

Pengaruh Pengolahan Transaksi Penjualan Terhadap Kualitas Informasi Akuntansi Penjualan

Meilani Purwanti

Dosen STIE STEMBI –Bandung Business School

Indri Pratiwi

Peneliti Junior STIE STEMBI – Bandung Business School

Abstrak

Penting untuk perusahaan mempelajari sistem penjualan, karena penjualan merupakan sumber penghasilan bagi perusahaan. Dalam aktivitas penjualan tidak hanya sekedar pekerjaan menjual saja, tapi adalah dari awal bagaimana aktivitas penjualan tersebut dapat tercatat baik, bagaimana memperoleh konsumen, kemudian mengadakan pemesanan, sampai barang tersebut diterima oleh konsumen dengan puas tanpa adanya keluhan dari konsumen, untuk itu perlu suatu data atau informasi. Informasi sebagai hal yang sangat penting peranannya dalam menunjang jalannya operasi-operasi demi tercapainya tujuan yang diinginkan oleh perusahaan. Fenomena tersebut menjadi dasar dalam penelitian ini

Dealer notebook yang berlokasi di Bandung Electronic Center merupakan objek dari penelitian. Untuk mengetahui besaran pengaruhnya, dan sebagai data dalam analisa penelitiannya menggunakan alat bantu dalam pengolahannya yaitu SPSS for windows dan juga MS excel untuk mentransformasikan data dari ordinal ke data interval.

Siklus pengolahan transaksi penjualan dan system pengolahan transaksi penjualan mempunyai pengaruh yang kuat terhadap kualitas informasi akuntansi penjualan. Berdasarkan analisa lanjutan, maka hanya Siklus pengolahan transaksi penjualan yang mempunyai pengaruh paling kuat, sedangkan system pengolahan transaksi penjualan mempunyai pengaruh yang sangat lemah terhadap kualitas informasi akuntansi penjualan.

Kata Kunci : *Siklus pengolahan transaksi, kualitas informasi akuntansi.*

PENDAHULUAN

Informasi merupakan sesuatu hal yang dapat dianggap penting apalagi bagi dunia usaha. Informasi merupakan suatu produk yang tidak dapat dikesampingkan dalam dunia usaha. Karena dari informasi lah produk kita dapat dikenal oleh para konsumen kita. Orang yang memegang informasi lah yang dapat menguasai dunia karena dengan informasi tersebut dapat menjadi sumber utama dalam keberhasilan usahanya, bahkan orang yang tergolong kedalam orang terkaya didunia adalah orang yang menguasai informasi.

Informasi adalah hasil dari pengolahan data, yang dapat memberikan guna dan manfaat bagi pengguna informasi tersebut. Hal ini sesuai dengan apa yang dikatakan oleh **Azhar Susanto (2008:36)** yang menyatakan bahwa informasi merupakan hasil dari pengolahan data, akan tetapi tidak semua hasil dari pengolahan tersebut bisa menjadi informasi, hasil pengolahan data yang tidak memberikan makna atau arti serta tidak bermanfaat bagi seseorang bukanlah merupakan informasi bagi orang tersebut.

Perkembangan perusahaan saat ini semakin pesat. Era saat ini mendorong banyak perusahaan untuk semakin memperluas usahanya dengan meraih pangsa pasar. Hal tersebut mendorong terjadinya persaingan ketat antar perusahaan.

Penjualan merupakan salah satu aspek yang penting dalam sebuah perusahaan. Pengelolaan perusahaan yang kurang baik akan merugikan perusahaan karena dapat berimbas pada perolehan laba, dan pada akhirnya dapat mengurangi pendapatan. Setiap perusahaan memiliki sistem berbeda dalam melakukan usahanya. Secara umum perusahaan harus memiliki sistem yang tepat dalam semua aspek yang dijalankannya

Berdasarkan penjelasan dalam latar belakang di atas maka identifikasi masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Seberapa besar pengaruh siklus pengolahan transaksi penjualan, dan pengolahan transaksi penjualan, terhadap kualitas informasi akuntansi penjualan secara simultan.
2. Seberapa besar pengaruh siklus pengolahan transaksi penjualan, dan pengolahan transaksi penjualan, terhadap kualitas informasi akuntansi penjualan secara parsial.

