

## SEBUAH PEMAHAMAN SYSTEM APPLICATION PRODUCT PEMBELIAN MELALUI FOCUS GROUP DISCUSSION PADA PT. X SURABAYA

**Nila Ratih Dewanti**  
*ratihdewanti730@yahoo.co.id*  
**Lilis Ardini**

**Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya**

### ABSTRACT

*Purchasing is an important thing that should have special attention since it is the primary business activity in the company. A good accounting information system is supported by effective internal control and the right software usage is a combination to achieve effective purchasing. An effective purchasing is one of the things which can support the fulfillment of company's goals. The purpose of this research is to gain comprehension of the implementation of System Application Product to the purchasing activity and its impact on PT X Surabaya. This research is a descriptive qualitative research type which uses Focus Group Discussion method, interview, and observation as the data collection technique. The result of Focus Group Discussion is interpreted with the data which has been obtained through observation so a conclusion about the result of the research is gained. The result of the research shows that System Application Product which has been implemented by the company has successfully give positive impact on the purchasing activity particularly and the company's development in general. It has been proven by the fact of product inventory stability and the achievement of selling target.*

*Keywords: system application product, focus group discussion, purchasing accounting information system*

### ABSTRAK

Pembelian merupakan hal penting yang harus mendapatkan perhatian khusus karena merupakan kegiatan bisnis utama di dalam perusahaan. Sistem informasi akuntansi yang baik didukung oleh pengendalian intern yang efektif serta penggunaan *software* yang tepat merupakan kombinasi untuk dapat mencapai pembelian efektif. Pembelian yang efektif merupakan salah satu hal penting yang dapat menunjang tercapainya tujuan perusahaan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk memperoleh pemahaman mengenai penerapan *System Application Product* terhadap kegiatan pembelian serta dampak yang diberikan pada PT. X Surabaya. Penelitian ini merupakan jenis penelitian kualitatif deskriptif yang menggunakan metode *Focus Group Discussion*, wawancara, serta observasi sebagai teknik pengumpulan data. Hasil dari *Focus Group Discussion* kemudian diinterpretasikan bersama dengan data-data yang didapat melalui observasi sehingga diperoleh kesimpulan mengenai hasil penelitian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa, *System Application Product* yang diterapkan perusahaan telah berhasil memberikan dampak yang positif terhadap kegiatan pembelian khususnya dan perkembangan perusahaan pada umumnya. Hal ini dibuktikan oleh fakta stabilnya *inventory* produk serta tercapainya target penjualan.

*Kata Kunci: system application product, focus group discussion, purchasing accounting information system*

### PENDAHULUAN

Seiring perkembangan dunia yang kian modern serta semakin meningkatnya angka penduduk di Indonesia tentunya membawa angin segar bagi para pebisnis, salah satunya yaitu pebisnis di bidang ritel. Ritel sendiri berasal dari bahasa Perancis yaitu *retailer* yang berarti memotong menjadi kecil-kecil. Menurut Berman dan Evans (2001:3) "*retail consists of the business activities involved in selling goods and service to consumers for their personal, family, or household use*" yang dapat diartikan bahwa ritel merupakan kegiatan bisnis dimana di dalamnya meliputi kegiatan penjualan barang dan jasa kepada konsumen untuk kebutuhan

pribadi, kebutuhan keluarga, atau kebutuhan rumah tangga. Berdasarkan penjelasan di atas maka dapat disimpulkan bahwa bisnis ritel adalah kegiatan menjual barang dan jasa secara langsung kepada konsumen yang meliputi penjualan barang dan jasa kebutuhan masyarakat.

Penggolongan bisnis ritel di Indonesia dapat dikategorikan berdasarkan sifatnya, yaitu ritel yang bersifat tradisional atau konvensional dan yang bersifat modern. Ritel yang bersifat tradisional adalah sejumlah pedagang eceran dengan skala kecil dan sederhana misalnya toko-toko kelontong, pedagang eceran yang ada di pinggir jalan dan pasar tradisional. Pebisnis ritel konvensional umumnya memiliki modal yang sedikit dengan fasilitas yang sederhana. Ritel modern adalah sejumlah pedagang eceran dengan skala besar dan umumnya dibentuk oleh suatu organisasi bisnis yang telah terstruktur. Peritel modern umumnya memiliki gerai yang cukup banyak dan memiliki fasilitas toko yang sangat lengkap dan modern. Konsep yang ditawarkan oleh peritel modern beragam seperti supermarket, *hypermarket*, minimarket, *departement store*. Bisnis ritel dapat pula dibagi menjadi tiga kelompok usaha perdagangan eceran yaitu grodir, pengecer besar atau menengah dengan jumlah gerai sekitar 500 gerai, dan minimarket modern.

Banyak faktor yang mempengaruhi perkembangan bisnis ritel di Indonesia, salah satunya faktor demografi yaitu adanya peningkatan jumlah penduduk Indonesia. Sesuai dengan data hasil sensus yang dimiliki Badan Pusat Statistik, jumlah penduduk Indonesia pada tahun 2003 berkisar 220 juta jiwa dan terus meningkat hingga di tahun 2010 berkisar sebanyak 237 juta jiwa. Bertambahnya jumlah penduduk, berarti bertambah pula kebutuhan masyarakat akan pemenuhan kebutuhan konsumsi yang kemudian berakibat pada adanya peningkatan penjualan barang konsumsi setiap tahunnya dan hal ini merupakan potensi pasar ritel.

*Survey* yang dilakukan oleh lembaga riset Nielsen Indonesia, penjualan barang konsumsi sehari-hari atau *Fast Moving Consumer Goods* (FMCG) pada tahun 2010 mengalami peningkatan sebesar 11% dibandingkan dengan tahun 2009 yang hanya naik 8,5%. Sesuai dengan catatan AT Kearney, Indonesia menempati peringkat tiga pasar ritel Asia setelah Cina dan India. Pada tahun 2013 Asosiasi Pengusaha Retail Indonesia (APRINDO) memiliki 21 anggota yang bergerak di bidang ritel dengan format Supermarket. Beberapa perusahaan yang merupakan anggota Asosiasi Pengusaha Retail Indonesia (APRINDO) diantaranya yaitu Carrefour, Ramayana, Matahari, Hero, Ranch Market, dan Alfamidi.

Surabaya sendiri merupakan salah satu kota besar di Indonesia dengan perkembangan bisnis ritel yang sangat pesat. Banyaknya jumlah penduduk kota Surabaya serta adanya peningkatan daya beli masyarakatnya merupakan beberapa faktor yang membuat Surabaya merupakan salah satu kota yang strategis bagi perkembangan sektor ritel. Terhitung ada lebih dari 20 gerai supermarket dari beberapa perusahaan ritel berbeda yang tersebar di Surabaya pada tahun 2013 dan tak jarang pula lokasi antara gerai satu dengan gerai lain saling berdekatan. Banyaknya gerai yang ada di Surabaya, menunjukkan adanya kompetisi untuk bisa merebut hati para konsumen. Hal ini membuat para pebisnis ritel berlomba lomba untuk mencari cara agar dapat menarik minat konsumen untuk berbelanja di gerai mereka yang tujuannya tidak lain adalah untuk mendapatkan profit tinggi dan kemudian berujung pada ekspansi atau penambahan gerai di berbagai kota.

Banyak variabel yang dapat mempengaruhi seorang konsumen untuk kemudian memutuskan berbelanja pada sebuah supermarket tertentu dan menjadi seorang konsumen loyal. Variabel-variabel yang dapat mempengaruhi antara lain harga, produk, kualitas pelayanan serta lingkungan toko. Dalam hal bisnis ritel yang kegiatan utamanya adalah menjual suatu produk, maka produk merupakan variabel utama yang harus dipenuhi untuk bisa mendapatkan konsumen, sedangkan variabel lainnya adalah merupakan variabel-variabel pendukung untuk mempengaruhi konsumen agar menjadi konsumen yang loyal.

Pengertian produk (*product*) menurut Armstrong dan Kotler (2001:346) adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, digunakan, atau dikonsumsi yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan. Dalam hal ini tentu saja proses pembelian merupakan suatu proses yang sangat penting di dalam perusahaan ritel.

