

PENGENDALIAN AKTIVITAS BISNIS DASAR PENJUALAN DALAM MENDUKUNG PENCAPAIAN PENDAPATAN

Bela Suci Mawarni¹, Kristovani Brigitta Setiawan², Imelda Putri³, Nasywa Aulia Zahra⁴,
Indah Rahayu Lestari⁵

Progam Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Budi Luhur
belasucimawarni03@gmail.com, Kristovanibrigitta11@gmail.com, imeldaputri0512@gmail.com,
naswazahra901@gmail.com, indah.rahayu@budiluhur.ac.id

Abstract

This article discusses the crucial role of Accounting Information Systems (AIS) in managing the Sales and Revenue Cycle of a company. AIS is an integrated system that functions to collect, record, and process financial data to support strategic decision-making. This research identifies the elements of AIS (human resources, software, hardware, procedures, and data) supported by real-time technology. The Sales and Revenue Cycle is outlined through basic activities: Sales Order Entry, Shipping, Billing, and Cash Collection. The analysis highlights the need for strict internal controls, such as segregation of duties and credit approval, to mitigate risks like uncollectible receivables and asset theft. Transaction documentation, such as the Bill of Lading, is emphasized as primary audit evidence that ensures transparency in financial reporting. In conclusion, strong coordination between AIS and these cycles is essential for financial stability and business sustainability.

Keywords: Sistem Informasi Akuntansi (SIA); Siklus Penjualan; Siklus Pendapatan; Pengendalian Internal; Bill of Lading; Transparansi.

Article history

Received : Januari 2025

Reviewed: Januari 2025

Published: Januari 2025

Copyright : author

Publish by : musytari



This work is licensed under a [creative commons attribution-noncommercial 4.0 international license](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

1. Pendahuluan

Sistem Informasi Akuntansi (SIA) adalah sistem terintegrasi yang dirancang untuk mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan memproses data keuangan, sehingga menghasilkan informasi penting bagi pengambilan keputusan manajemen dan pemangku kepentingan. SIA terdiri atas elemen-elemen yang saling terkait, seperti sumber daya manusia, perangkat lunak, perangkat keras, prosedur, dan data akuntansi, yang didukung oleh teknologi modern seperti komputasi awan dan jaringan *real-time*. Dengan otomatisasi proses, SIA meningkatkan efisiensi operasional, akurasi data, kepatuhan regulasi, serta aksesibilitas informasi. Namun, implementasi SIA menghadapi tantangan seperti biaya tinggi, risiko keamanan data, dan kebutuhan pembaruan regulasi.

Dalam dunia bisnis yang semakin kompetitif dan kompleks, pengelolaan informasi keuangan yang akurat dan efisien menjadi salah satu faktor kunci keberhasilan perusahaan. Perusahaan tidak hanya dituntut untuk mencatat transaksi keuangan secara manual, tetapi juga harus mampu menghasilkan laporan keuangan yang cepat dan relevan untuk mendukung pengambilan keputusan strategis. Hal ini membuat keberadaan Sistem Informasi Akuntansi (SIA) menjadi

sangat penting. SIA mengintegrasikan teknologi informasi dengan praktik akuntansi untuk mendukung pengelolaan data keuangan secara sistematis dan otomatis. Sistem ini tidak hanya mencatat transaksi, tetapi juga menyediakan analisis yang mendalam untuk meningkatkan kualitas manajemen keuangan. Dalam era digital, keberadaan SIA memberikan keuntungan tambahan berupa efisiensi waktu, pengurangan kesalahan manusia, dan aksesibilitas data secara *real-time*.

Namun, penerapan SIA bukan tanpa tantangan. Masalah seperti biaya implementasi yang tinggi, risiko keamanan data, dan kesesuaian dengan regulasi menjadi perhatian utama bagi perusahaan. Oleh karena itu, penting untuk memahami lebih dalam mengenai komponen, fungsi, dan manfaat SIA, serta tantangan yang mungkin dihadapi selama penerapannya. Artikel ini bertujuan untuk memberikan pemahaman yang komprehensif tentang Sistem Informasi Akuntansi, termasuk definisi, komponen utama, fungsi, dan pentingnya dalam mendukung pengambilan keputusan manajerial. Selain itu, artikel ini juga akan membahas langkah-langkah implementasi dan tantangan yang sering dihadapi perusahaan dalam menggunakan sistem informasi akuntansi. SIA sebagai sistem informasi terdiri dari lima siklus yang masing-masing masih terkait dalam proses bisnis yang dilakukan oleh organisasi. Namun dalam artikel ini penulis hanya akan menjelaskan mengenai siklus penjualan dan pendapatan (Hidayatussa'adah; Firdaus, 2025).

2. Metodologi Penelitian

Artikel ini menggunakan metode penelitian studi literatur, yang melibatkan pengumpulan, penelaahan, dan analisis berbagai sumber pustaka yang relevan. Sumber-sumber tersebut mencakup jurnal ilmiah, buku, laporan, penelitian, dan publikasi lain yang membahas akuntansi manajemen di sektor publik.