KAJIAN PUSTAKA

Kualitas Informasi Akuntansi Penjualan

Menurut **Mc Leod** dalam buku karangan **Azhar Susanto (2008:36)** yang memberikan seberapa kualitasnya informasi dapat dilihat dari berbagai sudut pandang. Ada beberapa ciri informasi menurutnya yang dapat dikatakan bahwa informasi yang digunakan merupakan informasi yang seharusnya digunakan oleh si pengguna informasi, di antaranya (1) akurat, informasi tersebut dapat memberikan gambaran keadaan yang sebenarnya. (2) tepat waktu, maksud dari hal ini adalah pada saat dibutuhkan informasi tersebut sudah dalam keadaan benar-benar siap dan tersedia pada waktu yang tepat sehingga informasi tersebut ada bukan setelah atau sebelumnya sudah ada walaupun jarak waktunya tidak terlalu

kelihatan. (3) relevan, informasi yang diberikan harus sesuai dengan kebutuhan baik dalam tingkat individu ataupun bagian dalam organisasi. (4) lengkap, kelengkapan dari sebuah informasi yang dibutuhkan, apakah sudah terpenuhi atau belum terpenuhi dari satu satuan informasi tersebut. Hal tersebut juga telah tercantum dalam **PSAK No.1 Paragraf 24 Tahun 2002** "Informasi akuntansi dalam suatu perusahaan harus memiliki karakteristik kualitatif yang merupakan cirri khas yang membuat laporan keuangan berguna bagi pemakai,, terdapat empat karakteristik pokok yang harus dimiliki sebagai penunjang dalam pencapaian tujuan perusahaan" (**PSAK, April 2002:7**).

Pengolahan Transaksi Penjualan

American accounting association (AAA) (**Azhar Susanto:2008:64**) mendefinisikan akuntansi sebagai suatu sistem informasi yang menghasilkan informasi atau laporan untuk berbagai kepentingan baik individu atau kelompok tentang aktivitas/operasi/peristiwa ekonomi atau keuangan suatu organisasi. Kegiatan yang dimaksud disini adalah peristiwa ekonomi yang berkaitan dengan operasi dari suatu perusahaan yang mempengaruhi posisi keuangan dari suatu perusahaan atau disebut juga dengan transaksi bisnis bagi organisasi perusahaan tersebut. Transaksi-transaksi bisnis tersebut kemudian dimasukkan kedalam suatu formulir (kertas atau layar monitor pada komputer) dan nantinya akan didokumentasikan sehingga jika diperlukan pada suatu waktu maka akan menjadi data yang selanjutnya diolah menjadi informasi atau informasi akuntansi.

Keharmonisan dari suatu SPT yang terdapat pada perusahaan seharusnya terjaga dengan baik karena jika dalam keadaan sebaliknya maka akan mengakibatkan adanya ketidaksesuaian antara informasi pada manajemen tingkat bawah, menengah, dan atas untuk sesuatu yang sama serta ketidakharmonisan antara siklus pengelolaan transaksi (SIKPT) dengan yang lainnya. Hal ini juga disebut dengan resiko berantai.

Menurut **Hall (2001:17)** pada dasarnya tujuan dari sistem akuntansi adalah

(1) untuk mendukung fungsi pertanggungjawaban kepengurusan suatu organisasi atau perusahaan, karena manajemen bertanggungjawab untuk menginformasikan peraturan dan penggunaan sumber daya organisasi dalam rangka pencapaian tujuan organisasi dalam rangka pencapaian tujuan organisasi tersebut; (2) untuk mendukung pengambilan keputusan manajemen, karena sistem informasi memberikan informasi yang diperlukan oleh pihak manajemen untuk melakukan tanggungjawab pengambilan keputusan; (3) untuk mendukung kegiatan operasional perusahaan.

Dari berbagai ulasan tersebut di atas maka dapat di ambil kesimpulan bahwa sistem pengolahan transaksi (SPT) merupakan suatu kegiatan pemrosesan data yang berasal dari kejadian atau peristiwa ekonomi sebagai akibat dari operasi atau aktivitas internal perusahaan dan sebagai akibat dari aktivitas perusahaan dengan pihak luar yang menjadi informasi keuangan/informasi akuntansi keuangan yang berguna bagi manajemen ditingkat operasional dan pihak-pihak lainnya. Hal tersebut sesuai dengan apa yang didefinisikan oleh **Azhar Susanto (2008:65)**. Informasi-informasi yang dihasilkan oleh SPT tersebut kemudian dapat dijadikan data oleh berbagai pihak ataupun digunakan sebagai pengendali dari organisasi, pengambilan keputusan taktis, dan perencanaan strategis.

Pada umumnya SPT dalam pengolahan data transaksinya dapat dilakukan secara Batch dan secara online tetapi dapat juga digunakan keduanya atau disebut juga dengan Hybrid (**Azhar Susanto:2008:65**). Jika dilakukan berdasarkan Batch maka data tersebut terlebih dahulu dikumpulkan sampai pada saat tertentu data tersebut kemudian diolah untuk menghasilkan informasi. Sedangkan jika dilakukan secara online maka pengolahan data transaksinya dilakukan secara online sehingga pada waktu tersebut dapat diketahui hasil dari pengolahan datanya.