Sistem akuntansi pembelian dalam sebuah perusahaan ritel sangatlah penting dimana sistem dan prosedur harus dipergunakan dengan sebaik-baiknya sebagai landasan informasi yang dibutuhkan untuk melakukan kegiatan pembelian. Semakin andal dan akurat informasi yang diperoleh, maka semakin tepat keputusan yang akan dihasilkan. Menurut Krismiaji (2005:15), informasi yang bermanfaat harus memiliki enam jenis kualitas dan karakteristik yang antara lain relevan, dapat dipercaya, lengkap, tepat waktu, mudah dipahami, dan dapat diuji kebenarannya. Dalam hal pembelian, tepat berarti bahwa pembelian dilakukan di saat yang tepat untuk produk yang tepat serta dengan kuantitas yang tepat pula agar tidak terjadi kekurangan ataupun kelebihan produk sehingga kegiatan operasional perusahaan berjalan lancar.

Dalam menjalankan kegiatan operasional perusahaan, pengendalian intern merupakan hal yang sangat penting untuk mengendalikan segala kegiatan dalam perusahaan agar efektifitas dan efisiensi operasi tetap terjaga serta menjaga kepatuhan terhadap peraturan yang berlaku. Pengendalian intern di dalam sistem akuntansi pembelian bertujuan untuk menjaga kekayaan perusahaan (yang dalam hal ini yaitu persediaan) dan kewajiban perusahaan (utang dagang) serta menjaga agar dapat tercipta suatu praktek pembelian yang sehat.

Pada suatu perusahaan yang telah berkembang dan menjadi sebuah perusahaan dengan taraf yang lebih besar dibutuhkan suatu *software* yang mumpuni agar dapat mengubah suatu data menjadi suatu informasi akuntansi yang andal, tepat, dan akurat sehingga memudahkan pemilik serta pihak-pihak yang berkepentingan untuk mengawasi kinerja perusahaan. PT. X merupakan salah satu perusahaan besar yang menggunakan *software Enterprise Resource Planning (ERP)* yaitu *System Application Product (SAP)*. *Enterprise Resource Planning* merupakan sebuah sistem yang membantu perusahaan untuk mengintegrasikan proses-proses bisnis. *Enterprise Resource Planning (ERP)* mengintegrasikan fungsi marketing, fungsi keuangan, fungsi pembelian dan logistik serta fungsi-fungsi lain yang terdapat di dalam perusahaan.

PT. X sendiri merupakan sebuah perusahaan ritel dengan skala besar yang menjual barang-barang kebutuhan sehari-hari yang berupa produk makanan dan non-makanan. Meningkatkan efisiensi dan efektivitas kegiatan pembelian untuk mencapai *inventory* yang stabil merupakan salah satu alasan mengapa PT. X menggunakan *System Application Product (SAP)*, meskipun harus menginvestasikan nominal yang cukup besar untuk bisa memilikinya. *System Application Product (SAP)* terdiri dari sejumlah modul aplikasi yang mempunyai kemampuan mendukung semua transaksi yang perlu dilakukan suatu perusahaan dan tiap aplikasi bekerja secara berkaitan satu dengan yang lainnya. Berdasarkan penjelasan di atas, maka penulis tertarik untuk menganalisis penerapan metode pembelian berbasis *System Application Product (SAP)* serta dampaknya terhadap pengendalian internal guna mewujudkan pembelian yang efektif.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah, (1) Bagaimanakah penerapan metode pembelian berbasis *System Application Product (SAP)* pada PT. X dalam menghasilkan pembelian yang efektif dan efisien ?, (2) Bagaimana peranan sistem informasi akuntansi pembelian berbasis *System Application Product (SAP)* terhadap pengendalian internal aktivitas pembelian pada PT. X guna mencapai pengendalian internal yang efektif?

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka penelitian ini bertujuan (1) Untuk mengetahui penerapan metode pembelian berbasis *System Application Product* (SAP) pada PT. X sehingga dapat menghasilkan pembelian yang efektif dan efisien dan (2) Untuk mengetahui peranan sistem informasi akuntansi pembelian berbasis *System Application Product* (SAP) terhadap pengendalian internal aktivitas pembelian pada PT. X guna mencapai pengendalian internal yang efektif.

## TINJAUAN TEORETIS

### Sistem Informasi Akuntansi

Sistem menurut Widjajanto (2001:1) adalah sesuatu yang memiliki bagian-bagian yang saling berinteraksi untuk mencapai tujuan tertentu melalui tiga tahapan yaitu *input*, proses, dan *output*. Sedangkan sistem informasi adalah cara-cara yang diorganisasikan untuk mengumpulkan, memasukkan, mengolah dan menyimpan data, dan cara-cara yang diorganisasi menyimpan, mengelola, mengendalikan, dan melaporkan informasi sedemikian rupa sehingga sebuah organisasi dapat mencapai tujuan yang telah ditetapkan (Krismiaji, 2005:16). Secara garis besar menurut Krismiaji (2005:16) sebuah sistem informasi memiliki delapan komponen sebagai berikut, (1) Tujuan yaitu setiap sistem informasi dirancang untuk mencapai suatu tujuan yang memberikan arah atau panduan bagi sistem tersebut secara keseluruhan; (2) *Input* yaitu adanya data yang dikumpulkan dan digunakan sebagai input ke dalam sistem dimana sebagian merupakan data transaksi; (3) *Output* yaitu sebuah informasi yang dihasilkan dari input yang telah melalui serangkaian proses; (4) Penyimpanan data yaitu data yang ada dapat disimpan untuk digunakan lagi di masa yang akan datang dan harus terus diperbaharui untuk menjaga keterkinian data; (5) Pemroses yaitu pemrosesan data untuk menghasilkan informasi dengan menggunakan komponen pemroses; (6) Instruksi dan prosedur yang berarti suatu sistem informasi tidak akan dapat memproses data dan menghasilkan suatu informasi tanpa adanya instruksi dan prosedur secara rinci; (7) Pemakai yang merupakan pihak-pihak yang berinteraksi dengan sistem dan menggunakan informasi yang dihasilkan oleh sebuah sistem; (8) Pengamanan dan pengawasan yang berarti informasi yang dihasilkan oleh suatu sistem informasi harus akurat dan terlindung dari akses secara tidak sah dan untuk itu harus dibuat sistem pengamanan dan pengawasan pada sebuah sistem.

Sistem informasi akuntansi adalah susunan berbagai formulir, catatan, peralatan, termasuk komputer dan perlengkapannya serta alat komunikasi, tenaga pelaksananya, dan laporan yang terkoordinasikan secara erat yang didesain untuk mentransformasikan data keuangan menjadi informasi yang dibutuhkan manajemen (Widjajanto, 2001:41). Sistem informasi akuntansi dibuat untuk menyajikan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh pihak manajemen, dimana informasi tersebut dihasilkan dari pengumpulan dan pemrosesan data sehingga dapat dijadikan dasar oleh perusahaan untuk mengambil keputusan dan mencapai tujuannya. Menurut Chusing, 1992 (dalam Kosasih, 2007:24), unsur-unsur dari sistem informasi akuntansi antara lain (1) sumber daya yang dapat terdiri dari alat, data, bahan pendukung, sumber daya manusia, dan dana; (2) peralatan yang berperan dalam mempercepat pengolahan data, meningkatkan ketelitian, dan kerapihan bentuk informasi; (3) formulir yang digunakan untuk mencatat semua transaksi yang terjadi; (4) catatan yang terdiri dari jurnal dan buku besar; (5) prosedur yang merupakan urutan atau langkah-langkah dalam menjalankan suatu pekerjaan, tugas, atau kegiatan dan biasanya melibatkan lebih dari satu orang dalam satu divisi untuk menjamin penanganan secara seragam atas transaksi perusahaan yang terjadi berulang; (6) laporan yang merupakan hasil akhir dari sistem informasi akuntansi adalah laporan keuangan dan laporan manajemen yang akan disajikan kepada pihak-pihak yang membutuhkan, terutama untuk kepentingan pengambilan keputusan.

