

# **SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN APARTEMEN PADA PT WASKITA KARYA REALTY PROYEK THE REIZ CONDO MEDAN**

**Nivia Lestari**

Akuntansi, Politeknik Negeri Medan  
Email: nivialestari@students.polmed.ac.id

**Ratna**

Akuntansi, Politeknik Negeri Medan  
Email: ratnapolmed@gmail.com

## **ABSTRAK**

Penelitian ini membahas tentang sistem informasi akuntansi penjualan apartemen pada PT Waskita Karya Realty Proyek The Reiz Condo Medan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi penjualan apartemen pada PT Waskita Karya Realty Proyek The Reiz Condo Medan. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara dan dokumentasi yang berkaitan dengan sistem informasi akuntansi penjualan tunai dan kredit apartemen. Teknik pengolahan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah metode komparatif. Berdasarkan penelitian, diperoleh bahwa sistem akuntansi penjualan pada PT Waskita Karya Realty Proyek The Reiz Condo Medan sudah sesuai dengan teori menurut Mulyadi.

**Kata Kunci:** Sistem, Sistem Informasi Akuntansi, Penjualan

## **PENDAHULUAN**

Secara umum, tujuan pendirian sebuah perusahaan bisnis salah satunya adalah menjaga kelangsungan hidup perusahaan dan mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya. Perkembangan dunia usaha yang semakin pesat mengakibatkan perusahaan harus mampu bersaing guna memperoleh laba yang optimal. Jika perusahaan tidak mampu bersaing menghadapi perusahaan lain yang terus berkembang, maka kelangsungan hidup dan kesempatan memperluas bidang usahanya akan terancam. Untuk itu perusahaan harus memiliki beberapa faktor yang menuntut pihak manajemen bekerja lebih efisien agar mampu bersaing dan mempertahankan usahanya serta dapat mencapai tujuan perusahaan untuk memenuhi kepentingan seluruh pihak yang terkait.

Dalam menjalankan kegiatan operasi suatu perusahaan semakin luas pimpinan tidaklah terlepas dari berbagai masalah, baik dibidang manajemen, produksi, penjualan, pengolahan kas, dan juga sistem informasi yang dibutuhkan. Salah satu langkah yang dapat ditempuh perusahaan adalah dengan mengimplementasikan sistem informasi akuntansi yang efektif. Jika di dalam perusahaan tidak terdapat sistem informasi akuntansi maka akan banyak terjadi kekeliruan yang mengakibatkan kesalahan pada sistem atau tingkat kecurangan yang disengaja akibat kelemahan sistem itu sehingga memungkinkan perusahaan mengalami kerugian yang diakibatkan oleh kesalahan dan kelalaian pemrosesan data-data penjualan. Dengan memiliki sistem informasi akuntansi maka perusahaan dapat memiliki keunggulan kompetitif strategis, karena sistem informasi akuntansi akan dapat menjamin keakuratan, kevalidan, dan ketepatanwaktuan informasi yang dibutuhkan dalam proses

pengambilan keputusan untuk perencanaan, pelaksanaan dan pengendalian.

Menurut Mulyadi (2016:3), “Sistem akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan”. Sistem akuntansi yang diterapkan harus sesuai dengan kondisi dan situasi yang dihadapi perusahaan agar dapat membantu perusahaan dalam menyediakan data dan informasi yang diperlukan oleh manajemen dalam pengambilan keputusan, melakukan pengawasan, dan mengoperasikan perusahaan secara efisien. Suatu perusahaan baik perusahaan dagang, jasa maupun industri tidak terlepas dari kegiatan penjualan. Penjualan merupakan salah satu aspek penting dalam sebuah perusahaan.

Sebelumnya telah dilakukan penelitian oleh Faida (2016) tentang “Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Dan Pengendalian Intern Dalam Penjualan Kredit Pada PT Tiga Serangkai”. Dimana hasil penelitian bahwa sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang diterapkan di PT Tiga Serangkai sudah menggunakan sistem komputerisasi dengan baik, namun dalam praktiknya adanya kurang sesuai dengan teori. Hal tersebut dikarenakan adanya perangkapan fungsi. Penelitian yang dilakukan oleh Setiawan (2018) dimana penelitiannya tentang “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai pada Gardena *Department Store & Supermarket* Yogyakarta”. Berdasarkan penelitian yang dilakukan pada Gardena *Department Store & Supermarket* Yogyakarta sudah memenuhi prinsip-prinsip sistem akuntansi dengan disesuaikan menurut kebutuhan.