Ada beberapa aktivitas dalam sistem pengolahan transaksi (**Azhar Susanto:2008:66**), diantaranya;

- a. Pengumpulan, pengiriman, dan pemasukan data. Transaksi ini berkaitan dengan pihak internal atau aktivitas yang terjadi antar bagian yang ada dalam organisasi tersebut. Misalnya penjualan, pengurangan persediaan, pengiriman barang, penerimaan kas, pembelian, penerimaan persediaan, pembayaran, konversi dari tenaga kerja dan bahan baku ke barang jadi atau jasa.
- b. Pengolahan dan manipulasi data. Pada bagian ini yaitu merupakan pengolahan data menjadi format yang berarti dan berguna yang melibatkan beberapa aktivitas (misalnya pengkodean dan pengklasifikasian, penyusunan, perhitungan, dan peringkasan). Tujuannya agar dapat memudahkan pihak yang membutuhkan sehingga dapat digunakan secara efektif bagi manajemen.
- c. Penyimpanan data. Dalam penyimpanan data dapat digunakan dengan berbagai cara, yaitu berurutan (sequensial), acak (random), ataupun rumus (hasing) dan urutan yang berindek (indexed squensial). Hal yang paling diutamakan adalah pada saat terjadi transaksi yaitu seperti nomor, nama orang yang melakukan transaksi, apa yang ditransaksikannya, tanggal transaksi, bagian yang melakukan transaksi, dan otorisasi.
- d. Pelaporan. Produk yang dihasilkan oleh SPT berupa informasi keuangan/akuntansi keuangan bagi manajemen tingkat bawah, dokumen intern organisasi yang biasanya berupa laporan keuangan bagi pihak eksternal. Dalam hal pencetakannya dapat berupa kertas ataupun hanya dapat dicetak dalam layar monitor.

Menurut **Mulyadi (2001:202)** kegiatan penjualan terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, baik secara kredit maupun tunai. Dalam transaksi penjualan secara kredit jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan penerimaan barang atau

penyerahan jasa untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. Sedangkan dalam transaksi penjualan secara tunai, barang atau jasa baru diserahkan oleh perusahaan kepada konsumen jika perusahaan telah menerima kas dari konsumen.

Jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan **Mulyadi (2001:219)** adalah;

- 1) prosedur order penjualan. Dalam proses ini fungsi dari penjualan adalah menerima order dari pelanggan dan menambahkan informasi penting pada surat order dari konsumen. Fungsi selanjutnya adalah membuat surat order pengiriman dan mengirimkannya kepada berbagai fungsi lain yang memungkinkan fungsi tersebut memberikan kontribusi dalam melayani order pelanggan.
- 2) Prosedur persetujuan kredit. Pada prosedur ini merupakan prosedur yang berkaitan dengan persetujuan antara konsumen yang melakukan pembayaran secara kredit untuk disetujui dan pihak otorisasi dari pihak perusahaan.
- 3) Proses pengiriman. Pada prosedur ini merupakan fungsi pengiriman barang kepada pelanggan sesuai dengan informasi yang tercantum dalam surat order pengiriman yang diterima dari fungsi pengiriman.
- 4) Prosedur penagihan. Proses penagihan atas penyerahan barang yang telah dikirim dilakukan pada prosedur ini.
- 5) Proses pencatatan piutang. Prosedur ini merupakan proses pencatatan oleh bagian keuangan yang mencatat tembusan faktur penjualan ke dalam kartu piutang atau dalam metode pencatatan tertentu untuk mendokumentasikannya.
- 6) Prosedur distribusi penjualan. Dalam prosedur ini fungsi akuntansi mendistribusikan data penjualan menurut informasi yang diperlukan oleh manajemen.
- 7) Prosedur pencatatan harga pokok penjualan. Dalam prosedur ini fungsi akuntansi secara periodic total harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.

Siklus Pengolahan Transaksi Penjualan

Akuntansi memiliki siklus-siklus transaksi utama. Siklus transaksi ini merupakan pengelompokan transaksi-transaksi yang sifatnya berulang dan keterjadiannya banyak. Manfaat dari pengelompokan transaksi dalam siklus adalah memudahkan kegiatan operasional dan pembuatan laporan keuangan berbasis sistem. Salah satu siklus transaksinya adalah siklus pengolahan transaksi penjualan, yang dalam hal ini merupakan siklus pengolahan transaksi penjualan pada perusahaan dagang.