Setiap perusahaan selalu berupaya agar kegiatan operasional perusahaan dapat berjalan dengan lancar dan efektif sesuai dengan yang telah direncanakan. Kebutuhan akan sistem informasi akuntansi untuk menunjang kegiatan operasional perusahaan semakin meningkat, seiring dengan semakin berkembangnya perusahaan. Dalam menjalankan fungsinya sistem informasi akuntansi harus memiliki tujuan yang dapat memberikan pedoman kepada manajemen dalam melakukan tugasnya. Menurut Krismiaji (2005:188) tujuan dari sistem informasi akuntansi adalah (1) kemanfaatan yang berarti informasi yang dihasilkan oleh sistem harus membantu manajemen dan para pemakai dalam pembuatan keputusan; (2) ekonomis yang berarti manfaat dari suatu sistem harus melebihi pengorbanannya; (3) daya andal yaitu suatu sistem harus memproses data secara akurat dan lengkap; (4) ketersediaan yang berarti para pemakai harus dapat mengakses kapanpun mereka membutuhkan; (5) servis pelanggan yang memuaskan; (6) kapasitas sistem harus mampu menangani kegiatan pada periode sibuk dan pertumbuhan di masa mendatang; (7) praktis yang berarti sistem harus dapat digunakan dengan mudah oleh pemakai; (8) fleksibilitas yaitu sistem harus mampu mengakomodasi perubahan-perubahan yang terjadi dari lingkungan sistem; (9) daya telusur yang berarti sistem harus mudah dipahami oleh para pengguna dan perancang serta memudahkan penyelesaian persoalan pengembangan sistem di masa mendatang; (10) daya audit yang harus ada dan melekat pada sistem sejak awal pembuatannya; (11) keamanan yaitu hanya pengguna yang memiliki otorisasi yang dapat mengakses dan mengubah data yang ada di sistem.

Selain memiliki tujuan, sistem informasi akuntansi juga memiliki fungsi yaitu mendorong seoptimal mungkin agar dapat menghasilkan berbagai informasi akuntansi yang berkualitas yaitu informasi yang tepat waktu, relevan, akurat (dapat dipercaya), dan lengkap yang secara keseluruhan informasi akuntansi tersebut mengandung arti dan berguna (Azhar dan Susanto, 2001:30).

### **Sistem Informasi Akuntansi Pembelian**

Sistem akuntansi pembelian digunakan dalam perusahaan untuk pengadaan barang yang diperlukan oleh perusahaan. Fungsi-fungsi yang terkait dalam sistem akuntansi pembelian menurut Mulyadi (2001:300) antara lain, (1) Fungsi gudang yang bertanggung jawab untuk mengajukan permintaan pembelian sesuai dengan posisi persediaan yang ada di gudang dan untuk menyimpan barang yang telah diterima oleh fungsi penerimaan. Untuk barang-barang yang langsung pakai, permintaan pembelian diajukan oleh pemakai barang; (2) Fungsi pembelian yang bertanggung jawab untuk memperoleh informasi mengenai harga barang, menentukan pemasok yang dipilih dalam pengadaan barang, dan mengeluarkan order pembelian kepada pemasok yang dipilih; (3) Fungsi penerimaan bertanggung jawab untuk melakukan pemeriksaan terhadap jenis, mutu, dan kuantitas barang yang diterima dari pemasok guna menentukan dapat atau tidaknya barang tersebut diterima oleh perusahaan. Fungsi ini juga bertanggung jawab untuk menerima barang dari pembeli yang berasal dari transaksi retur penjualan; (4) Fungsi akuntansi sebagai fungsi pencatat utang dan fungsi pencatat persediaan. Dalam sistem akuntansi pembelian, fungsi pencatat utang bertanggung jawab untuk mencatat transaksi pembelian kedalam register bukti kas keluar dan untuk menyelenggarakan arsip dokumen sumber (bukti kas keluar) yang berfungsi sebagai catatan utang atau menyelenggarakan kartu utang sebagai buku pembantu utang. Dalam sistem akuntansi pembelian, fungsi pencatat persediaan bertanggung jawab untuk mencatat harga pokok persediaan barang yang dibeli ke dalam kartu persediaan.

Prosedur pembelian dilaksanakan melalui beberapa bagian dalam perusahaan. Jaringan prosedur yang membentuk sistem akuntansi pembelian antara lain (Mulyadi, 2001:304), (a) Prosedur Permintaan Barang, dilaksanakan oleh fungsi gudang yang mengajukan

permintaan pembelian dalam formulir surat permintaan pembelian kepada fungsi pembelian. Jika barang tidak disimpan di gudang, fungsi yang memakai barang mengajukan permintaan pembelian langsung ke fungsi pembelian dengan menggunakan surat permintaan pembelian; (b) Prosedur Permintaan Penawaran Harga dan Pemilihan Pemasok, dalam prosedur ini fungsi pembelian mengirimkan surat permintaan penawaran harga kepada para pemasok untuk memperoleh informasi mengenai harga barang dan berbagai syarat pembelian yang lain, untuk memungkinkan pemilihan pemasok yang akan ditunjuk sebagai pemasok barang yang diperlukan oleh perusahaan; (c) Prosedur Order Pembelian, dalam prosedur ini fungsi pembelian mengirim surat order pembelian kepada pemasok yang dipilih dan memberitahukan kepada unit-unit organisasi lain dalam perusahaan mengenai order pembelian yang sudah dikeluarkan oleh perusahaan; (d) Prosedur Penerimaan Barang, dalam prosedur ini fungsi penerimaan melakukan pemeriksaan mengenai jenis, kuantitas dan mutu barang yang diterima dari pemasok, dan kemudian membuat laporan penerimaan barang untuk menyatakan penerimaan barang dari pemasok tersebut; (e) Prosedur Pencatatan Utang, dalam prosedur ini, fungsi akuntansi memeriksa dokumen-dokumen yang berhubungan dengan pembelian (surat order pembelian, laporan penerimaan barang, dan faktur dari pemasok) dan menyelenggarakan pencatatan utang atau mengarsipkan dokumen sumber sebagai catatan utang; (f) Prosedur Distribusi Pembelian yang meliputi distribusi rekening yang didebit dari transaksi pembelian untuk kepentingan pembuatan laporan manajemen.

### **Sistem Pengendalian Internal**

Pengendalian internal merupakan unsur penting yang harus ada di setiap perusahaan untuk menjaga efektivitas, efisiensi operasi serta kepatuhan terhadap peraturan yang berlaku. Efektivitas menurut Handoko (2001:44) merupakan kemampuan untuk memilih tujuan yang tepat atau peralatan yang tepat atas pencapaian tujuan yang telah ditetapkan. Efektivitas merupakan suatu ukuran yang memberikan gambaran seberapa jauh tujuan tercapai, baik secara kualitas maupun waktu, orientasinya pada keluaran yang dihasilkan (Yamit, 2003:14).

Bagi PT. X pengendalian internal terhadap kegiatan pembelian sangatlah penting. Guna mendukung terciptanya pengendalian internal yang efektif, haruslah memiliki kriteria sebagai berikut, (1) bersifat *Preventive Control* yaitu mencegah sebelum masalah timbul; (2) bersifat *Detective Control* yaitu pengendalian untuk pemeriksaan guna mengungkap suatu masalah yang muncul; (3) bersifat *Corrective Control* yaitu memecahkan masalah yang ditemukan oleh pengendalian untuk pemeriksaan. Namun sistem pengendalian internal yang baik juga mempunyai keterbatasan-keterbatasan, antara lain persekongkolan, perubahan, kelemahan manusia, serta azas biaya-manfaat (Gondodiyoto, 2007:253-254)

Menurut Mulyadi (2001:311) unsur pengendalian intern yang seharusnya ada dalam sistem akuntansi pembelian dirancang untuk mencapai tujuan pokok pengendalian intern akuntansi yaitu menjaga kekayaan (persediaan) dan kewajiban perusahaan (utang dagang atau bukti kas keluar yang akan dibayar), menjamin ketelitian dan keandalan data akuntansi (utang dan persediaan). Untuk merancang unsur-unsur pengendalian intern akuntansi yang diterapkan dalam sistem akuntansi pembelian, terdapat 3 unsur pokok yang harus diperhatikan yaitu,

