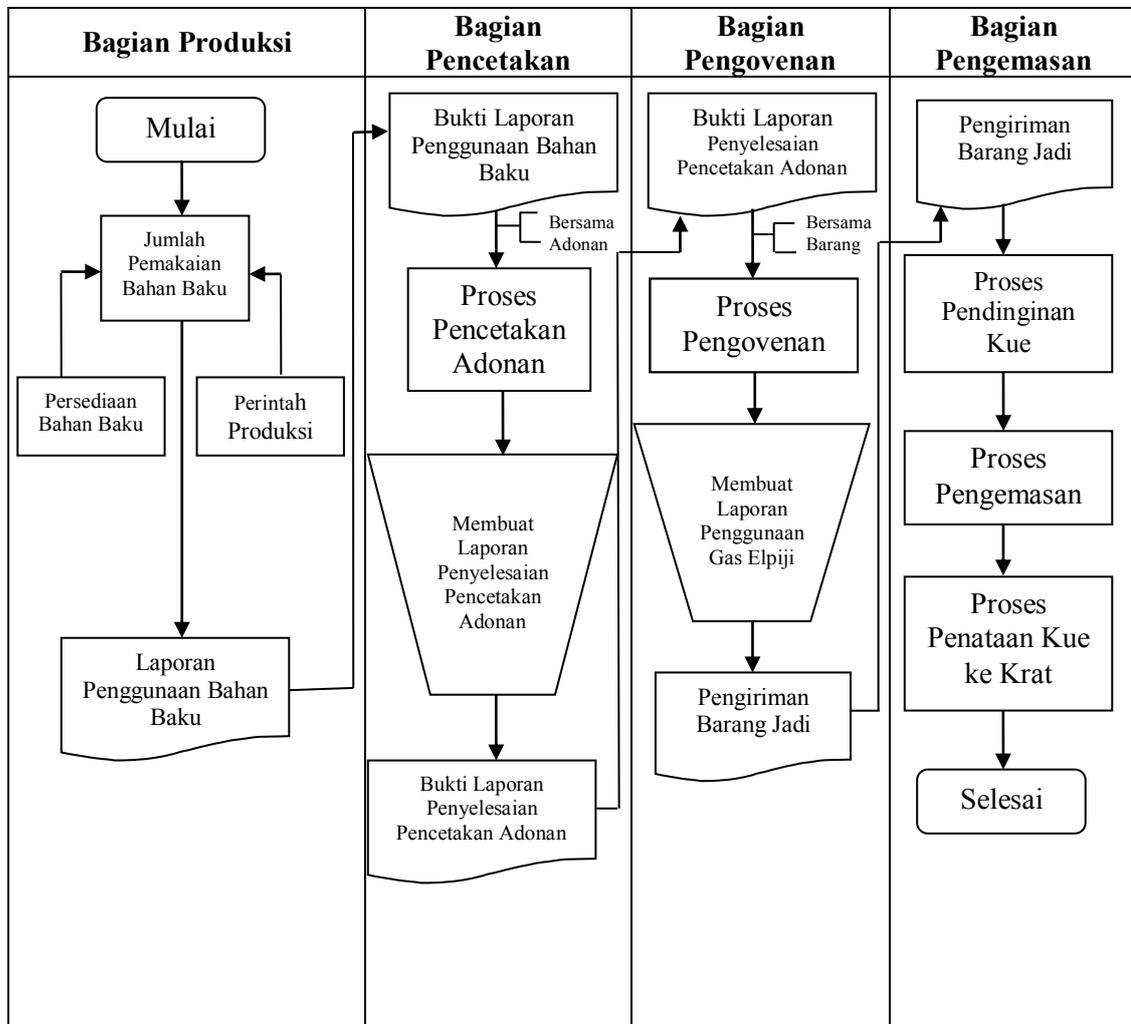
Gambar 4.5

Denah Ruangan Persediaan pada UD. Vita Abadi Tulungagung



Gambar 4.6

Flowchart persediaan barang dagang pada UD. Vita Abadi Tulungagung



Sumber: UD. Vita Abadi Tulungagung

Berdasarkan *flowchart* di atas dapat dijelaskan bahwa:

a. Bagian Produksi

- 1) Dilihat dari perintah produksi dan persediaan bahan baku dapat diketahui jumlah pemakaian bahan baku untuk diproduksi
- 2) Membuat laporan pemakaian bahan baku

b. Bagian Pencetakan

- 1) Menerima bukti laporan penggunaan bahan baku disertai dengan adonan
- 2) Proses pencetakan adonan
- 3) Membuat laporan penyelesaian pencetakan adonan

c. Bagian Pengovenan

- 1) Menerima adonan yang sudah dicetak dari bagian pencetakan
- 2) Memproses pengovenan
- 3) Membuat laporan penggunaan gas atau elpiji
- 4) Menyerahkan barang jadi ke bagian pengemasan

d. Bagian Pengemasan

- 1) Menerima barang jadi dari bagian pengovenan
- 2) Menunggu proses pendinginan kue
- 3) Memproses pengemasan barang jadi
- 4) Proses penataan kue ke krat
- 5) Selesai.

8. Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada UD. Vita

Abadi

“Bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan pada UD. Vita Abadi?