Sistem informasi akuntansi penjualan merupakan sistem yang berguna sebagai alat kontrol terhadap pelaksanaan suatu transaksi perusahaan, atau bisa juga berguna untuk mengetahui kemajuan yang diraih oleh perusahaan dalam jangka waktu yang telah ditetapkan sebelumnya. Sistem akuntansi penjualan yang baik merupakan sistem informasi yang dapat memberikan informasi yang tepat, cepat dan akurat tentang penjualan baik sekarang maupun yang akan datang. Prosedur penjualan dan pencatatan yang baik, benar, serta sesuai dengan kebutuhan perusahaan dapat menghindari tindakan manipulasi terhadap penjualan.

Sistem akuntansi penjualan melibatkan fungsi-fungsi yang terkait pada sistem penjualan, dokumen yang digunakan dalam penjualan, catatan akuntansi yang digunakan dalam penjualan, prosedur yang digunakan dalam penjualan dan unsur pengendalian internal dalam penjualan.

PT Waskita Karya Realty Proyek The Reiz Condo Medan merupakan perusahaan anak dari PT Waskita Karya. Proyek The Reiz Condo Medan didirikan sebagai penyediaan apartemen bernilai dan berkualitas, dimana produk yang dihasilkan adalah sejumlah unit apartemen yang siap untuk dijual. Sistem penjualan produk yang dilakukan oleh perusahaan dikelompokkan menjadi dua jenis yaitu Penjualan Tunai dan Penjualan Kredit melalui Fasilitas Kredit Pemilikan Apartemen (KPA) dari Bank dan Sistem Angsuran Bertahap. Berdasarkan penelitian yang dilakukan masalah yang sering terjadi dalam sistem penjualan adalah keterlambatan pembayaran uang muka sebesar 20% yang ditetapkan perusahaan dapat mempengaruhi proses penjualan apartemen tersebut. Jika pembayaran uang muka belum dilunaskan maka apartemen yang dipesan tersebut akan sulit dijual kembali kepada pembeli yang lain dikarenakan pembeli pertama menggantungkan proses pembayarannya. Berdasarkan latar belakang di atas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah: “Apakah Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Apartemen pada PT Waskita Karya Realty Proyek The Reiz Condo Medan telah sesuai dengan teori Mulyadi?”

Berdasarkan perumusan masalah, maka tujuan pembahasan ini adalah untuk mengetahui apakah penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Apartemen pada PT Waskita Karya Realty Proyek The Reiz Condo Medan telah sesuai dengan teori Mulyadi.

## **TINJAUAN PUSTAKA**

### **Pengertian Sistem**

Menurut Mulyadi (2016:2) “Sistem adalah sekelompok unsur yang erat hubungannya satu dengan yang lainnya, yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu”.

Menurut Simamora dan Sibarani (2015:2) “Sistem adalah rangkaian dari dua atau bagian lebih

komponen yang saling berhubungan, yang saling berinteraksi untuk mencapai suatu tujuan”.

### **Pengertian Informasi**

Romney dan Steinbert (2014:11) berpendapat bahwa “Informasi berasal dari data. Sebelum menjelaskan arti dari informasi, harus mengetahui arti dari data terlebih dahulu. “Data adalah fakta-fakta yang kita kumpulkan, simpan, dan proses dengan sistem informasi”. Sedangkan “Informasi adalah data yang telah diatur dan diproses untuk memberikan arti memperbaiki proses pengambilan keputusan. Sebagaimana perannya, pengguna membuat keputusan yang lebih baik sebagai kuantitas peningkatan informasi”.

### **Pengertian Akuntansi**

Menurut Warren, at.al. (2015:3) “Akuntansi (*accounting*) dapat diartikan sebagai sistem informasi yang menyediakan laporan untuk para pemangku kepentingan mengenai aktivitas ekonomi dan kondisi perusahaan”.