### **Organisasi**

Perancangan organisasi dalam sistem akuntansi pembelian harus didasarkan pada unsur pokok sistem pengendalian intern yaitu, (1) Fungsi pembelian harus terpisah dari fungsi penerimaan yang dimaksudkan untuk menciptakan pengecekan intern dalam pelaksanaan transaksi pembelian, dimana fungsi pembelian berkewajiban untuk

mendapatkan penjual sebagai pemasok barang yang diperlukan oleh perusahaan. Untuk menjamin bahwa barang yang dikirim pemasok sesuai dengan barang yang dipesan, diperlukan fungsi penerimaan untuk melakukan pengecekan secara *independent* mengenai kesesuaian jenis, kuantitas, mutu dan tanggal pengiriman barang yang direalisasikan oleh pemasok dengan yang tercantum dalam surat order pembelian dan fungsi penerimaan mempunyai wewenang untuk menolak barang yang dikirim oleh pemasok jika tidak sesuai dengan spesifikasi yang tercantum dalam surat order pembelian; (2) Fungsi pembelian harus terpisah dari fungsi akuntansi dimana fungsi akuntansi yang melaksanakan pencatatan utang dan persediaan barang, pemisahan fungsi ini dimaksudkan untuk menjaga kekayaan perusahaan dan menjamin ketelitian dan keandalan data akuntansi; (3) Fungsi penerimaan harus terpisah dari fungsi penyimpanan barang karena kegiatan penerimaan barang memerlukan keahlian mengenai barang dan pengetahuan mengenai syarat-syarat pembelian sedangkan kegiatan penyimpanan barang memerlukan keahlian dalam pengelolaan penyimpanan barang dan pelayanan pengambilan barang bagi pemakai; (4) Transaksi harus dilaksanakan oleh lebih dari satu orang atau lebih dari satu fungsi agar tercipta internal cek yang mengakibatkan pekerjaan fungsi yang satu dicek ketelitian dan keandalannya oleh fungsi yang lain.

### **Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan**

Dalam organisasi setiap transaksi terjadi melalui sistem otorisasi tertentu. Otorisasi terjadinya transaksi dilakukan dengan pembubuhan tanda tangan oleh manajer yang memiliki wewenang untuk itu, pada dokumen setiap transaksi yang terjadi dicatat dalam catatan akuntansi melalui prosedur pencatatan tertentu, dengan demikian maka kekayaan perusahaan akan terjamin keamanannya dan data akuntansi yang dicatat terjamin ketelitian dan keandalannya. Beberapa dokumen yang harus diotorisasi antara lain: (1) Surat permintaan pembelian yang diotorisasi oleh fungsi gudang, untuk barang yang disimpan dalam gudang atau kepala fungsi pemakai barang untuk barang yang langsung dipakai. Transaksi pembelian didahului dengan diterimanya surat permintaan pembelian oleh fungsi pembelian dari fungsi gudang atau fungsi pemakai barang. Fungsi gudang atau fungsi pemakai barang mengisi formulir surat permintaan pembelian sebagai dasar bagi fungsi pembelian untuk melakukan pengadaan barang yang dibutuhkan; (2) Surat order pembelian diotorisasi oleh fungsi pembelian atau pejabat yang lebih tinggi. Dengan surat order pembelian inilah perusahaan memulai proses pengadaan barang yang akan berakibat terhadap diterimanya barang yang dibeli dan timbulnya kewajiban perusahaan kepada pihak luar, oleh karena itu setiap surat order pembelian harus diotorisasi oleh pejabat yang berwenang untuk mengurangi kemungkinan diterimanya barang dan timbulnya kewajiban yang tidak dibutuhkan oleh perusahaan; (3) Laporan penerimaan barang diotorisasi oleh fungsi penerimaan sebagai bukti telah diterimanya barang dari pemasok. Dokumen ini dikirimkan oleh fungsi penerimaan ke fungsi akuntansi sebagai bukti telah dilaksanakannya pemeriksaan terhadap barang yang diterima dari pemasok dan sesuai dengan surat order pembelian yang diterbitkan oleh fungsi pembelian; (4) Bukti kas keluar diotorisasi oleh fungsi akuntansi atau pejabat yang lebih tinggi. Dalam transaksi pembelian, fungsi akuntansi menerima berbagai dokumen dari berbagai sumber seperti *copy* surat order pembelian, *copy* laporan dan faktur. Untuk mencatat kewajiban yang timbul dari transaksi pembelian, fungsi akuntansi mengisi dan menandatangani bukti kas keluar yang merupakan dokumen sumber untuk pencatatan tambahan persediaan barang dan timbulnya kewajiban sebagai akibat transaksi pembelian; (5) Catatan akuntansi harus didasarkan atas dokumen sumber yang valid yang dibuktikan dengan dilampirkannya dokumen pendukung yang lengkap dan telah diotorisasi oleh pejabat yang berwenang; (6) Catatan akuntansi harus

dilakukan oleh pihak yang memiliki wewenang dan hanya karyawan yang diberi wewenang yang bisa mengubah catatan akuntansi tersebut.

### **Praktik yang Sehat**

Yang dimaksud dengan praktik yang sehat yaitu di dalam setiap kegiatan yang dilakukan harus dijalankan sesuai dengan prosedur dan peraturan yang berlaku seperti penggunaan formulir bernomor urut tercetak dan penggunaan nomor urut tersebut dipertanggungjawabkan oleh manajer yang memiliki wewenang untuk menggunakan formulir tersebut, pemasok dipilih berdasarkan penawaran harga bersaing dan bukan berdasarkan hubungan istimewa dan pribadi antara fungsi pembelian dan pemasok, barang hanya diperiksa dan diterima oleh fungsi penerimaan jika telah menerima tembusan surat order pembelian dari fungsi pembelian, fungsi penerimaan melakukan pemeriksaan barang yang diterima dari pemasok dengan cara menghitung dan menginspeksi barang tersebut dan membandingkannya dengan tembusan surat order pembelian, terdapat pengecekan harga serta syarat pembelian sebelum faktur diproses untuk dibayar, catatan yang berfungsi sebagai buku pembantu utang secara periodik direkonsiliasi dengan rekening kontrol utang dalam buku besar, pembayaran faktur dilakukan sesuai dengan syarat pembayaran guna mencegah hilangnya kesempatan untuk memperoleh potongan tunai.

### **Enterprise Resource Planning (ERP)**

Saat ini banyak perusahaan yang telah memanfaatkan teknologi informasi untuk menunjang aktivitas operasional perusahaannya. Salah satu pilihannya jatuh pada *software Enterprise Resource Planning*, menurut Lee, 2003 (dalam Sinatra, 2004) *Enterprise Resource Planning* merupakan suatu metode bagi industri dalam mengupayakan proses bisnis yang lebih efisien dengan membagi informasi di dalam dan antar bisnis proses dan menjalankan bisnis secara elektronik. *Enterprise Resource Planning* juga dapat diartikan sebagai sistem informasi yang mengintegrasikan dan mengotomatisasikan proses bisnis yang berhubungan dengan aspek operasi, produksi maupun distribusi perusahaan (<http://id.wikipedia.org/>). *Enterprise Resource Planning* dapat digambarkan sebagai (1) sekumpulan *tools* manajemen untuk peramalan (*forecasting*), perencanaan, dan penjadwalan pada perusahaan besar yang menyeimbangkan antara permintaan dan persediaan; (2) berisi kemampuan untuk menjembatani *customer* dan *supplier* dalam rantai pasok yang lengkap (*complete supply chain*); (3) penggunaan proses bisnis dan pengambilan keputusan (*decision making*) yang sudah teruji dan menyediakan integrasi lintas fungsional dengan derajat tinggi, meliputi penjualan, pemasaran, proses manufaktur, operasi, logistik, pembelian, keuangan, pengembangan produk baru, dan sumber daya manusia; (4) memungkinkan untuk menjalankan bisnis yang dapat melayani konsumen dan produktivitas dengan level tinggi, dengan biaya yang rendah dan *inventory* yang lebih murah dan menyediakan dasar yang kuat untuk perdagangan secara elektronik; (5) mampu mengembangkan perencanaan dan penjadwalan yang berkaitan dengan sumber daya manusia, material, mesin, dan lain-lain. *Enterprise Resource Planning* umumnya terbagi atas modul utama operasi dan modul pendukung finansial, akunting, serta sumber daya manusia. *Enterprise Resource Planning* memiliki kelebihan diantaranya adanya integrasi data keuangan yang dapat memudahkan pihak *top management* dalam mengontrol kinerja keuangan perusahaan dengan lebih baik, terjadinya standarisasi proses operasi melalui penerapan *best practice* sehingga terjadi peningkatan produktivitas, penurunan inefisiensi, dan peningkatan kualitas produk, terjadinya standarisasi data dan informasi melalui keseragaman pelaporan. Namun untuk memiliki *software Enterprise Resource Planning* dibutuhkan biaya yang sangat besar.