Secara umum studi Literatur adalah cara untuk menyelesaikan persoalan dengan menelusuri sumber-sumber tulisan yang pernah dibuat sebelumnya. Dengan kata lain, istilah studi Literatur ini juga sangat familier dengan sebutan studi pustaka. Dalam sebuah penelitian yang hendak dijalankan, tentu saja seorang peneliti harus memiliki wawasan yang luas terkait objek yang akan diteliti. Jika tidak, maka dipastikan dalam presentasi yang besar bahwa penelitian tersebut akan gagal.

Metode ini diterapkan untuk mengidentifikasi tantangan yang dihadapi dalam penerapan akuntansi manajemen, serta untuk menggali berbagai strategi yang telah diusulkan atau diterapkan dalam konteks lembaga sektor publik. Proses analisis literatur dilakukan secara sistematis, dengan memilih informasi yang relevan, membandingkan temuan-temuan sebelumnya, dan menggabungkan hasil kajian guna menghasilkan kesimpulan yang komprehensif dan mendukung. (Mawarni, Bela, Suci, Kritovani Brigitta Setiawan, 2025)

3. Hasil dan Pembahasan

Siklus Penjualan

Siklus penjualan adalah perjalanan lengkap yang dilakukan sebuah Perusahaan mulai dari kontak awal dengan calon pelanggan sehingga kesepakatan akhir tercapai, dan sering kali berlanjut setelahnya. Siklus ini mencakup setiap Tindakan, titik pengambilan Keputusan, serta scenario *input/output* yang dilalui organisasi penjualan dalam Upaya menjual produk atau layanan. Meskipun definisinya terlihat sederhana, memiliki siklus penting bagi Perusahaan yang ingin mencapai pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.

Materik dan indikator kinerja utama (*Key performenance indicators/KPIs*) yang berkaitan dengan siklus penjualan merupakan salah satu faktor yang paling berpengaruh terhadap profitabilitas Perusahaan. Penelitian secara konsisten menunjukkan bahwa bisnis yang memiliki siklus penjualan yang terkelola dan dipantau dengan baik mengalami pertumbuhan pendapatan rata-rata 18% lebih tinggi dibandingkan dengan bisnis yang menjalankan pendekatan yang kurang terarah. Hal ini bukan hanya soal menutup lebih banyak transaksi melainkan juga tentang menciptakan prediktabilitas, efesiensi, dan peningkatan berkelanjutan.

Peningkatan pendapatan hanyalah salah satu dari banyak manfaat dalam mengoptimalkan siklus penjualan. Ada banyak alasan lain untuk menganalisis dan menyempurnakan proses penjualan yang saat ini dijalankan. Secara khusus, siklus penjualan yang terperinci memungkinkan manajer penjualan untuk:

- a. Memprediksi Pendapatan dengan Lebih Akurat: Memahami rentang waktu dari prospek hingga penutupan transaksi.
- b. Mengidentifikasi Kendala: Menemukan titik di mana transaksi mengalami hambatan dan alasannya.
- c. Meningkatkan Pelatihan Penjualan: Memberikan pembinaan yang lebih tepat sasaran untuk setiap tahap penjualan.
- d. Mengalokasikan Sumber Daya Secara Efektif: Mengarahkan upaya pada bagian yang memberikan dampak terbesar.
- e. Meningkatkan Pengalaman Pelanggan: Memberikan perjalanan pembelian yang konsisten dan terarah. (O'Connor, 2024)

Aktivitas Dasar Siklus Penjualan

Aktivitas ini meliputi:

1. Entry pesanan penjualan

Awal dari tahap ini adalah menerima pesanan dari pelanggan.

a. Menerima Pesanan Pelanggan

Proses awal ini melibatkan dokumen berupa pesanan penjualan (*sales order*) yang diinputkan ke dalam sistem perusahaan. Dokumen ini biasanya mencakup data berupa nomor pesanan, nomor pelanggan, tanggal pesanan, produk yang dibeli, kuantitas barang, dan harga jual barang. Ancaman yang mungkin muncul dari aktivitas ini adalah ketidaklengkapan maupun kesalahan pesanan. Hal ini bisa dikarenakan oleh beberapa hal antara lain formulir pesanan yang disediakan oleh perusahaan tidak mampu menangkap informasi dari pelanggan secara lengkap. Pengendalian yang dapat dilakukan untuk ancaman ini adalah memberikan peringatan terhadap pelanggan apabila tidak memasukkan informasi yang tepat ke dalam sistem. Ancaman yang lain adalah adanya kesalahan pesanan yang disebabkan oleh pelanggan. Kesalahan pesanan disebabkan karena pelanggan salah memasukkan informasi di dalam formulir pesanan. maka dari itu pengendalian yang tepat untuk ancaman ini adalah pemberian tanda-tangan dalam bentuk digital maupun tertulis.