### **Pengertian Sistem Informasi Akuntansi**

Mulyadi (2016:3) “Sistem akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa, untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan”.

### **Pengertian Penjualan**

Penjualan adalah kegiatan yang terdiri dari transaksi penjualan barang dan jasa, baik kredit maupun tunai. (Mulyadi, 2016:160).

### **Sistem Informasi Akuntansi Penjualan**

#### 1) Sistem Penjualan Tunai

“Sistem penjualan tunai adalah penjualan yang dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang lebih dahulu sebelum diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli” (Mulyadi, 2016:379).

#### 2) Sistem Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2016:160), menyatakan bahwa “Kegiatan penjualan terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, baik secara kredit maupun tunai. Dalam transaksi penjualan kredit, jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada

pelanggannya. Kegiatan penjualan secara kredit ini ditangani oleh perusahaan melalui sistem penjualan kredit.”

### **Unsur Pokok Sistem Akuntansi**

#### **Fungsi-fungsi yang Terkait dalam Sistem Penjualan**

##### 1) Penjualan Tunai

Menurut Mulyadi (2016:385), fungsi yang terkait dalam sistem penjualan tunai adalah:

- a. Fungsi Penjualan
- b. Fungsi kas
- c. Fungsi Gudang
- d. Fungsi Pengiriman
- e. Fungsi Akuntansi

##### 2) Penjualan Kredit

Ada beberapa fungsi yang memegang peranan penting di dalam prosedur penjualan kredit, fungsi tersebut menurut Mulyadi (2016:168-169) adalah sebagai berikut :

- a. Fungsi Penjualan
- b. Fungsi Kredit
- c. Fungsi Gudang
- d. Fungsi Pengiriman
- e. Fungsi Penagihan
- f. Fungsi Akuntansi

#### **Dokumen yang Digunakan dalam Sistem Penjualan**

##### 1) Penjualan Tunai

Menurut Mulyadi (2016:386), dokumen-dokumen yang digunakan dalam proses penjualan tunai adalah sebagai berikut:

- a. Faktur Penjualan Tunai
- b. Pita Register Kas (*Cash Register Tape*)
- c. *Credit Card Sales Slip*
- d. *Bill Of Lading*
- e. Faktur Penjualan COD
- f. Bukti Setor Bank
- g. Rekapitulasi Harga Pokok Penjualan

##### 2) Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2016:170-172), dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit adalah sebagai berikut:

1. Surat Order Pengiriman dan Tembusannya  
Surat order pengiriman merupakan dokumen pokok untuk memproses penjualan kredit kepada pelanggan. Berbagai tembusan surat order pengiriman terdiri dari:
  - a. Surat Order Pengiriman
  - b. Tembusan Kredit (*Credit Copy*)

- c. Surat Pengakuan (*Acknowledgement Copy*)
  - d. Surat Muat (*Bill of Lading*)
  - e. Slip Pembungkus (*Packing Slip*)
  - f. Tembusan Gudang (*Warehouse Copy*)
  - g. Arsip Pengendalian Pengiriman (*Sales Order Follow-up Copy*)
  - h. Arsip Index Silang (*Cross-index File Copy*)
2. Faktur dan Tembusannya  
Faktur penjualan merupakan dokumen yang dipakai sebagai dasar untuk mencatat timbulnya piutang.
- a. Faktur Penjualan (*Customer's Copies*)
  - b. Tembusan Piutang (*Account Receivable Copy*)
  - c. Tembusan Jurnal Penjualan (*Sales Journal Copy*)
  - d. Tembusan Analisis (*Analysis Copy*)
  - e. Tembusan Wiraniaga (*Salesperson Copy*)
3. Rekapitulasi beban pokok penjualan  
Merupakan dokumen pendukung yang digunakan untuk menghitung total harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu.
4. Bukti Memorial  
Merupakan dokumen sumber untuk dasar pencatatan ke dalam jurnal umum. Dalam sistem penjualan kredit, bukti memorial merupakan dokumen sumber untuk mencatat harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.