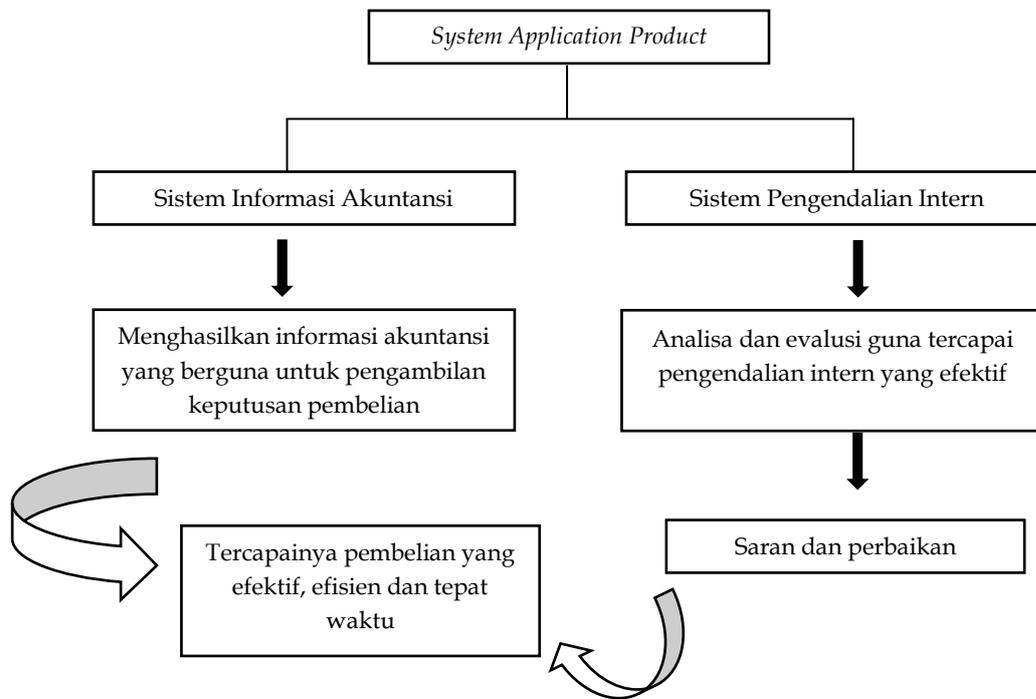
### **System Application Product (SAP)**

*System Application Product (SAP)* adalah suatu *software Enterprise Resource Planning* yang dikembangkan untuk mendukung suatu organisasi dalam menjalankan kegiatan operasionalnya secara lebih efisien dan efektif. Saat ini *System Application Product* memiliki tiga jenis produk yaitu *My SAP Business Suite*, *My SAP Business One* dan *My SAP All in One* yang digunakan oleh PT. X. *My SAP All in One* merupakan produk yang cocok digunakan oleh perusahaan kecil dan menengah yang menawarkan sebuah solusi bisnis untuk membantu perusahaan mengatur aspek keuangan, sumber daya manusia, pengadaan barang, penyimpanan, manufaktur, logistik, pengembangan produk, layanan korporasi, layanan pelanggan, penjualan, serta pemasaran. Modul yang dimiliki oleh *My SAP All in One* meliputi *material management*, *sales order management*, *production planning*, *human capital management*, *financial accounting*, dan *asset management*.

### **Penelitian Terdahulu**

Beberapa penelitian terkait dengan peranan suatu Sistem Informasi Akuntansi (SIA) terhadap pengendalian intern dalam proses pembelian pernah dilakukan sebelumnya. En dan Suryandi (2011) pernah melakukan penelitian mengenai "Peranan Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Pengendalian Intern Aktivitas Pembelian Bahan Baku Guna Mencapai Penyerahan Bahan Baku yang Tepat Waktu". Menggunakan variabel sistem informasi akuntansi sebagai variabel bebas (*independent variable*) dan pengendalian intern aktivitas pembelian bahan baku sebagai variabel terikat (*dependent variable*). Penelitian ini menunjukkan dengan adanya sistem informasi akuntansi pembelian yang memadai dapat mendukung efisiensi dan efektivitas pembelian bahan baku sehingga jadwal produksi tidak terlambat dan selalu tepat waktu. Penelitian lain yang berjudul "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Pembelian" yang dilakukan oleh Bernadien di tahun 2012 pada PT. Tatasolusi Pratama di Surabaya juga menunjukkan bahwa dengan menjalankan sistem secara efektif dapat mendukung pelaksanaan pengendalian internal.

PT. X merupakan perusahaan yang menggunakan *System Application Product* sebagai sistem pendukung kegiatan bisnis perusahaan, salah satunya yaitu kegiatan pembelian dimana terdapat fungsi pengendalian intern di dalamnya. Berdasarkan pengamatan dan penjelasan di atas, maka gambaran dari konsep penelitian ini yaitu:



**Gambar 1**  
Rerangka Konsep Penelitian

Kesimpulan sementara dari penelitian ini adalah jika *System Application Product* digunakan dengan maksimal dan tepat, maka dapat menciptakan pembelian yang efektif dan efisien serta memberikan dampak yang positif terhadap perkembangan perusahaan.

## METODE PENELITIAN

### Jenis dan Objek Penelitian

Dalam penelitian ini, dilakukan pendekatan kualitatif dengan metode *Focus Group Discussion*, wawancara, analisis data sekunder dan studi kepustakaan untuk mengetahui gambaran penggunaan *System Application Product* dalam proses pembelian dan sebagai alat pengendalian intern pembelian pada PT. X. Keirl dan Miller, 1986 (dalam Moleong, 2004:131) menjelaskan bahwa penelitian kualitatif adalah "tradisi tertentu dalam ilmu pengetahuan sosial yang secara fundamental bergantung pada pengamatan, manusia, kawasannya sendiri, dan berhubungan dengan orang-orang tersebut dalam bahasa dan peristilahannya". Metode penelitian ini digunakan untuk mengungkap dan menyelidiki objek yang tidak dapat diukur dengan angka-angka. Sesuai dengan yang diungkapkan oleh Baridwan (2002:96) bahwa objek penelitian merupakan objek yang menjadi titik perhatian suatu penelitian, maka objek dalam penelitian ini adalah sistem informasi akuntansi pembelian serta pengendalian intern yang berbasis *System Application Product* pada PT. X yang berada di Jl Dharmahusada Indah Timur Surabaya. PT. X merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang ritel yang kegiatan utamanya adalah menjual barang kebutuhan sehari-hari berupa produk *food dan non food*.

### Teknik Pengumpulan Data

Ada 2 jenis sumber data dalam penelitian ini yaitu (1) data primer yang diperoleh melalui wawancara dan *Focus Group Discussion* dengan pihak-pihak pengguna *System Application Product* pada PT.X antara lain Accounting, Human Resources Department, Purchasing, Warehouse & Receiving, Supervisor dan Admin Staff; (2) data sekunder yang

didapat dari sumber bacaan yang berupa publikasi dari berbagai organisasi, hasil-hasil studi, hasil survey, dan study histories. Data sekunder digunakan untuk memperkuat hasil penelitian guna melengkapi informasi yang telah dikumpulkan melalui wawancara secara langsung. Unit analisis dalam penelitian ini yaitu narasumber yang merupakan staf yang terlibat langsung dengan kegiatan pembelian, antara lain staf pembelian, staf penerimaan dan gudang, staf keuangan, serta staf supervisor dari masing-masing divisi yang ada di perusahaan. Selain itu analisis juga dilakukan pada dokumen-dokumen yang digunakan perusahaan dalam kegiatan pembelian.