Menurut **George H. Bodnar dan William S. Hopwood** yang diterjemahkan oleh **Jusuf, AA pada buku 1 (2000:136)**, bahwa arus transaksi operasional dapat dikelompokkan sesuai dengan 4 (empat) siklus aktivitas bisnis, yaitu 1) siklus pendapatan. Siklus yang berkaitan dengan siklus proses data transaksi terkait dengan distribusi barang atau jasa ke pihak lain dan penagihan pembayarannya; 2) siklus pengeluaran. Siklus proses yang berkaitan dengan perolehan barang atau jasa dari pihak lain dan penetapan kewajiban yang terkait; 3) siklus produksi. Pemrosesan data yang berkaitan dengan pengubahan sumber daya menjadi barang atau jasa; dan 4) siklus keuangan. Pemrosesan data yang berkaitan dengan perolehan dan manajemen dana modal juga termasuk kas. Pada penelitian ini memfokuskan pada siklus yang berkaitan dengan pengeluaran barang atau jasa.

Pada siklus pengolahan transaksi penjualan berawal dari pesanan pelanggan, penjualan, dan pengiriman barang. Transaksi ini akan terjadi secara berulang pada setiap

terjadi transaksi penjualan. Jika ada pelanggan yang membeli terlebih dahulu akan memesan barang yang akan dibelinya, dan kemudian akan melakukan sistem penjualannya apakah akan dilakukan secara tunai atau secara kredit, serta tahap terakhir adalah pengiriman barang ke konsumen (**Romney dan Steinhart (2006)**).

Siklus pengolahan transaksi (SIKPT) merupakan prosedur atau urutan dari subsistem pengolahan transaksi untuk menunjang siklus transaksi dalam aktivitas bisnis perusahaan atau siklus aktivitas perusahaan (**Azhar Susanto (2008:69)**). Dengan kata lain Siklus pengolahan transaksi (SIKPT) merupakan presentasi dari aktivitas bisnis.

Dalam sistem transaksi penjualan berkaitan dengan siklus pengelolaan transaksi penerimaan yang menghubungkan dengan berbagai aktivitas ekonomi atau sering disebut juga dengan transaksi akuntansi yaitu diantaranya penerimaan permintaan atau pesanan barang dari konsumen yaitu order penerimaan sebagai bentuk dari dokumen penunjang, kemudian setelah penerimaan order penjualan kemudian bagian pengecekan melakukan pengecekan barang ke gudang atau penyimpanan dan setelah kegiatan tersebut barulah memberikan informasinya ke bagian pengiriman apakah barang akan dikirim jika barangnya tersedia atau bahkan ditolak dengan jika barang ternyata dalam keadaan kosong (status persediaan). Dengan asumsi bahwa barang tersedia maka barang tersebut akan dikirim ke konsumen yang disertakan dengan slip pengiriman barang dengan tanda terima kemudian melakukan permintaan pembayaran atau penagihan dengan dokumen penunjangnya berupa faktur penjualan. Dan barulah tahapan terakhir yaitu penerimaan pembayaran dengan dokumen penunjangnya berupa faktur yang telah ditandai dengan tanda pembayaran baik yang lunas maupun kredit.

Dalam sistem Informasi Akuntansi merupakan integrasi dari Sistem Pengelolaan Transaksi atau Siklus Pengelolaan transaksi yang terdiri dari berbagai komponen

hardware, software, brainware, prosedur, database serta teknologi jaringan komunikasi.

Hardware terbagi ke dalam beberapa bagian seperti bagian input, bagian pengolahan/prosesor dan memori, bagian output, dan bagian komunikasi. Hardware yang digunakan haruslah sesuai dengan kebutuhan sistem informasi akuntansi yang diterapkan dan kemampuan keuangan perusahaan. Misalkan jika suatu bagian hanya cukup menggunakan alat bantu kalkulator saku maka tidak perlu diadakan atau ditunjang dengan alat yang melebihi yang kegunaannya tidak hanya sekedar menghitung tetapi lebih jauh lagi. Hal tersebut justru akan tidak efisien bahkan kemungkinan terlalu berlebih-lebihkan dan efek dari hal tersebut akan berdampak pada pemborosan biaya

Software terbagi ke dalam dua bagian, yaitu software sistem dan aplikasi. Software dibagi ke dalam beberapa bagian diantaranya sistem operasi, interpreter, dan compiler. Sedangkan software aplikasi terbagi ke dalam beberapa jenis tergantung dari aplikasi yang akan digunakannya.