### **Catatan Akuntansi yang Digunakan dalam Sistem Penjualan**

#### 1) Penjualan Tunai

Menurut Mulyadi (2016:391), catatan akuntansi yang digunakan dalam penjualan tunai adalah:

- a. Jurnal Penjualan
- b. Jurnal Penerimaan Kas
- c. Jurnal Umum
- d. Kartu Persediaan
- e. Kartu Gudang

#### 2) Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2016:174), catatan yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit adalah sebagai berikut:

1. Jurnal Penjualan
2. Kartu Piutang
3. Kartu Persediaan

4. Kartu Gudang
5. Jurnal Umum

### **Prosedur yang Digunakan dalam Sistem Penjualan**

#### 1) Penjualan Tunai

Menurut Mulyadi (2016:392), prosedur yang membentuk sistem penjualan tunai adalah:

1. Prosedur Order Penjualan
2. Prosedur Penerimaan Kas
3. Prosedur Penyerahaan Barang
4. Prosedur Pencatatan Penjualan Tunai
5. Prosedur Penyetoran Kas ke Bank
6. Prosedur Pencatatan Penerimaan Kas
7. Prosedur Pencatatan Harga Pokok Penjualan

#### 2) Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2016:175), jaringan prosedur yang membentuk sistem akuntansi penjualan kredit adalah sebagai berikut:

1. Prosedur Order Penjualan
2. Prosedur Persetujuan Kredit
3. Prosedur Pengiriman
4. Prosedur Penagihan
5. Prosedur Pencatatan Piutang
6. Prosedur Distribusi Penjualan
7. Prosedur Pencatatan Beban Pokok Penjualan

### **Unsur Pengendalian Internal dalam Sistem Penjualan**

#### 1) Penjualan Tunai

Menurut Mulyadi (2016:393) pengendalian pada penjualan tunai dan kredit adalah:

- a. Organisasi
  - (1) Fungsi penjualan harus terpisah dari fungsi kas. Transaksi penjualan tunai harus dilaksanakan oleh bagian order penjualan, bagian kas, bagian pembungkus, dan bagian akuntansi.
  - (2) Fungsi kas harus terpisah dari fungsi akuntansi. Fungsi akuntansi harus dipisahkan dari kedua fungsi pokok yang lain: fungsi operasi dan fungsi penyimpanan. Hal ini dimaksudkan untuk menjaga

kekayaan perusahaan dan menjamin ketelitian dan keandalan data akuntansi

b. Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan

- (1) Penerimaan order dari pembelian diotorisasi oleh fungsi penjualan dengan menggunakan formulir faktur penjualan tunai.
- (2) Penerimaan kas diotorisasi oleh fungsi penerimaan kas dengan cara membubuhkan cap “lunas” pada faktur penjualan tunai dan penempelan pita register kas pada faktur tersebut.
- (3) Penyerahan barang diotorisasi oleh fungsi pengiriman dengan cara membubuhkan cap “Sudah Diserahkan” pada faktur penjualan tunai.
- (4) Pencatatan ke dalam buku jurnal diotorisasi oleh fungsi akuntansi dengan cara memberikan tanda pada faktur penjualan tunai.

c. Praktik yang Sehat

- (1) Faktur penjualan tunai bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penjualan.
- (2) Jumlah kas yang diterima dari penjualan tunai disetor seluruhnya ke Bank pada hari yang sama dengan transaksi penjualan tunai atau hari kerja berikutnya.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini berlokasi di PT Waskita Karya Realty Proyek The Reiz Condo Medan yang berada di Jalan Balaikota No 2 Medan, Sumatera Utara. Sumber data yang digunakan: a. Data primer yang diperoleh pada saat penelitian berupa data hasil wawancara berupa unsur-unsur yang terkait dalam sistem penjualan dan dokumen yang digunakan. b. Data Sekunder adalah data yang telah diolah berupa buku, catatan, bukti yang telah ada, atau arsip baik yang dipublikasikan maupun yang tidak

dipublikasikan secara umum. Teknik pengumpulan data menggunakan teknik wawancara, dokumentasi, dan observasi. Teknik pengolahan data yang digunakan pada penelitian ini adalah dengan metode komparatif. Menurut Sugiyono (2017:36), metode komparatif yaitu penelitian yang membandingkan keberadaan satu variabel atau lebih pada dua sampel yang berbeda, atau pada waktu yang berbeda. Dalam penelitian ini metode komparatif membandingkan sistem informasi akuntansi penjualan apartemen pada PT Waskita Karya Realty Proyek The Reiz Condo Medan dengan teori Mulyadi.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