### **Teknik Analisis Data**

Dalam melakukan suatu penelitian diperlukan adanya analisis terhadap data yang diperoleh guna memberikan jawaban terhadap permasalahan yang diteliti. Menurut Moleong (2004:103) analisis data adalah proses mengatur urutan data, mengorganisasikan ke dalam suatu pola, kategori, dan satuan uraian dasar. Hasil wawancara dan *Focus Group Discussion* dibuat dalam bentuk tabel untuk kemudian dianalisis bersama dengan dokumen terkait yang ada di perusahaan.

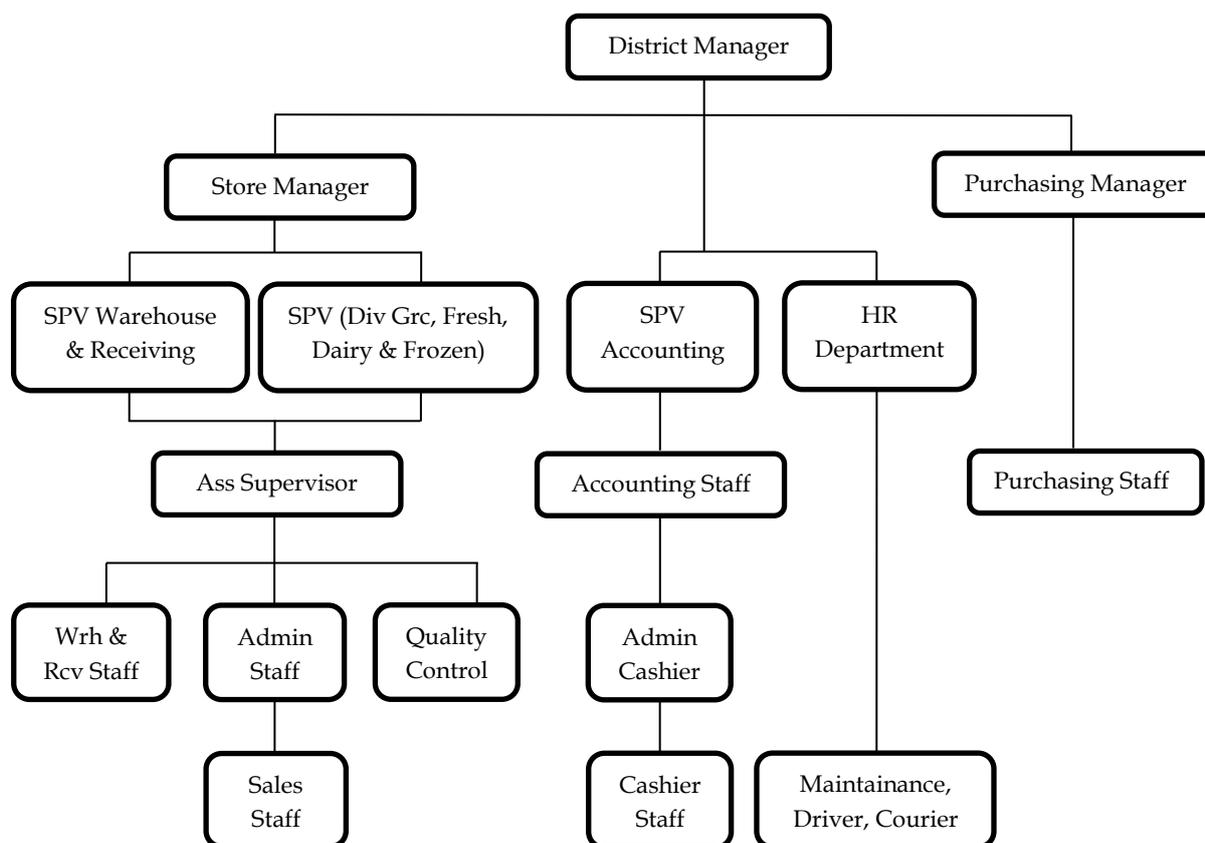
## **ANALISIS DAN PEMBAHASAN**

### **Analisis Hasil Penelitian**

#### **Profil, Karakteristik dan Struktur Organisasi Perusahaan**

PT. X merupakan sebuah perusahaan ritel yang didirikan pada tahun 1997 dan membuka gerai pertama di Kebon Jeruk, Jakarta pada awal tahun 1998. PT. X yang memiliki pangsa pasar kelas menengah ke atas hadir dengan strategi yang berbeda dengan menekankan pada kualitas produk, variasi produk yang berbeda dari kompetitor, suasana belanja yang menyenangkan serta pelayanan pelanggan yang memuaskan. PT. X juga merupakan satu-satunya yang mendapatkan sertifikasi keamanan makanan *Hazard Analytical Critical Control Point* dan ISO 9000 yang merupakan suatu jaminan bahwa produk-produk yang dijual aman untuk dikonsumsi. Hingga saat ini PT. X memiliki sepuluh gerai tersebar di beberapa kota di Indonesia, yang salah satunya ada di Surabaya Timur dan dibuka sejak tahun 2006. Demi menjaga komitmen serta kualitas terhadap pelanggan, PT. X merangkumnya menjadi sebuah nilai-nilai perusahaan yang kemudian harus diterapkan oleh seluruh anggota organisasi perusahaan. Nilai-nilai tersebut diantaranya menjamin keamanan pangan, mendukung kelestarian lingkungan, menanamkan gaya hidup sehat, melayani kebutuhan dan keinginan pelanggan, serta menciptakan pengalaman yang menyenangkan.

Dalam setiap perusahaan pasti terdapat struktur organisasi, struktur organisasi merupakan gabungan dari sekelompok orang yang bekerjasama untuk mencapai suatu tujuan organisasi yang telah ditetapkan, dimana setiap orang mempunyai tugas dan wewenangnya masing-masing. Berikut merupakan struktur organisasi yang ada pada PT. X Surabaya,



Gambar 2  
Struktur Organisasi PT. X Cabang Surabaya  
Sumber : PT. X Surabaya, 2013

### Penerapan *System Application Product* dalam Kegiatan Pembelian

Sebagai perusahaan yang bergerak di bidang ritel, ketersediaan, kualitas, dan kesegaran produk merupakan salah satu kelebihan yang dipertahankan oleh PT. X. Banyak jenis produk yang dijual diantaranya adalah produk daging, ikan, buah-buahan serta sayuran dengan masa kadaluwarsa yang sangat pendek. Sebagai konsekuensinya, penanganan untuk produk-produk tersebut harus benar-benar bagus, memenuhi standar kualitas tertentu, serta harus memperhatikan perputaran *inventory* yang cepat dan ideal. Hal inilah yang menjadi salah satu alasan dibutuhkannya suatu sistem dan *software* yang andal. Dibutuhkan suatu sistem yang bisa mengikuti pergerakan *inventory* setiap produk yang ada meskipun harus dengan biaya yang cukup besar, dan diputuskan untuk menggunakan *software Enterprise Resources Planning* yaitu *System Application Product*.