b. Persetujuan Kredit

Penjualan antar perusahaan biasanya dilakukan secara kredit. Oleh karena itu, akan ada kemungkinan risiko piutang yang tidak lancar dalam penagihannya. Untuk mengurangi potensi terjadinya risiko tersebut, maka perusahaan harus lebih ketat dalam memberikan kredit kepada pelanggannya

c. Pengecekan Ketersediaan Persediaan

Saat menerima pesanan dari pelanggan, bagian penjualan juga harus memastikan bahwa barang yang dipesan masih tersedia. *Picking tickets* ini merupakan bentuk

pengendalian internal yang dilakukan perusahaan untuk menghindari adanya pengambilan barang di gudang tanpa otorisasi. Jika barang tidak tersedia, maka perusahaan akan melakukan back order untuk mengisi kekosongan persediaan dan selanjutnya dapat memenuhi pesanan pelanggan.

d. Merespons Permintaan Pelanggan

Jika pesanan telah diproses oleh perusahaan, maka perusahaan akan memberikan kepastian bahwa penjualan dapat dilakukan. Oleh sebab itu, akan ada risiko kemungkinan kehilangan pelanggan. Alternatif lain untuk mengantisipasi risiko tersebut adalah dengan menggunakan sistem CRM.

2. Pengiriman Barang

a. Mengambil dan Mengepak Pesanan

Picking tickets yang dihasilkan oleh sistem dan diserahkan ke gudang akan dijadikan dasar dalam pengambilan dan pengepakan barang yang dipesan. Proses ini akan lebih mudah dijalankan jika perusahaan sudah menggunakan *barcode* atau RFID karena perpindahan barang persediaan akan lebih mudah dilacak. Kesalahan ini dapat terjadi jika petugas gudang tidak mengambil barang sesuai yang tertera di *sales order*. Risiko lain yang mungkin muncul adalah pencurian barang persediaan.

b. Pengiriman Pesanan

Bagian pengiriman akan menerima barang dari bagian. Sebelum dilakukan proses pengiriman, bagian pengiriman akan menghitung kembali jumlah barang secara fisik dan mencocokkannya dengan pesanan pelanggan. Bagian pengiriman kemudian akan membuat dua dokumen berupa *packing slip* dan *bill of lading*. Sedangkan *bill of lading* berisi data mengenai pengiriman. Ancaman yang mungkin muncul dari aktivitas ini adalah pencurian persediaan saat dikirim serta kesalahan-kesalahan dalam proses pengiriman.

3. Penagihan

c. Pembuatan Faktur

Setelah barang dikirim, perusahaan akan membuat faktur penjualan untuk menagih pelanggan atas barang yang dibeli. Ancaman yang mungkin muncul dari aktivitas ini adalah kegagalan dan kesalahan dalam menagih pelanggan. Kegagalan menagih pelanggan contohnya terdapat *sales order* dan pengiriman, tetapi tidak ada penagihan yang disebabkan karena bagian pengiriman yang merangkap jabatan sebagai penagih piutang tidak menagih piutang terhadap pelanggan. Kesalahan ini dapat diminimalisasi dengan mengimplementasikan sistem ERP sehingga pengisian data dapat terisi secara otomatis sesuai *sales order* dan *packing slip-nya*.

d. Mencatat Piutang

Piutang pelanggan dicatat pada buku besar pembantu untuk masing-masing pelanggan. Terdapat dua metode untuk mengelola penagihan piutang, yaitu *open-invoice* dan *balance forward*. *Open-invoice* merupakan metode pembayaran oleh pelanggan yang dibayarkan sesuai dengan masing-masing faktur penjualan. Metode *balance-forward* adalah pembayaran yang dilakukan oleh pelanggan berdasarkan jumlah piutang yang ada di laporan keuangan bulanan, bukan berdasarkan masing-masing faktur penjualan.

4. Penerimaan Pelunasan

Setelah menerima tagihan dari perusahaan, pelanggan diminta untuk membayar kewajibannya atas pembelian yang dilakukan. Pembayaran dilakukan dengan proses *manual* (pelanggan menyerahkan uang tunai ke perusahaan) maupun dengan *transfer*

melalui bank. Setelah menerima pembayaran dari pelanggan, perusahaan akan mengurangi jumlah piutang atas nama pelanggan tersebut. Kas merupakan aset yang paling mudah diselewengkan. Oleh karena itu, dibutuhkan pengendalian untuk kas perusahaan. Pengendalian yang dapat dilakukan antara lain adalah pemisahan tugas antara pencatat piutang dengan penerima kas pelunasan piutang, menggunakan fasilitas *transfer bank*, semua pelunasan yang dibayar tunai ke perusahaan langsung disetorkan ke bank pada hari itu juga, serta penerapan rekonsiliasi pencatatan kas perusahaan dengan catatan di bank. (Asnedi, S.E., 2025)

Risiko Siklus Penjualan

Siklus penjualan sangat rentan terhadap risiko kecurangan karyawan melalui pengeluaran kas yang tidak terkendali. Faktor lain yang menyumbang salah saji dalam pernyataan siklus penjualan meliputi hal berikut:

1. Menerima uang palsu dari pelanggan
2. Kasir menggelapkan kas yang diterima dari pelanggan
3. Perusahaan kehabisan stok, sehingga tidak bisa melayani pelanggan atau terlambat dalam melayani pelanggan, yang berakibat perusahaan berisiko kehilangan penjualan atau bahkan kehilangan pelanggan
4. Lalai mengirim barang ke konsumen
5. Mengirim produk tidak sesuai dengan yang pelanggan kirim
6. Mengirim produk yang tidak sesuai (University, 2024)

Dokumen Siklus Penjualan

Mulyadi (2016) menjelaskan bahwa dokumen digunakan dalam siklus penjualan sebagai berikut:

1. Faktur penjualan tunai, yaitu dokumen digunakan untuk merekam berbagai informasi mengenai transaksi penjualan tunai yang diperlukan oleh manajemen. Faktur ini berisi nama dan alamat pembeli, tanggal transaksi, kode dan nama barang, kuantitas, harga satuan, jumlah harga, nama dan kode wiraniaga, dan otorisasi terjadinya transaksi.
2. Pita Register Kas (*Cash Register Tape*), yaitu dokumen yang dibuat oleh fungsi kas menggunakan mesin register kas. Pita register kas merupakan bukti penerimaan kas yang dikeluarkan oleh fungsi kas sebagai dokumen pendukung faktur penjualan tunai yang dicatat dalam jurnal penjualan.
3. *Kredit card sales slip*, yaitu dokumen yang diterbitkan oleh *kredit card center* yang menerbitkan kartu dan dikirimkan ke perusahaan yang menjadi anggota kartu kredit. Bagi perusahaan yang menjual barang dan jasa, dokumen ini diisi oleh fungsi kas dan digunakan sebagai dasar penagihan uang tunai kepada bank atas penjualan kredit yang telah dilakukan.
4. Surat Muat (*Bill of lading*), surat muat merupakan dokumen yang digunakan sebagai bukti bahwa barang telah diserahkan oleh perusahaan kepada pihak ekspedisi. *Bill of lading* biasanya berisi nama kurir, alamat, perintah pengiriman khusus, dan nama pelanggan yang harus membayar kepada kurir.
5. Faktur Penjualan (COD), yaitu dokumen yang digunakan untuk merekam penjualan COD. Tembusan faktur penjualan COD digunakan sebagai dasar penagihan pembayaran oleh perusahaan kepada pelanggan saat penyerahan.
6. Bukti Setor Bank, yaitu dokumen yang dibuat oleh fungsi akuntansi sebagai bukti penyerahan kas kepada bank. Dokumen ini digunakan oleh fungsi akuntansi sebagai dasar pencatatan transaksi penerimaan- penerimaan kas dari penjual tunai.
7. Rekap Beban Pokok Penjualan, yaitu dokumen yang digunakan oleh fungsi akuntansi untuk meringkas harga pokok produk yang dijual selama satu periode.

Siklus Dokumentasi memperkuat pengendalian internal dengan memiliki dokumen untuk mendukung setiap transaksi. Sistem pencatatan ini terorganisir dan sistem anti-rusak juga memiliki jejak audit yang jelas untuk memastikan bahwa bisnis mendeteksi kesalahan pada tahap awal, mencegah aktivitas yang tidak sah. Memiliki catatan yang baik akan membantu perusahaan melindungi aset mereka dan mengendalikan proses keuangan serta akuntabilitas dengan lebih baik.

Siklus Dokumentasi merupakan cara yang efisien untuk menyoroti transparansi keuangan dan agar sejalan dengan hukum dan peraturan perpajakan. Hal ini memastikan bahwa semua transaksi dicatat dengan benar dan mudah diverifikasi, sehingga bisnis merasa percaya diri ketika auditor atau inspektur datang. Menyimpan dokumentasi yang lengkap menunjukkan bahwa perusahaan dapat dipercaya oleh otoritas, investor, dan pemangku kepentingan lainnya. (Ibrahim, 2025)

Meski dunia bisnis kini sudah serba digital, arsip fisik transaksi masih punya peran penting yang belum tergantikan. Banyak perusahaan menyadari bahwa memiliki dokumen cetak seperti nota, struk, atau laporan keuangan tetap penting, baik untuk keperluan hukum, audit, maupun cadangan ketika sistem digital bermasalah.

Dokumen cetak masih menjadi bukti sah yang diakui secara hukum. Saat terjadi sengketa atau pemeriksaan, bukti fisik lebih mudah diverifikasi dibanding file digital yang bisa berubah atau rusak. Menyimpan kontrak, nota transaksi, dan tanda terima dalam bentuk cetak membantu bisnis tetap aman secara legal. Meskipun laporan keuangan kini bisa disusun secara digital, bukti fisik seperti invoice dan struk masih sering diminta dalam proses audit. Arsip cetak memastikan keakuratan data dan mempercepat verifikasi pajak. Selain itu, arsip fisik jadi cadangan penting agar bisnis tidak berhenti beroperasi saat data digital hilang. Dengan salinan cetak, perusahaan tetap bisa menjalankan transaksi dan pelaporan tanpa menunggu sistem pulih.