PT Waskita Karya Realty Proyek The Reiz Condo Medan merupakan anak perusahaan dari PT Waskita Karya (Persero) Tbk yang didirikan sebagai bidang industri *Property Developer* yang mengembangkan usaha Apartemen, *Office Tower*, *Landed Housing*, dan *Mixed Use* di Indonesia.

### **Pengumpulan Data**

Data-data yang telah dikumpulkan pada saat melakukan penelitian untuk penulisan ini adalah data primer, yaitu data yang dikumpulkan dari perusahaan tempat melakukan penelitian berupa catatan-catatan yang ditulis saat melakukan wawancara dengan karyawan yang terkait serta data sekunder, yaitu data penjualan tunai dan kredit.

Pengumpulan data untuk penulisan dilakukan dengan cara dokumentasi yaitu mengumpulkan data-data yang berhubungan dengan sistem informasi akuntansi penjualan tunai dan kredit.

Adapun data-data yang diperoleh:

- 1) Dokumen-dokumen yang terkait dalam penjualan tunai dan kredit pada PT Waskita Karya Realty Proyek The Reiz Condo Medan.
- 2) Catatan akuntansi yang terkait dalam penjualan tunai dan kredit pada PT Waskita Karya Realty Proyek The Reiz Condo Medan.
- 3) Fungsi-fungsi yang terkait dalam penjualan tunai dan kredit pada PT Waskita Karya Realty Proyek The Reiz Condo Medan.
- 4) Prosedur yang terkait dalam penjualan tunai dan kredit pada PT Waskita Karya Realty Proyek The Reiz Condo Medan.

- 5) Sistem pengendalian intern penjualan tunai dan kredit pada PT Waskita Karya Realty Proyek The Reiz Condo Medan.

Fungsi-fungsi yang terkait dalam Sistem Penjualan Untuk memperjelas perbandingan fungsi-fungsi yang terkait dalam Sistem Penjualan dapat dilihat pada Tabel 1 sebagai berikut:

**Pembahasan**

Tabel 1. Perbandingan Fungsi yang Terkait dalam Sistem Penjualan

Indikator	Menurut PT Waskita Karya Realty Proyek The Reiz Condo Medan	Menurut teori Mulyadi	Keterangan
Fungsi-fungsi yang terkait	Fungsi Penjualan/ pemasaran ( <i>Marketing and Sales</i> )	Fungsi Penjualan	Sesuai teori
	Fungsi Penagihan ( Termasuk Fungsi Kredit)	Fungsi Penagihan Fungsi Kredit	Sesuai teori
	Fungsi Kasir	Fungsi Kas	Sesuai teori
	Fungsi Administrasi dan Keuangan	Fungsi Akuntansi	Sesuai teori
	Fungsi Pajak	-	Tidak terdapat pada teori
	Fungsi Legal	-	Tidak terdapat pada teori
		Fungsi Pengiriman	Tidak terdapat pada perusahaan
		Fungsi Gudang	Tidak terdapat pada perusahaan

Sumber: Pengolahan Hasil Penelitian

Dari Tabel 1 fungsi yang terkait dalam sistem penjualan di perusahaan ada enam sedangkan menurut teori Mulyadi ada tujuh. Fungsi penjualan menurut teori Mulyadi dipecah ke dalam dua bagian yang lebih spesifik dalam perusahaan yaitu Fungsi Pemasaran dan Fungsi Penjualan (*Marketing and Sales*). PT Waskita Karya Realty Proyek The Reiz Condo Medan bukanlah perusahaan yang menghasilkan produk sehingga fungsi-fungsi yang ada pada teori Mulyadi seperti fungsi gudang dan fungsi pengiriman tidak digunakan pada PT Waskita Karya Realty Proyek The Reiz Condo Medan.