Beberapa penerapan *System Application Product* dalam kegiatan pembelian antara lain dalam hal (1) Kontrol terhadap jumlah persediaan produk yang harus dilakukan sebelum memutuskan untuk melakukan pembelian, dimana *System Application Product* mampu menyajikan data stok produk dengan cepat dan *up to date*; (2) Menyajikan informasi mengenai jumlah penjualan produk dalam suatu periode tertentu sesuai dengan yang diinginkan *user* sebagai acuan untuk menentukan kuantitas pembelian, dan *System Application Product* mampu menyimpan semua *history* penjualan produk dalam jangka waktu yang lama; (3) Tempat penyimpanan master data produk dan vendor seperti nomor barcode produk, deskripsi produk, dimensi kemasan produk, nama vendor, alamat vendor, data perbankan serta perpajakan vendor dan hal lain yang berkaitan dengan pembelian; (4)

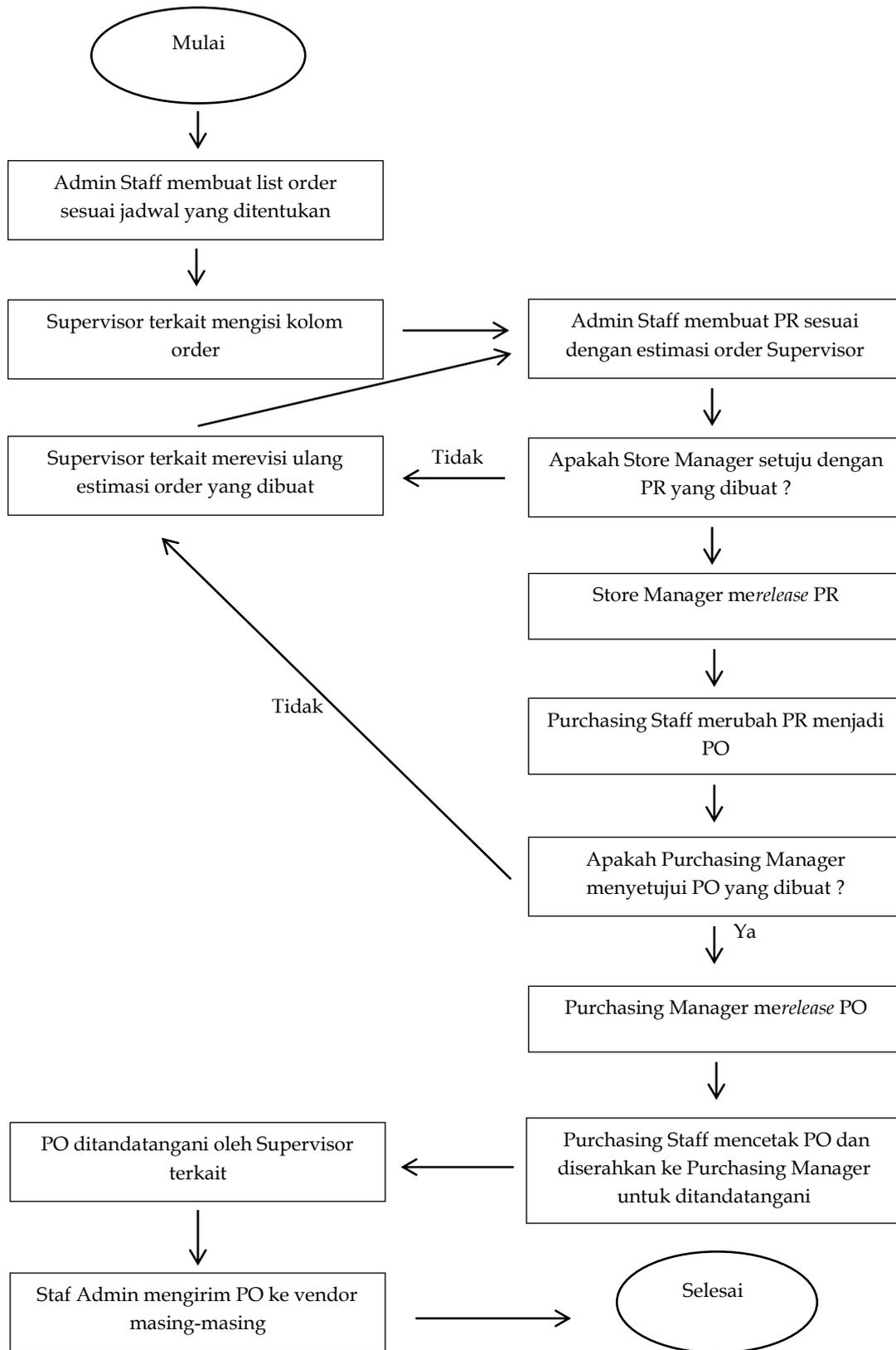
Pembuatan *Purchase Requisition* yaitu dokumen elektronik permintaan pembelian yang dibuat oleh Staf Admin atas permintaan Supervisor dan *Purchase Order* yang merupakan dokumen pemesanan pembelian yang dibuat untuk dikirimkan kepada vendor; (5) Pelaksanaan proses *release* yang merupakan salah satu unsur pengendalian intern pada proses pembelian dimana proses *release* harus dilakukan oleh pihak-pihak yang memiliki otorisasi untuk memberikan persetujuan terhadap setiap *Purchase Requisition* dan *Purchase Order* yang telah dibuat, dan jika belum dilakukan proses *release* maka *Purchase Requisition* tidak akan bisa dirubah menjadi *Purchase Order* dan tidak bisa dicetak.

### **Pengendalian Internal dalam Proses Pembelian Berbasis *System Application Product***

Praktek pengendalian internal dalam kegiatan pembelian berbasis *System Application Product* pada PT. X dimulai dengan adanya perbedaan otorisasi yang dimiliki oleh setiap pengguna dalam mengakses setiap kode transaksi pada *System Application Product*. Masing-masing pengguna di dalam perusahaan telah memiliki *user name* dan *password* tersendiri untuk dapat mengakses *System Application Product*. Berdasarkan *user name* yang berbeda itulah masing-masing pengguna memiliki otorisasi yang berbeda. Otorisasi yang diberikan telah disesuaikan dengan jabatan dan wewenang masing-masing.

Berikut ini beberapa perbedaan otorisasi dalam setiap jabatan yang berkaitan dengan kegiatan pembelian, (1) *District Manager* memiliki otorisasi untuk melakukan proses *release* untuk setiap *Purchase Order* yang dibuat dengan nominal lebih dari lima puluh juta rupiah; (2) *Purchasing Manager* memiliki otorisasi untuk membuat *Purchase Order* baik dengan ataupun tanpa adanya *Purchase Requisition* yang dibuat oleh pihak toko dan melakukan proses *release* untuk nominal *Purchase Order* dibawah lima puluh juta rupiah serta membubuhkan tanda tangan pada setiap *Purchase Order*; (3) *Store Manager* memiliki otorisasi untuk melakukan proses *release* terhadap setiap *Purchase Requisition* yang dibuat; (4) *Purchasing Staff* memiliki otorisasi hanya pada proses merubah *Purchase Requisition* menjadi *Purchase Order*; (5) Admin Staff memiliki otorisasi terbatas pada pembuatan *Purchase Requisition* dan tidak boleh dilakukan oleh selain Admin Staff untuk mencegah adanya *double order*; (6) Supervisor berwenang untuk menentukan jenis serta kuantitas produk yang akan dipesan dan membubuhkan tanda tangan pada *Purchase Order* di bagian pemesan.

**Prosedur Pembelian PT. X Cabang Surabaya**



**Gambar 3**  
**Prosedur Pembelian PT. X**  
**Sumber : PT. X Surabaya, 2013**

## Pembahasan

### *Focus Group Discussion (FGD)*

*Focus Group Discussion* hakikatnya adalah suatu cara atau teknik yang digunakan di dalam suatu penelitian untuk mendapatkan data-data mengenai suatu objek penelitian melalui sebuah diskusi kelompok. Tujuan dilakukannya *Focus Group Discussion* pada penelitian ini adalah untuk menggali dan menyamakan persepsi para *user* tentang *System Application Product* serta dampak yang dihasilkan untuk PT. X berkaitan dengan kegiatan pembelian dan pengendalian internalnya. *Focus Group Discussion* dilakukan dengan melibatkan pihak-pihak yang terkait secara langsung terhadap proses pembelian. Dikarenakan banyaknya jumlah staf yang berkaitan langsung dengan kegiatan pembelian, sehingga tidak memungkinkan jika semua dapat turut andil dalam *Focus Group Discussion*, maka diambil perwakilan dari masing-masing divisi dari jabatan yang berbeda untuk dapat mewakili divisi mereka dalam mengemukakan persepsi mengenai *System Application Product*. *Focus Group Discussion* dilakukan dengan informan sebagai berikut :

**Tabel 1**  
**Data Peserta *Focus Group Discussion***

| No | Nama | Divisi     | Jabatan            |
|----|------|------------|--------------------|
| 1  | TD   | Purchasing | Purchasing Manager |
| 2  | YS   | Purchasing | Purchasing Staff   |
| 3  | LP   | Purchasing | Purchasing Staff   |
| 4  | MD   | Groceries  | Admin Staff        |
| 5  | FI   | Groceries  | Admin Staff        |
| 6  | MA   | BSD        | Supervisor         |
| 7  | DA   | Groceries  | Supervisor         |
| 8  | BS   |            | Store Manager      |
| 9  | MG   |            | Store Manager      |

Sumber : PT. X Surabaya, 2013

Agar kegiatan *Focus Group Discussion* dapat memberikan gambaran dan informasi yang sesuai, maka dibuat beberapa pertanyaan inti untuk mengarahkan para peserta. Berikut adalah beberapa pertanyaan inti yang diajukan dalam kegiatan *Focus Group Discussion*, (1) Apakah *System Application Product* ?; (2) Bagaimanakah performa *System Application Product* ?; (3) Informasi apa yang dapat disajikan oleh *System Application Product* ?; (4) Seberapa besar peran *System Application Product* dalam mendukung kegiatan pembelian ?; (5) Bagaimana dampak yang diberikan *System Application Product* terhadap kegiatan pembelian ?