Secara singkat, arsip fisik masih jadi bagian penting dari sistem dokumentasi bisnis modern. Selain memperkuat aspek hukum, dokumen cetak juga membantu pelaporan keuangan dan jadi cadangan saat teknologi gagal. Menjaga kualitas arsip berarti menjaga kredibilitas bisnis. (Marketing, 2025)

Pengaruh Surat Muat Terhadap Transparansi Laporan Keuangan

Dokumentasi seperti surat muat, surat jalan, slip kartu kredit, dan faktur penjualan memiliki pengaruh yang sangat besar terhadap transparansi laporan keuangan karena dokumen-dokumen tersebut merupakan jenis bukti audit utama yang digunakan auditor untuk membuktikan kebenaran suatu transaksi. Dalam sumber yang diberikan, Arens et al. (2014:158) menjelaskan bahwa tinjauan dokumentasi meliputi faktur, kontrak, kuitansi, dan catatan lain yang dapat membuktikan transaksi atau kejadian tertentu. Artinya, setiap dokumen dalam siklus penjualan menjadi dasar verifikasi bagi auditor untuk memastikan bahwa pendapatan dan transaksi lain yang dicatat perusahaan benar-benar terjadi dan sesuai dengan kenyataannya.

Lebih lanjut, Arens juga menjelaskan bahwa proses verifikasi dilakukan dengan meninjau catatan dan dokumen klien untuk menentukan informasi mana yang layak dimasukkan dalam laporan keuangan. Ini menunjukkan bahwa dokumen seperti faktur penjualan dan surat jalan tidak hanya menjadi bukti transaksi, tetapi juga memengaruhi apakah suatu transaksi dapat diakui atau tidak di laporan keuangan. Dengan kata lain, keberadaan dan keabsahan dokumen inilah yang membuat laporan keuangan dapat disusun secara transparan, karena seluruh pencatatan harus dapat ditelusuri kembali ke bukti fisik.

Selain itu, Arens juga menekankan bahwa dokumen internal seperti laporan penerimaan persediaan dan salinan faktur penjualan serta dokumen eksternal seperti faktur pemasok atau

bukti transaksi dari pihak ketiga dipakai auditor untuk memastikan bahwa data yang diaudit memadai, konsisten, dan akurat. Penggunaan dokumen ini membuat laporan keuangan menjadi lebih transparan karena setiap angka pendapatan atau pengeluaran bisa diuji melalui dokumen pendukungnya. (Wury et al., 2024)

SIKLUS PENDAPATAN

Siklus pendapatan adalah sekumpulan kegiatan usaha dan operasi pemrosesan informasi yang berulang terkait hal yang berhubungan dengan penyediaan barang dan jasa kepada pelanggan dan mengumpulkan uang tunai dalam pembayaran bagi penjualan tersebut.

Untuk mengakui pendapatan menurut Standar Akuntansi Keuangan (SAK) yaitu: PSAK Nomor 23 tentang Pendapatan menyatakan bahwa “Pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal entitas selama periode jika arus masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanam modal”. Dalam PSAK 23, pendapatan terdiri dari:

1. Penjualan barang;
2. Penjualan jasa;
3. Bunga, royalti dan dividen

Pengakuan masing-masing jenis pendapatan menurut PSAK adalah:

1. Paragraf 14 PSAK 23 menyatakan bahwa “Pendapatan dari penjualan barang diakui jika seluruh kondisi berikut dipenuhi:
 - a. Entitas telah memindahkan risiko dan manfaat kepemilikan barang secara signifikan kepada pembeli.
 - b. Entitas tidak lagi melanjutkan pengelolaan yang biasanya terkait dengan kepemilikan atas barang ataupun melakukan pengendalian efektif atas barang yang dijual.
 - c. Jumlah pendapatan dapat diukur secara handal.
 - d. Kemungkinan besar manfaat ekonomi yang terkait dengan transaksi tersebut akan mengalir ke entitas.
 - e. Biaya yang terjadi atau akan terjadi sehubungan dengan transaksi penjualan tersebut dapat diukur dengan handal.

Apabila salah satu dari kelima syarat tersebut tidak terpenuhi dalam suatu transaksi penjualan, maka entitas tidak dapat mengakuinya sebagai suatu pendapatan.