Fungsi Akuntansi menurut teori Mulyadi fungsi penagihan. Di dalam perusahaan terdapat

dipecah ke dalam dua bagian yang lebih spesifik dalam perusahaan yaitu fungsi keuangan dan fungsi legal dan fungsi pajak yang membantu proses penyempurnaan dokumen berupa peraturan dan kegiatan yang berkaitan perpajakan. Jika dibandingkan dengan teori yang ada, fungsi yang terdapat pada PT Waskita Karya Realty Proyek The Reiz Condo Medan sudah sesuai dengan fungsi yang ada pada teori Mulyadi dan telah berjalan dengan baik sesuai kebutuhan perusahaan. Dokumen yang digunakan dalam Sistem Penjualan Untuk memperjelas perbandingan dokumen yang digunakan dalam Sistem Penjualan dapat dilihat pada Tabel 2 sebagai berikut

Tabel 2. Perbandingan Dokumen yang digunakan dalam Sistem Penjualan

Indikator	Menurut PT Waskita Karya Realty Proyek The Reiz Condo Medan	Menurut teori Mulyadi	Keterangan
Dokumen yang digunakan	Faktur Penjualan	Faktur Penjualan	Sesuai teori
	Kuitansi Pembayaran	Pita Register Kas ( <i>Cash Register Tape</i> )	Sesuai teori
	Bukti Setor Bank	Bukti Setor Bank	Sesuai teori
	Berita Acara Serah Terima Unit	<i>Bill of Lading</i>	Sesuai teori
	Perjanjian Perikatan Jual Beli (PPJB)		Tidak terdapat pada teori
	Surat Pesanan Sementara (SPS)		Tidak terdapat pada teori
	Rekapitulasi Harga Pokok Penjualan	Rekapitulasi Harga Pokok Penjualan	Sesuai teori
		Surat Order Pengiriman	Tidak terdapat pada perusahaan
		Bukti Memorial	Tidak terdapat pada perusahaan
		Faktur Penjualan COD <i>Credit Card Sales Slip</i>	Tidak terdapat pada perusahaan Tidak terdapat pada perusahaan

Sumber: Pengolahan Hasil Penelitian

Dari Tabel 2 dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan di perusahaan ada enam sedangkan menurut teori Mulyadi ada sembilan. Faktur penjualan dan Bukti Setor Bank digunakan oleh perusahaan sama seperti menurut teori Mulyadi. Dokumen yang digunakan oleh perusahaan terkait dengan proses menuju kepemilikan unit apartemen seperti Kuitansi Pembayaran, Surat Pesanan Sementara (SPS), Perjanjian Perikatan Jual Beli (PPJB) dan Berita Acara Serah Terima Unit. Dokumen yang digunakan oleh perusahaan secara keseluruhan telah sesuai dengan teori Mulyadi dan telah

sesuai dengan kebutuhan pencatatan transaksi penjualan dalam perusahaan. Pada PT Waskita Karya Realty Proyek The Reiz Condo Medan tidak terdapat Surat Order Pengiriman, Bukti Memorial, Faktur Penjualan COD, dan *Credit CardSales Slip* dikarenakan perusahaan bergerak dibidang properti.

**Catatan Akuntansi yang digunakan dalam Sistem Penjualan**

Untuk memperjelas perbandingan catatan akuntansi yang digunakan dalam Sistem Penjualan dapat dilihat pada Tabel 3 sebagai berikut:

Tabel 3. Perbandingan Catatan Akuntansi yang digunakan dalam Sistem Penjualan

Indikator	Menurut PT Waskita Karya Realty Proyek The Reiz Condo Medan	Menurut teori Mulyadi	Keterangan
Catatan akuntansi yang digunakan	Jurnal Penerimaan Kas	Jurnal Penerimaan Kas	Sesuai teori
	Jurnal Penjualan	Jurnal Penjualan	Sesuai teori
	Kartu <i>Master Stock</i>	Kartu Persediaan	Sesuai teori
	Monitoring Penjualan Apartemen		Tidak terdapat pada teori
	Laporan Penjualan		Tidak terdapat pada teori
	Kartu Piutang	Kartu Piutang	Sesuai teori
		Kartu Gudang	Tidak terdapat pada perusahaan
	Jurnal Umum	Tidak terdapat pada perusahaan	