Komponen akhir dari suatu bisnis adalah penjualan barang ataupun jasa yang merupakan output dari proses konversi. Siklus tersebut merupakan siklus transaksi yang nantinya akan menghasilkan data yang akan diolah oleh siklus pengolahan transaksi. Begitu pula dalam pengolahan transaksi penjualan merupakan integrasi dari berbagai prosedur yang nantinya akan menghasilkan suatu informasi yang dibutuhkan oleh pihak yang membutuhkan.

Setiap aktivitas bisnis dalam siklus bisnis merupakan transaksi dan aktivitas bisnis yang berkaitan dengan masalah ekonomi disebut sebagai transaksi akuntansi. Setiap aktivitas bisnis membentuk suatu siklus dan transaksi akuntansi pun membentuk siklus yang disebut sebagai siklus transaksi akuntansi. Siklus tersebut antara satu jenis perusahaan dengan jenis perusahaan lainnya dapat berbeda, bahkan mungkin untuk perusahaan sejenis pun secara detail dapat berbeda.

Sistem pengolahan transaksi memproses data yang berasal dari kejadian atau peristiwa ekonomi sebagai akibat dari

operasi atau aktivitas internal perusahaan dan sebagai akibat dari aktivitas perusahaan dengan pihak luar menjadi informasi keuangan / informasi akuntansi keuangan yang berguna bagi manajemen di tingkat operasional dan pihak lain.

Sistem informasi akuntansi digunakan perusahaan dalam berbagai aktivitas sehari-hari yang berhubungan dengan adanya transaksi keuangan baik yang berasal dari internal maupun eksternal perusahaan. SIA tidak hanya mengolah data dalam jumlah besar yang meliputi aktivitas pengumpulan data, pengolahan, penyimpanan dan dokumentasi serta pelaporan untuk kepentingan internal dan eksternal perusahaan akan tetapi SIA juga berfungsi sebagai pedoman serta pengendali terhadap bagaimana pendokumentasian tersebut harus dilakukan oleh suatu organisasi, baik itu organisasi berorientasi laba ataupun bukan.

METODE PENELITIAN

Metode merupakan langkah-langkah atau urutan kerja agar dapat mendapatkan sesuatu data dengan bertujuan dan mempunyai manfaat tertentu. Secara umum metode penelitian diartikan sebagai cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu (**Sugiyono:2008:2**). Alasan dengan digunakan metode yaitu dengan harapan agar penelitian ini dapat mempunyai nilai manfaat khususnya bagi si peneliti dan umumnya bagi pihak-pihak yang membutuhkan.

Sesuai dengan apa yang menjadi pusat perhatian dalam penelitian ini maka peneliti akan menggunakan metode korelasi (correlation study). Metode ini menurut **Husen Umar (2003:36)** menitikberatkan pada perancangan penelitian untuk menentukan tingkat hubungan variabel-variabel yang berbeda dalam suatu populasi.

Untuk jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian yang berbentuk asosiatif, merupakan penelitian yang bertujuan untuk mengetahui hubungan antara dua variabel atau lebih (**Sugiyono:2008:35**). Jenis penelitian tersebut merupakan panduan bagi peneliti untuk menguji antara situasi satu

dengan situasi lainnya serta hubungan yang juga termasuk didalam penelitian

HASIL PENELITIAN

Dari hasil pengolahan penelitian menunjukkan bahwa nilai koefisiensi (R^2) adalah sebesar 0,525 atau 52,5% dan sisanya sebesar 47,5% dipengaruhi oleh variabel lain (ϵ) yang tidak disertakan dalam penelitian. Nilai tersebut menunjukkan model dari sisi kemampuan dari variabel bebas dalam menjelaskan variasi pada Variabel terikat, dan dalam penelitian ini adalah Kualitas Informasi Akuntansi Penjualan (Y).

Pengaruh Siklus Pengolahan Transaksi Penjualan dan Pengolahan Transaksi Penjualan Terhadap Kualitas Informasi Akuntansi Penjualan

Ini menunjukkan bahwa Variabel Kepuasan Pelanggan dapat (Y) dipengaruhi oleh Variabel Siklus Pengolahan Transaksi Penjualan (X_1) dan Variabel Sistem Pengolahan Transaksi Penjualan (X_2) sebesar 52,5% sedangkan sisanya sebesar 47,5% dipengaruhi oleh Variabel lainnya yang tidak diikutsertakan dalam penelitian ini (epsilon/error).