2. Paragraf 20 PSAK 23 menyatakan bahwa “Jika hasil transaksi yang terkait dengan penjualan jasa dapat diestimasi secara andal, maka pendapatan sehubungan dengan transaksi tersebut diakui dengan mengacu pada tingkat penyelesaian dari transaksi pada akhir periode pelaporan. Hasil transaksi dapat diestimasi secara andal jika seluruh kondisi berikut ini terpenuhi:
 - a. Jumlah pendapatan dapat diukur dengan handal.
 - b. Kemungkinan besar manfaat ekonomi sehubungan dengan transaksi mengalir ke entitas.
 - c. Tingkat penyelesaian dari suatu transaksi pada akhir episode pelaporan dapat diukur dengan handal.
 - d. Biaya yang timbul untuk transaksi dan biaya untuk menyelesaikan transaksi tersebut dapat diukur dengan handal.

Apabila salah satu dari keempat syarat tersebut tidak terpenuhi dalam suatu transaksi penjualan jasa, maka entitas tidak dapat mengakuinya sebagai suatu pendapatan.

3. Paragraf 29 PSAK 23 menyatakan bahwa “Pendapatan yang timbul dari penggunaan aset entitas oleh pihak lain yang menghasilkan bunga, royalti dan dividen diakui jika:
- a. Kemungkinan besar manfaat ekonomi sehubungan dengan transaksi tersebut akan mengalir ke entitas
 - b. Jumlah pendapatan dapat diukur dengan handal.

Dalam paragraf 30 dinyatakan bahwa “Pendapatan diakui dengan dasar sebagai berikut:

1. Bunga diakui menggunakan metode suku bunga efektif sebagaimana dijelaskan di PSAK 55: Instrumen Keuangan: Pengakuan dan Pengukuran paragraf 09 dan PA 05-08.
2. Royalti diakui dengan dasar akrual sesuai dengan substansi perjanjian yang relevan.
3. Dividen diakui jika hak pemegang saham untuk menerima pembayaran ditetapkan.

Dari uraian di atas, pengakuan pendapatan yang diatur dalam SAK ternyata memiliki syarat yang lebih ketat dibanding dengan yang diatur dalam SAP, yaitu adanya unsur terpenuhinya semua syarat pengakuan pendapatan maupun harus terpenuhinya “Kemungkinan besar manfaat ekonomi sehubungan dengan transaksi tersebut akan mengalir ke entitas”. Ukuran untuk menilai adanya kemungkinan besar manfaat ekonomi akan mengalir ke entitas menunjukkan bahwa SAK sangat konservatif terhadap pengakuan pendapatan. (Afandi, 2018)

A. Aktivitas Bisnis Dasar Siklus Pendapatan

Terdapat empat aktivitas dasar dalam siklus pendapatan, antara lain:

1. *Sales Order Entry*

Siklus penjualan dimulai dari dengan menerima pesanan dari pelanggan dalam *sales order entry* terdapat tiga langkah, yaitu:

a. *Taking the Customer's Order*

Pesanan dari pelanggan akan dicatat dalam dokumen pesanan penjualan. Dalam dokumen tersebut tersedia informasi mengenai nomor *item*, kuantitas, harga, dan lainnya.

b. *Checking and Approving Customer Credit*

Penjualan secara kredit memiliki ancaman adanya piutang yang tak tertagih, oleh karena itu terdapat otorisasi yang dibutuhkan untuk mengurangi adanya ancaman tersebut.

1) *General Authorization*: Otorisasi yang diberikan oleh manajer kepada petugas penjualan untuk menerima pesanan dari pelanggan lama yang tidak memiliki kredit yang jatuh tempo.

2) *Spesific Authorization*: Otorisasi bagi pelanggan baru yang akan melakukan pembelian secara kredit atau pelanggan lama yang bermasalah, yang kreditnya telah melebihi *credit limit*. Otorisasi ini hanya dapat dilakukan oleh manajer.

c. *Checking Inventory Ability*

Petugas perlu untuk menentukan apakah persediaan yang dibutuhkan tersedia untuk memenuhi pesanan, sehingga dapat menginformasi kepada pelanggan mengenai ekspektasi tanggal pengiriman. Juga apabila persediaan tidak mencukupi maka dapat dilakukan pesanan.

2. *Shipping*

Aktivitas bisnis kedua dalam siklus penjualan adalah *shipping* yaitu memenuhi pesanan pelanggan dan mengirimkan barang yang dipesan sampai pada tempat yang sudah dijanjikan. Dalam aktivitas ini terdapat dua langkah utama, yaitu:

a. *Picking and Packing the Order*

Pada aktivitas ini dokumen yang digunakan adalah *picking ticket*. *Picking ticket* ini digunakan oleh petugas gudang untuk mengidentifikasi nama produk, jumlah produk yang akan dihapus atau dikurangkan dari persediaan di dalam gudang. Lalu, pihak gudang akan mencatat persediaan yang keluar dan memberikan persediaan tersebut kepada departemen pengiriman.

b. *Shipping the Order*

Bagian pengiriman harus membandingkan antara persediaan fisik dengan kuantitas yang ada dalam *picking ticket* dan kualitas yang tercantum dalam dokumen pesanan penjualan. Jika kuantitas fisik dan catatan sudah sesuai, maka akan dibuat surat jalan yang berisi definisi produk yang akan dikirimkan dan alamat pelanggan.