### **Interpretasi Hasil *Focus Group Discussion (FGD)***

Berdasarkan hasil dari *Focus Group Discussion*, maka dapat diketahui bahwa *System Application Product* merupakan *software* yang digunakan untuk mempermudah kegiatan operasional perusahaan yang salah satunya yaitu kegiatan pembelian serta mampu mengintegrasikan seluruh data-data yang ada menjadi sebuah informasi akuntansi yang kemudian dapat digunakan sebagai acuan dalam pengambilan keputusan di masa mendatang. Penggunaan *System Application Product* dalam setiap proses pada kegiatan pembelian seperti pengecekan stok produk, melihat data penjualan suatu produk, membandingkan harga beli suatu produk antara vendor satu dengan vendor yang lain, membuat estimasi order, membuat *Purchase Order*, mengirim email *Purchase Order* dapat dilakukan secara efisien. Selain kemampuan untuk mengolah dan mengintegrasikan data, kemudian menyajikan informasi yang dibutuhkan oleh *user*, kestabilan koneksi *System Application Product* juga penting sebagai penunjang performa sistem itu sendiri karena pada

saat koneksi tidak stabil, *System Application Product* tidak dapat memproses perintah *user* dengan cepat.

Dari semua yang telah disebutkan di atas, jelas sekali bahwa *System Application Product* memiliki peran yang sangat penting dalam mendukung kegiatan pembelian perusahaan. Hampir semua proses di dalam kegiatan pembelian menggunakan *System Application Product*. Dengan digunakannya *System Application Product* dalam kegiatan pembelian memberikan dampak yang sangat baik pada kegiatan itu sendiri. Beberapa dampaknya antara lain kegiatan pembelian menjadi lebih mudah dan efisien sehingga mempercepat proses pembelian namun tentunya dengan estimasi yang akurat sehingga berdampak pula pada stabilnya ketersediaan produk. Karena ketersediaan produk merupakan faktor yang sangat penting untuk menunjang tercapainya target penjualan yang berdampak pada profit yang akan didapat oleh perusahaan.

## SIMPULAN DAN SARAN

### Simpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa pengguna *System Application and Product* pada PT. X pada dasarnya memahami tentang apa itu *System Application and Product* berdasarkan pengalaman mereka masing-masing dalam menggunakan sistem tersebut. *System Application and Product* mampu menyimpan banyak data terkait produk, vendor, transaksi pembelian, transaksi penjualan, serta transaksi keuangan yang dapat diolah menjadi sebuah informasi penting dalam waktu singkat yang kemudian digunakan sebagai acuan untuk melakukan pembelian. Kegiatan pembelian yang dimulai dari melakukan pengecekan terhadap stok produk sampai pengiriman *Purchase Order* ke vendor dapat dilakukan dalam hitungan menit, begitu pun dengan proses penerimaan barang sehingga produk dapat segera dijual. Berkat *System Application and Product*, PT. X dapat mencapai pembelian yang efektif dan efisien yang dibuktikan dengan kondisi *inventory* produk yang sangat stabil.

Selain *System Application and Product*, PT. X juga memiliki prosedur pembelian yang baik dengan sistem pengendalian intern yang baik pula. Pengendalian intern dalam kegiatan pembelian PT. X diwujudkan dengan adanya pemisahan otorisasi yang berbeda antara pihak yang menyetujui suatu estimasi order menjadi sebuah *Purchase Requisition* dengan pihak yang menyetujui *Purchase Order*. Dari proses ini tercermin adanya *double check* pada kegiatan pembelian. Persetujuan terhadap *Purchase Requisition* dan *Purchase Order* dilakukan melalui proses *release* pada *System Application and Product*. *Purchase Requisition* yang belum di *release* tidak bisa dirubah menjadi *Purchase Order* dan *Purchase Order* yang belum di *release* tidak bisa dicetak dan tidak bisa dilakukan penerimaan barang. Kelemahan pada proses ini yaitu semua *Purchase Order* yang dibuat harus melalui proses *release* meskipun memiliki nominal yang kecil, sehingga sedikit memakan waktu.

### Saran

Sesuai dengan analisa yang telah dilakukan dan kesimpulan yang telah didapat, maka saran-saran yang dapat diberikan yaitu (1) Proses *release* terhadap *Purchase Order* sebaiknya dilakukan pada nominal-nominal yang besar sehingga pada saat melakukan proses *release*, pihak yang memiliki otoritas benar-benar fokus dalam melakukan cek terhadap produk-produk yang dipesan dan juga lebih efisien dalam waktu; (2) Kestabilan performa *System Application Product* juga perlu diperhatikan sehingga pada saat digunakan oleh *user*, *System Application Product* dapat memproses transaksi dengan cepat sesuai harapan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Armstrong, Gary dan Kotler, Philip. 2001. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, Jilid 2, Edisi ke-8. Erlangga. Jakarta.
- Azhar, La Midjan dan Susanto. 2001. *Sistem Informasi Akuntansi I dan II*. Edisi ke-11. Lembaga Informatika. Bandung.
- Baridwan, Zaki. 2002. *Sistem Akuntansi Penyusunan Prosedur dan Metode*. Edisi ke-8. BPFE, Yogyakarta.
- Berman, B. Dan J. R. Evans. 2001. *Retail Management : A Strategic Approach*. 8th ed. Prentice Hall. New Jersey.
- Chusing, Barry E, Marshall B, Romney dan Paul John Steinbert. 1994. *Accounting Information System : A Comprehensive Approach*. 7th ed. Wesley Publishing Company. USA Addison.
- En, Tan Kwang dan Suryandi, Francisca. A. 2011. Peranan Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Pengendalian Intern Aktivitas Pembelian Bahan Baku Yang Tepat Waktu Studi Kasus Pada Perusahaan "X" Bandung. *Jurnal Ilmiah Akuntansi* 6, Tahun ke-2.
- Gondodiyoto, S. 2007. *Audit Sistem Informasi + Pendekatan COBIT*. Mitra Wacana Media. Jakarta.
- Handoko, H. T. 2001. *Manajemen*. BPFE, UGM. Yogyakarta.
- Iriyadi dan Rianna. 2009. Evaluasi Atas Sistem Pembelian Dalam Kaitannya Dengan Pengendalian Intern Studi Kasus Pada PT. Inti Sari Prima. *Jurnal Ilmiah Ranggagading* 9(1):18-23
- Kosasih, Ruchyat. 2007. *Sistem Informasi Akuntansi dan Organisasi Perusahaan*. Erlangga. Jakarta.
- Krismiaji. 2005. *Sistem Informasi Akuntansi*, Edisi ke-2. Akademi Manajemen Perusahaan YKPN. Yogyakarta.
- Moleong, Lexy J. 2004. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Remaja Rosdakarya. Bandung.
- Mulyadi. 2001. *Sistem Akuntansi*, Edisi ke-3. Salemba Empat. Jakarta.
- Sinatra, Hadi Susanto. 2004. *Aplikasi ERP di Jurusan Teknik Industri Universitas Kristen Petra*, Bachelor Thesis, Petra Christian University.
- Widjajanto, Nugroho. 2001. *Sistem Informasi Akuntansi*. Erlangga. Jakarta.
- Yamit, Zulian. 2003. *Manajemen Produksi dan Operasi*. Edisi ke-2. Ekonisia. Yogyakarta.