Dengan hasil pengolah data penelitian ini juga akan diperoleh persamaan dari regresi linearnya, yaitu;

$$Y = 0,217 + 1,337 X_1 + 0,224 X_2 + \epsilon$$

Berdasarkan persamaan tersebut jika diinterpretasikan kedalam penelitian ini adalah sebagai berikut;

1. Jika Variabel siklus pengolahan transaksi penjualan (X_1) dan Variabel sistem pengolahan transaksi penjualan (X_2) dianggap konstan (tetap) atau nol maka kualitas informasi akuntansi penjualan (Y) akan berada pada rata-rata sebesar 0,217 satuan.
2. Jika Variabel siklus pengolahan transaksi penjualan (X_1) dinaikan 1 satuan maka nilai kualitas informasi akuntansi penjualan (Y) akan naik sebesar 1,337 satuan.
3. Jika Variabel sistem pengolahan transaksi penjualan (X_2) dinaikan 1 satuan maka

nilai kualitas informasi akuntansi penjualan (Y) akan naik sebesar 0,224 satuan.

Hasil perbandingannya adalah $F_{hitung} > F_{tabel}$ (nilai F_{hitung} jauh lebih besar dari pada F_{tabel}) dan kesimpulan pengujian statistiknya adalah **menolak H_0** dan **menerima H_1** . Kemudian dilanjutkan dengan pengujian hipotesis penelitian, uji tersebut berupa pengujian hipotesis yang dibuat sebelumnya berdasarkan teori yang digunakan dalam penelitian dan hal tersebut telah dijelaskan pada bab sebelumnya. Jika pengujian secara statistic telah **menerima H_1** maka pengujian secara penelitiannya pun menolak H_0 dengan bunyi hipotesisnya adalah sebagai berikut:

H_1 : terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel siklus pengolahan transaksi penjualan (X_1) dan variabel sistem pengolahan transaksi penjualan (X_2) terhadap Kualitas Informasi Akuntansi Penjualan (Y) secara simultan atau bersama-sama.

Jadi secara umum dapat ditarik kesimpulan pada pengujian penelitiannya yaitu terdapat pengaruh yang signifikan antara Variabel bebas (siklus dan sistem pengolahan transaksi penjualan) terhadap Variabel kualitas informasi akuntansi penjualan (terikat) secara simultan atau bersama-sama.

Bahwa secara umum terdapat signifikan dari Variabel bebas yang menunjukkan kesignifikan yang tinggi yaitu Variabel Siklus Pengolahan Transaksi Penjualan (X_1) terhadap Variabel Kualitas Informasi Akuntansi Penjualan (Y). Hal tersebut dibuktikan dengan nilai dari t_{hitung} yang lebih besar yaitu 2,576 dari nilai t_{tabel} yang hanya 2,069. Sedangkan untuk Variabel Sistem Pengolahan Transaksi Penjualan (X_2) terhadap Variabel Kualitas Informasi Akuntansi Penjualan (Y) dengan hanya bernilai 0,609; jauh lebih kecil dari t_{tabel} .

Kesimpulan yang dapat diambil dari pengujian persial ini adalah terdapat pengaruh yang **signifikan** antara Variabel Siklus Pengolahan Transaksi Penjualan (X_1)

terhadap Variabel Kualitas Informasi Akuntansi Penjualan (Y). Sedangkan untuk Sistem Pengolahan Transaksi Penjualan (X_2) tidak mempunyai berpengaruh yang signifikan terhadap Kualitas Informasi Akuntansi Penjualan (Y).

Hasil penelitian ini mendukung penelitian yang dilakukan oleh Tan Kwang En Dosen Program Magister Akuntansi Universitas Kristen Maranatha Jane Dorothy Sunarko Mahasiswa Jurusan Akuntansi Universitas Kristen Maranatha melakukan penelitian mengenai pengaruh Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Untuk Meminimalisasi Piutang Tak Tertagih (Studi Kasus Pada Perusahaan Sepatu "X")

Penelitian di Perusahaan Sepatu "X", yang memiliki masalah-masalah meliputi tidak adanya bagian kredit, perangkapan fungsi bagian marketing dan collector. Pada prosedur retur penjualan, tidak terdapat memo kredit, sehingga pelanggan yang bersangkutan sering tidak mengetahui adanya pengurangan jumlah piutang akibat retur. Hal ini dapat diatasi dengan adanya perbaikan pada prosedur-prosedur yang berhubungan dengan siklus penjualan beserta dokumen yang digunakan perusahaan. Berdasarkan hasil analisa diatas terlihat bahwa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Internal Penjualan berperan penting dalam memperbaiki kelemahan-kelemahan pada Perusahaan Sepatu "X".