3. *Billing*

Aktivitas dasar ketiga dalam siklus penjualan adalah melakukan penagihan pada pelanggan. Dalam aktivitas ini terdapat dua langkah utama, yaitu:

a. *Invoicing*

Aktivitas penagihan adalah kegiatan pemrosesan informasi yang berasal dari *sales order entry* dan aktivitas pengiriman. Dokumen yang diterbitkan adalah *sales invoice* yang digunakan untuk mengingatkan pelanggan atas jumlah yang harus dibayar atas pesannya, waktu jatuh tempo pembayaran, serta tempat untuk melakukan pembayaran.

b. *Maintain Account Receivable*

Terdapat dua cara dalam aktivitas ini, yaitu: *open-invoice method* dan *balanced-forward method*. *Open-invoice method* dilakukan dengan melakukan update terhadap akun piutang setiap ada *invoice*. *Balanced-forward method* dilakukan dengan melakukan *update* piutang sesuai dengan jumlah yang ada selama satu bulan.

4. *Cash Collection*

Aktivitas ini merupakan aktivitas terakhir dalam siklus penjualan. Siklus ini adalah siklus penerimaan dan pemrosesan pembayaran dari konsumen. Dokumen yang digunakan pada siklus ini adalah Bukti Kas Masuk (BKM). (Putra, 2017)

B. Dokumen Siklus Pendapatan

Seiring berjalan siklus produksi perusahaan, terdapat beberapa dokumen yang dihasilkan. Dokumen tersebut berguna untuk menyajikan informasi terkait penjualannya. Menurut Romey & Steinbart (2015) dokumen tersebut adalah sebagai berikut:

1. *Sales Order*

Yaitu dokumen yang menginformasikan penjualan atas suatu barang atau jasa. *Sales order* dijadikan sebagai alat kontrol perkiraan barang yang harus terkirim pada periode tertentu.

2. *Bill of Lading*

Yaitu surat penanda bahwa pengangkut telah menerima barang, dengan maksud untuk mengirim barang ke tempat tujuan. *Bill of lading* dalam artian lain dapat menjadi bukti bahwa barang yang dikirimkan telah dimuat di atas kapal.

3. *Invoice*

Yaitu rincian transaksi antara pembeli dengan penjual. Pada dokumen ini terdapat informasi nama barang, jumlah, dan harga yang harus dibayar. Dokumen ini digunakan sebagai bukti untuk penagihan.

4. *Picking Ticket*

Dokumen yang dikirimkan ke bagian persediaan. Barang pesanan akan di ambil dari gudang sesuai dengan kuantitas dan jenis barang yang tertera pada *picking ticket*.

5. *Packing Slip*

Dokumen pengiriman yang datang bersamaan dengan paket pengiriman. Pelanggan dapat memastikan barang di terima sesuai dengan pesanannya dengan melihat dokumen ini.

6. *Monthly Statment*

Laporan untuk masing-masing pelanggan. Laporan ini berisikan jumlah yang harus di bayarkan oleh pelanggan berdasarkan semua faktur yang telah di terbitkan dalam periode satu bulan.

7. *Remittance List*

Catatan untuk setiap penerimaan *remittance advice* yang diberikan oleh pelanggan.

8. *Kredit Memo*

Dokumen yang diterbitkan oleh penjual untuk mengurangi jumlah yang harus di bayar kepada pembeli. *credit memo* merupakan bukti adanya penerimaan barang kembali yang sudah dijual. (Lestari, 2022)

Hubungan antara Siklus Penjualan dan Siklus Pendapatan

Hubungan dari kedua proses ini adalah keduanya saling mempengaruhi satu sama lain di beberapa proses bisnis tertentu sehingga sering disebut keduanya sangat berkaitan erat, seperti pada contoh berikut:

1. Semakin efisien pembelian bahan baku di siklus penjualan semakin efektif pula siklus pendapatan dalam menjual produk
2. Dalam siklus pendapatan, terdapat proses *shipping*. Proses *shipping* ini sangat mempengaruhi siklus penjualan karena biaya pengiriman harus diperhitungkan karena merupakan bagian dari bagian pengeluaran perusahaan.

Dalam kedua siklus ini, menghasilkan suatu dokumen transaksi seperti faktur, kwitansi, dan nota harus dihasilkan dan dicatat dengan baik. Sehingga siklus penjualan dan pendapatan saling terkait satu sama lain, jika salah satu siklus mengalami masalah, hal itu dapat mempengaruhi siklus lainnya. Misalnya, jika siklus penjualan tidak berjalan dengan baik, perusahaan mungkin tidak dapat membeli barang atau jasa yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis, yang dapat menghambat proses siklus pendapatan. Sebaliknya jika siklus pendapatan, perusahaan mungkin tidak memiliki cukup uang untuk melakukan pembelian yang dibutuhkan dalam siklus penjualan. Oleh karena itu, perusahaan harus memastikan bahwa kedua siklus ini berjalan dengan baik dan terkoordinasi dengan baik untuk menjaga keseimbangan keuangan dan keberlangsungan bisnis yang stabil.