Sumber: Pengolahan Hasil Penelitian

Dari Tabel 3 pada perusahaan tidak digunakan kartu gudang karena PT Waskita Karya Realty Proyek The Reiz Condo Medan merupakan perusahaan *property developer*. Pencatatan sistem penjualan yang dilakukan PT Waskita Karya Realty Proyek The Reiz Condo Medan terlebih dahulu dilakukan secara manual pada Ms Excel, kemudian di *input* ke dalam sistem akuntansi yang disebut *IFCA*. Hal ini dilakukan guna menghindari kesalahan mencatat nomor akun, jumlah uang dalam setiap transaksi yang terjadi kedalam jurnalnya masing-masing. Jika dibandingkan

dengan teori yang ada, catatan akuntansi yang digunakan perusahaan secara keseluruhan sudah sesuai dengan teori menurut Mulyadi.

**Prosedur yang digunakan dalam Sistem Penjualan**

Untuk memperjelaskan perbandingan prosedur yang digunakan dalam sistem penjualan dapat dilihat pada Tabel 4 sebagai berikut:

Tabel 4. Perbandingan Prosedur yang digunakan dalam Sistem Penjualan

Indikator	Menurut PT Waskita Karya Realty Proyek The Reiz Condo Medan	Menurut teori Mulyadi	Keterangan
Prosedur yang digunakan	Prosedur Pemesanan Apartemen	Prosedur Order Penjualan	Sesuai teori
	Prosedur Penerimaan Kas	Prosedur Penerimaan Kas	Sesuai teori
	Prosedur Pencatatan Penjualan Tunai	Prosedur Pencatatan Penjualan Tunai	Sesuai teori
	Prosedur Penyetoran Kas ke Bank	Prosedur Penyetoran Kas ke Bank	Sesuai teori
	Prosedur Pencatatan Penerimaan Kas	Prosedur Pencatatan Penerimaan Kas	Sesuai teori
	Prosedur Penyerahan Apartemen	Prosedur Penyerahan Barang	Sesuai teori

Indikator	Menurut PT Waskita Karya Realty Proyek The Reiz Condo Medan	Menurut teori Mulyadi	Keterangan
	Prosedur Pencatatan Harga Pokok Penjualan	Prosedur Pencatatan Harga Pokok Penjualan	Sesuai teori
	Prosedur Persetujuan Kredit	Prosedur Persetujuan Kredit	Sesuai teori
	Prosedur Pencatatan Piutang	Prosedur Pencatatan Piutang	Sesuai teori
	Prosedur Penagihan	Prosedur Penagihan	Sesuai teori
	Prosedur Penyerahan Apartemen	Prosedur Distribusi Penjualan	Sesuai teori
	Prosedur Bank		Tidak terdapat pada teori
	Prosedur Pembayaran Uang Muka		Tidak terdapat pada teori
	Prosedur Serah Terima Unit		Tidak terdapat pada teori
		Prosedur Pengiriman	Tidak terdapat pada perusahaan

Sumber: Pengolahan Hasil Penelitian

Dari Tabel 4 prosedur yang digunakan perusahaan dalam penjualan PT Waskita Karya Realty Proyek The Reiz Condo Medan dan menurut teori Mulyadi ada 12 (duabelas). Prosedur Penerimaan Kas diambil oleh Prosedur Pembayaran Uang Muka dalam perusahaan pada penjualan tunai. Prosedur yang dilakukan dalam penjualan tunai pada PT Waskita Karya Realty Proyek The Reiz Condo Medan telah sesuai dengan teori Mulyadi sedangkan pada penjualan kredit ada prosedur yang tidak digunakan dalam teori Mulyadi. Pada perusahaan tidak digunakan Prosedur Pengiriman. Secara keseluruhan prosedur yang digunakan dalam sistem penjualan pada PT Waskita Karya Realty Proyek The Reiz Condo Medan sudah sesuai dengan teori menurut Mulyadi.