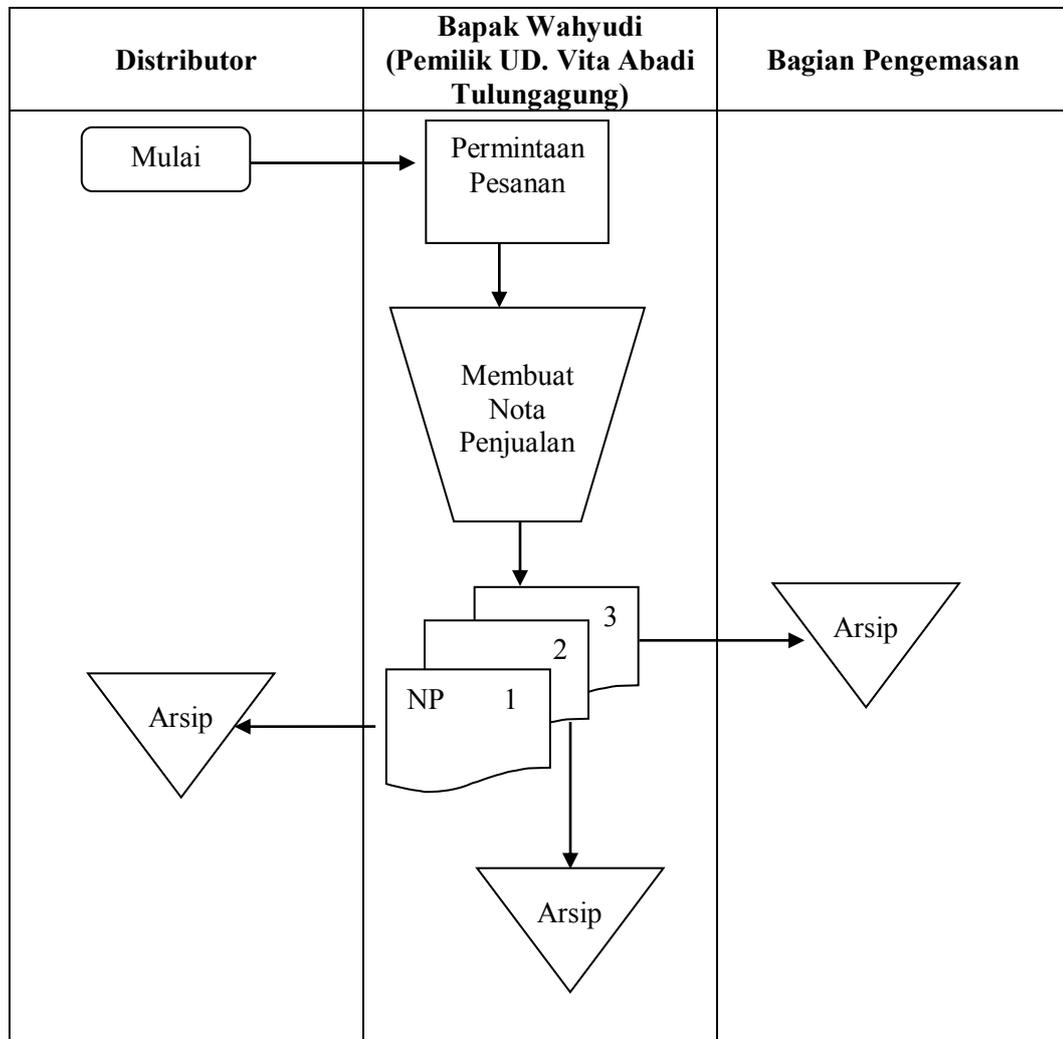
Apakah ada pencatatan tersendiri pada penjualan?”

(Rekaman pada menit ke 13:05)

“Kita langsung kirim sendiri ke agen-agen, dan kalo pencatatan itu kita hendel sendiri. Jadi kita hubungi pelanggan iya toh nanti order berapa kita tulis nanti saya sendiri naik ke atas nanti temen-temen yang masukkan barang-barang ke mobil.”

Hasil wawancara yang sudah dijelaskan mengenai sistem informasi akuntansi penjualan oleh bapak Wahyudi selaku pemilik usaha kue pia UD. Vita Abadi Tulungagung, peneliti dapat membuat perancangan sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan pada UD. Vita Abadi Tulungagung. Berikut *flowchart* order penjualan pada UD. Vita Abadi Tulungagung:

Gambar 4.7

Flowchart Order Penjualan pada UD. Vita Abadi Tulungagung

Sumber: UD. Vita Abadi Tulungagung

Keterangan:

NP = Nota Penjualan

Bapak Wahyudi selaku pemilik usaha kue pia UD. Vita Abadi mengurus bagian order penjualan menerima order penjualan dari pembeli kemudian menulis pada nota penjualan sejumlah 3 rangkap:

1. Nota penjualan diserahkan kepada pembeli untuk pembayaran langsung ke bagian order penjualan.
2. Nota penjualan diserahkan ke bagian pengemasan (*packing*) bersamaan dengan penyerahan barang yang dipesan oleh pembeli.
3. Nota Penjualan disimpan sebagai arsip perusahaan.