Siklus Pendapatan (Revenue Cycle) adalah istilah yang lebih luas dalam akuntansi yang mencakup semua aktivitas terkait penerimaan kas dari pelanggan. Ini dimulai dari pesanan pelanggan, pengiriman barang/jasa, penagihan, hingga penerimaan dan pencatatan kas. Siklus Penjualan (Sales Cycle) lebih berfokus pada tahapan aktual penjualan itu sendiri yaitu interaksi dengan pelanggan, negosiasi, dan eksekusi transaksi penjualan barang atau jasa tertentu. (Huda, 2023)

5. Kesimpulan

Sistem Informasi Akuntansi (SIA) berperan penting dalam mendukung efektivitas pengelolaan siklus penjualan dan siklus pendapatan melalui penyediaan informasi keuangan yang akurat, tepat waktu, dan dapat dipercaya. Integrasi antara teknologi, prosedur, sumber daya manusia, dan data akuntansi dalam SIA mampu meningkatkan efisiensi operasional sekaligus memperkuat pengendalian internal untuk meminimalkan risiko kesalahan dan kecurangan. Setiap aktivitas dalam kedua siklus tersebut memerlukan pemisahan tugas, otorisasi yang jelas, serta sistem pencatatan yang terstruktur agar transaksi dapat diproses dan diawasi secara optimal. Selain itu, dokumentasi transaksi seperti faktur penjualan dan surat muat (*bill of lading*) memiliki peran penting sebagai bukti audit yang menjamin transparansi pencatatan keuangan. Dengan demikian, penerapan SIA yang baik dan didukung oleh pengendalian serta dokumentasi yang memadai akan membantu perusahaan menjaga keandalan laporan keuangan, meningkatkan akuntabilitas, dan mendukung keberlangsungan bisnis dalam jangka panjang.

DAFTAR PUSTAKA

- Afandi, J. (2018). *Pengakuan Pendapatan menurut SAK dan Pengakuan Pendapatan menurut SAP*. Komite Standar Akuntansi Pemerintahan. <https://www.ksap.org/sap/pengakuan-pendapatan-menurut-sak-dan-pengakuan-pendapatan-menurut-sap/>
- Asnedi, S.E., M. A. (2025). *Siklus SIA Penjualan dan Penerimaan Kas*.
- Hidayatussa'adah; Firdaus, R. (2025). *PENTINGNYA DALAM PERUSAHAAN ACCOUNTING INFORMATION SYSTEM: DEFINITION , COMPONENTS ,.* 1(6), 9172-9176. <https://jicnusantara.com/index.php/jicn>
- Huda, K. (2023). *SISTEM INFORMASI SIKLUS PENDAPATAN DAN SISTEM INFORMASI SIKLUS PENGELUARAN*. *ResearchGate*.
- Ibrahim, Y. (2025). *The Accounting Documentary Cycle: How It Improves Financial Reporting and Control*. QuickDice ERP. <https://quickdiceerp.com/blog/accounting-documentary-cycle-how-it-improves-financial-reporting-and-control#:~:text=Accounting e-invoicing in Saudi,carry out smooth internal audits>
- Lestari, E. (2022). *Sistem Informasi Akuntansi*. <https://eprints.pknstan.ac.id/2071/5/06>. Bab II_Elin Lestari_1302190975.pdf
- Marketing, D. (2025). *Pentingnya Arsip Fisik Transaksi di Era Digital*. Sentosa Indopaper Prima. <https://sip-paper.com/2025/10/17/pentingnya-arsip-fisik-transaksi-di-era-digital/>
- Mawarni, Bela, Suci, Kritovani Brigitta Setiawan, N. A. Z. (2025). ISSN : 3025-9495 Neraca Akuntansi Manajemen, Ekonomi. *TANTANGAN DAN STRATEGI PENERAPAN AKUNTANSI MANAJEMEN DI LEMBAGA SEKTOR PUBLIK* Bela, 19(6).
- O'Connor, C. (2024). *Sales Cycle Guide: Definition, Stages, Techniques*. Vendasta Yesware. https://www.yesware.com/blog/sales-cycle/?_x_tr_hist=true
- Putra, R. O. S. (2017). *PERANCANGAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI TERKAIT DENGAN SIKLUS PENDAPATAN DAN SIKLUS PRODUKSI PADA BISNIS KELUARGA PERUSAHAAN ROSE PAO di BANDUNG* Renardi. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Universitas Surabaya*, 6(1), 130-138.
- University, B. (2024). *Sistem Informasi Akuntansi Siklus Penjualan*. <https://sis.binus.ac.id/2014/05/08/sistema-informasi-akuntansi-siklus-penjualan/>
- Wury, U., Vitriany, A., & Ardini, L. (2024). *AUDIT EVIDENCE : MAMPUKAH MENGUNGKAP FRAUD ?* 16, 53-63.