### Unsur Pengendalian Internal dalam Sistem Penjualan

Menurut teori Mulyadi unsur pengendalian internal dalam penjualan secara keseluruhan belum sesuai dilakukan di perusahaan hal ini dikarenakan masih ada kesamaan fungsi.

### SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dari data yang diperoleh dengan membandingkan teori yang berlaku maka dapat diambil beberapa simpulan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan pada PT Waskita Karya Realty Proyek The Reiz Condo Medan belum sepenuhnya sesuai dengan teori menurut Mulyadi, dengan uraian:

- a. Fungsi-fungsi yang terkait dalam sistem penjualan pada PT Waskita Karya

Realty Proyek The Reiz Condo Medan adalah Fungsi Penjualan dan Pemasaran, Fungsi Administrasi dan Keuangan, Fungsi Kasir, Fungsi Penagihan, Fungsi Pajak dan Fungsi Legal. Fungsi yang terkait dalam sistem penjualan sudah sesuai dengan teori Mulyadi dan sudah cukup baik.

- b. Dokumen-dokumen yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi penjualan pada PT Waskita Karya Realty Proyek The Reiz Condo Medan banyak terkait dengan proses menuju kepemilikan unit Apartemen, secara keseluruhan dokumen yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi sudah sesuai dengan teori Mulyadi dan telah sesuai dengan kebutuhan pencatatan transaksi penjualan dalam perusahaan. PT Waskita Karya Realty Proyek The Reiz Condo Medan menggunakan catatan akuntansi yang lebih spesifik dengan membagi ke dalam beberapa catatan.
- c. Pencatatan catatan akuntansi yang dilakukan perusahaan sudah memakai sistem aplikasi khusus untuk *property developer* yaitu aplikasi IFCA. Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem informasi penjualan pada perusahaan secara keseluruhan sudah sesuai dengan teori menurut Mulyadi.
- d. Prosedur yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi penjualan pada PT

Waskita Karya Realty Proyek The Reiz Condo Medan sudah sesuai dengan teori Mulyadi. Pada perusahaan tidak menggunakan Prosedur Pengiriman karena PT Waskita Karya Realty Proyek The Reiz Condo Medan merupakan perusahaan *property developer*.

- e. Unsur pengendalian internal penjualan kredit pada PT Waskita Karya Realty Proyek The Reiz Condo Medan mencakup Organisasi, Sistem Otorisasi dan Praktik yang Sehat secara fungsi belum sesuai dengan teori menurut Mulyadi hal ini dikarenakan masih ada kesamaan fungsi.

Yogyakarta: Pustaka Baru Press

- Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Bisnis & Ekonomi*. Bandung: Alfabeta
- Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : Alfabeta
- Soemarso. 2009. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Edisi Keempat. Jakarta: Salemba Empat
- Umar, Husein. 2013. *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*. Jakarta: Rajawali Pers
- Warren. Carl S, et.al. 2015. *Pengantar Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Anastasia, Diana. dan Lilis Setiawati. 2010. *Sistem Informasi Akuntansi, Perancangan, Prosedur dan Penerapan*. Edisi 1, Yogyakarta: Andi Yogyakarta.
- Carl S. Warren, et.al. 2015. *Pengantar Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat
- Faida, Ulfa. 2016. *Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Dan Pengendalian Intern Dalam Penjualan Kredit Pada PT Tiga Serangkai*. Skripsi IAIN, Surakarta
- Lubis, Hidayat Rahmat. 2017. *Akuntansi Keuangan Menengah I*. Jakarta: Citra Aditya Bakti
- Mulyadi. 2016. *Sistem Akuntansi*. Edisi keempat. Jakarta: Salemba Empat
- Romney, Marshall B. dan Paul John Steinbert, 2014. *Sistem Informasi Akuntansi*, Jakarta: Salemba Empat
- Setiawan, Cynthia Putri. 2018. *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai pada Gardena Department Store & Supermarket Yogyakarta*. Skripsi, Yogyakarta.
- Sibarani, Pirma dan Sihar Simamora. 2015. *Sistem Informasi dan Pengendalian Internal*, Medan: Bramana ardian
- Sujarweni, V. Wiratna. 2014. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press
- Sujarweni, V. Wiratna. 2015. *Sistem Akuntansi*.