IMPLIKASI PENELITIAN

Laporan keuangan merupakan salah satu target dari penggunaannya untuk dijadikan sebagai salah satu panduan untuk mengambil sebuah keputusan dalam melangkah ke depan. Hanya laporan keuangan yang disajikan dengan baik oleh bagian keuangan, yang akan digunakan oleh penggunaannya. Hal ini dilakukan agar terhindar dari berbagai resiko karena salah melangkah, sehingga akan berakibat fatal bagi penggunaannya.

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi kualitas dari laporan keuangan perusahaan. Faktor-faktor tersebut di antaranya adalah berupa faktor yang dijadikan sebagai instrument dalam penelitian ini. Siklus pengolahan transaksi

penjualan dan sistem pengolahan transaksi penjualan serta faktor lainnya yang tidak dimasukkan kedalam penelitian ini.

Siklus dari pengolahan transaksi sangatlah penting diperhatikan oleh manajemen, karena hal tersebut akan menentukan dari sebuah kualitas keuangan laporan keuangan perusahaan. Terkadang kebanyakan manajemen menganggap hal tersebut merupakan hal yang sepele sehingga dalam perhatiannya kurang. Siklus pengolahan transaksi disini berupa "*prosedur atau urutan-urutan subsistem pengolahan transaksi untuk menunjang siklus transaksi dalam aktivitas bisnis perusahaan atau siklus aktivitas bisnis perusahaan, sehingga anda dapat mengatakan bahwa siklus aktivitas bisnis perusahaan direpresentasikan oleh siklus/sistem pengolahan transaksi (Azhar Susanto, 2008:69)*". Siklus tersebut merupakan aktivitas yang berkaitan dengan kegiatan bisnis perusahaan yang dalam penelitian ini adalah berkaitan dengan transaksi penjualan.

Dengan pengertian tersebut menyatakan bahwa setiap langkah dalam subsitem tersebut haruslah dilakukan sehingga akan lebih memberikan efek yang baik bagi perusahaan, dan jika salah satu subsistem tersebut tidak dilakukan maka ada kemungkinan akan berpengaruh terhadap perusahaan yang berupa efek negative, misalnya dapat juga berupa kemerosotan laba perusahaan karena tidak menggunakan informasi akuntansi yang berupa harga pokok penjualan yang terlalu rendah dari harga pokok yang ditetapkan perusahaan.

Kelemahan dari suatu perusahaan dagang khususnya perusahaan dagang computer yang berada di BEC Bandung memiliki kelemahan pada pengiriman barang, hal ini dibuktikan dengan nilai bobot yang rendah yaitu hanya mencapai rata-ratanya sebesar 71,5. Hal ini perlu diperhatikan oleh perusahaan dagang computer khususnya BEC Bandung, karena akan memberikan dampak yang lebih fatal jika hal tersebut diabaikan karena ini merupakan salah satu indicator yang berpengaruh terhadap kualitas laporan keuangan tetapi keberadaannya kurang diperhatikan oleh manajemen.

Berdasarkan hasil lapangan yang diambil dari objek penelitian yaitu perusahaan dagang yang berlokasi di BEC Bandung diperoleh data bahwa ada beberapa hal yang dapat memberikan gambaran mengenai siklus pengolahan transaksi penjualan (X_1) yaitu tingkat pesanan pelanggan ($X_{1.1}$ dan $X_{1.2}$); tingkat penjualan ($X_{1.3}$ dan $X_{1.4}$), dan tingkat pengiriman ($X_{1.5}$ dan $X_{1.2}$) merupakan indicator yang dapat memberikan gambaran terhadap siklus pengolahan transaksi penjualan. Dan dari beberapa indicator tersebut diperoleh indicator yang paling mewakili atau lebih mencerminkan terhadap Siklus Pengolahan Transaksi Penjualan (X_1) yaitu tingkat penjualan, hal ini dibuktikan dengan nilai r_{hitung} yang lebih besar yaitu 0,597 dari pada indicator lainnya dalam variabel tersebut.

Dari hasil tersebut menunjukkan bahwa baik buruknya dari kualitas laporan keuangan khususnya penyajian informasi yang berkaitan dengan penjualan bukan berasal dari bagaimana pembuatan dan penggunaan sistem pengolahan transaksi penjualan pada suatu perusahaan tetapi dilihat dari bagaimana siklus pengolahan transaksi penjualan tersebut apakah sudah dilakukan atau belum. Siklus pengolahan transaksi muncul akibat adanya transaksi bisnis yang dilakukan oleh perusahaan, transaksi disini merupakan "*semua kejadian atau peristiwa ekonomi yang diakibatkan oleh aktivitas/operasi suatu organisasi perusahaan yang berpengaruh terhadap posisi keuangan organisasi perusahaan tersebut (Azhar Susanto, 2008:190)*". Siklus pengolahan transaksi salah satunya adalah kegiatan atau aktivitas yang berhubungan dengan penjualan yaitu siklus pengolahan transaksi penjualan. Dan dari sisi siklus pengolahan transaksi penjualan tersebut dapat dilihat dari berbagai bagian yaitu pada saat pesanan pelanggan, penjualan, dan pengiriman barang.

Beberapa aspek dari siklus pengolahan transaksi penjualan tersebut merupakan suatu aspek yang perlu adanya pemeliharaan dan juga pengendalian agar dapat mengurangi resiko sehingga dapat membantu mencapai tujuan perusahaan dan juga karena dilihat dari sisi manfaatnya agar dapat

menghasilkan informasi akuntansi penjualan yang berkualitas baik, khususnya pada objek penelitian ini yaitu para pedagang computer di BEC Bandung.

Berdasarkan penelitian ini besaran pengaruhnya mencapai 52,5%, dan sisanya relative kecil yang di pengaruh oleh faktor lain. Peranan dari sebuah siklus yang merupakan implementasi dari sebuah sistem sangatlah dibutuhkan sehingga dalam sistem informasi akuntansi pada sebuah organisasi khususnya perusahaan yang berorientasi laba yang lebih terlihat jelas memperlihatkan kebutuhannya yaitu sebagai "*penampung dan pengolah data akuntansi untuk menghasilkan informasi akuntansi berkualitas untuk mendukung aktivitas internal perusahaan yang dilakukan oleh para manajer dan karyawan serta aktivitas perusahaan dengan pihak luar seperti dengan konsumen, pemasok, pemerintah dan lain-lain (Azhar Susanto, 2008:374)*".

KESIMPULAN

Objek dari penelitiannya adalah para pedagan computer di BEC Bandung dengan jumlah sampelnya adalah sebanyak 10 toko dengan masing-masing objek tersebut diberikan kesempatan yang sama dalam pemberian kuisioner yaitu sebanyak 3 eksemplar. Focus dari penelitiannya adalah sesuai dengan apa yang telah diidentifikasi pada bab sebelumnya. Jawaban dari identifikasinya adalah merupakan hasil dari penelitiannya, jawaban-jawaban tersebut adalah sebagai berikut;

1. Adanya pengaruh yang signifikan secara simultan antara siklus pengolahan transaksi penjualan dan sistem pengolahan transaksi penjualan terhadap kualitas informasi akuntansi penjualan pada perusahaan dagang computer di BEC Bandung dengan besaran pengaruhnya sebesar 52,5% dan sisanya dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak disertakan dalam penelitian.
2. Dari kedua faktor yang berpengaruh tersebut, hanya siklus pengolahan

transaksi penjualan yang lebih dominan yang mempengaruhi kualitas informasi akuntansi penjualan secara parsial pada perusahaan dagang computer di BEC Bandung, sedangkan sistem pengolahan transaksi penjualan tidak mempunyai pengaruh yang signifikan karena nilai pengaruh yang relative sangat sedikit.

DAFTAR PUSTAKA

- Azhar Susanto. 2008. "Sistem informasi akuntansi : Struktur- Pengendalian-Resiko-Pengembangan". Edisi Pertama. Cetakan Pertama. Bandung: Lingga Jaya
- Bodnar dan Hopwood. 2006. "Sistem Informasi Akuntansi". Edisi 9. Penerjemah Julianto & Lilis. Yogyakarta: Penerbit Andi
- Hall, James A. 2002. "Sistem Informasi Akuntansi". Edisi Kedua. Jakarta: Salemba Empat
- Handoko. 2010. "Pengembangan Sistem Informasi Akuntansi Berbasis Siklus". Posted on Maret 18
- Imam Ghozali. 2011. "Aplikasi Analisa Multivariate dengan Program IBM SPSS19". Edisi 5. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro
- Krismiaji. 2010. "Sistem Informasi Akuntansi". Edisi kedua. Yogyakarta: UPP STIM YKPN
- Mulyadi. 2001. "Sistem Akuntansi". Edisi ketiga. Jakarta: Salemba 4
- Sugiono. 2011. "Statistika untuk Penelitian". Cetakan ke-19. Bandung: Penerbit Alfabeta
- Uma Sekaran. 2006. "Research Methods for Business-Metodologi Penelitian untuk Bisnis". Buku 1 Edisi 4. Jakarta: Penerbit Salemba Empat
- Winwin Yadiati. 2007. "Teori Akuntansi: Suatu Pengantar". Edisi 1 Cetakan 1. Jakarta: Kencana
- Zaki Baridwan. "Intermediate Accounting". Edisi 8. Yogyakarta