

Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Pengendalian Internal Penerimaan Kas Pada PT. X Di Sidoarjo

Kristina Dadi Labo¹, Heri Toni Hendro P², Diana Zuhroh³

¹⁻³ Universitas 45 Surabaya

Korespondensi penulis: kristindadilabo@yahoo.com

Abstract: A good accounting information system will be able to provide answers to any questions that arise in the future. This study aims to evaluate the sales accounting information system for internal control of cash receipts at PT.X in Sidoarjo. The method used in this study is a qualitative method with an emphasis on quality and the data collected is the result of interviews and direct observation.

The results of the study show that the absence of a credit function and a collection function on credit sales can cause delays in collecting accounts receivable and defects in the employee work system so that it will disrupt the quality, quality and stability of the company.

Keywords: Accounting Information System, Credit Sales, Billing Function, Credit Function.

Abstrak: Sistem informasi akuntansi yang baik akan mampu memberikan jawaban atas setiap pertanyaan yang muncul di kemudian hari. Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi sistem informasi akuntansi penjualan untuk pengendalian internal penerimaan kas pada PT.X di Sidoarjo. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif dengan mengutamakan kualitas dan data yang dikumpulkan merupakan hasil wawancara dan observasi langsung. Hasil penelitian menunjukkan bahwa tidak adanya fungsi kredit dan fungsi penagihan pada penjualan kredit dapat menyebabkan keterlambatan penagihan piutang dan cacat pada sistem kerja karyawan sehingga akan mengganggu mutu, kualitas dan kestabilan perusahaan.

Kata Kunci: Sistem Informasi Akuntansi, Penjualan Kredit, Fungsi Billing, Fungsi Kredit.

PENDAHULUAN

Sistem informasi merupakan suatu sistem yang menyediakan informasi untuk manajemen dalam mengambil keputusan dan juga untuk menjalankan kegiatan operasional perusahaan. Dengan adanya sistem akan memberikan suatu jaringan prosedur dalam melaksanakan kegiatan operasional perusahaan seperti melakukan transaksi penjualan, pembelian, dan sebagainya. Dimana sistem tersebut merupakan kombinasi dari orang-orang, teknologi informasi, dan prosedur-prosedur yang terorganisasi untuk dapat bersama-sama mencapai tujuan usaha. Dalam sistem informasi akuntansi terdapat sistem informasi akuntansi siklus pendapatan, dimana sistem informasi siklus pendapatan ini memiliki kegiatan utamanya yaitu dimulai dari penerimaan barang, penjualan, otorisasi kredit, pengambilan barang, penagihan sampai dengan penerimaan kas.

PT. X di Sidoarjo merupakan perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan furniture, dimana melayani transaksi menjual barang dalam negeri baik secara kredit maupun tunai.

Pada saat penjualan barang secara kredit di PT. X Sidoarjo dilaksanakan oleh bagian penjualan, bagian gudang, bagian akuntansi, dan bagian pengiriman. Sedangkan menurut teori Mulyadi dalam sistem penjualan kredit ialah : bagian penjualan, bagian kredit, bagian gudang,

bagian akuntansi, bagian pengiriman dan bagian penagihan. Dari pernyataan tersebut dapat dilihat perbedaannya yaitu tidak ada bagian kredit dan bagian penagihan oleh karenanya sering terjadinya keterlambatan dalam penagihan piutang terhadap pelanggan. Sedangkan bagian penjualan dan bagian akuntansi merangkap bagian penagihan yang menyebabkan banyaknya pekerjaan yang tidak dapat terselesaikan oleh masing-masing fungsi.

Pada saat penjualan tunai dikerjakan oleh bagian penjualan, bagian akuntansi, bagian gudang dan bagian pengiriman. Sedangkan menurut Mulyadi (2016 : 385) system penjualan tunai melibatkan fungsi-fungsi yang terkait seperti: fungsi penjualan, fungsi kas, fungsi gudang, fungsi pengiriman dan fungsi akuntansi. Dari pernyataan tersebut dapat dilihat perbedaannya yaitu tidak ada bagian kas, yang artinya bagian kas merangkap bagian penjualan. Hal tersebut dapat mengakibatkan ketidak efektifan dalam proses penjualan, yang seharusnya dilakukan dengan pemisahan tugas antara bagian penjualan dengan bagian kas.

TINJAUAN PUSTAKA

PENGERTIAN SISTEM AKUNTANSI

Sistem akuntansi adalah metode dan prosedur untuk mencatat dan melaporkan informasi dan kondisi keuangan yang dibutuhkan untuk disediakan bagi manajemen perusahaan atau organisasi bisnis. Menurut Mulyadi (2016 : 3) Sistem akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasikan sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan.

PENGERTIAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TUNAI

Sistem penjualan tunai merupakan sistem yang dilakukan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Perusahaan pada umumnya memiliki tiga tujuan dalam penjualan yaitu, mencapai volume penjualan, mendapatkan laba, dan menunjukkan pertumbuhan perusahaan. Menurut Mulyadi (2014:455), penjualan tunai diselenggarakan perusahaan mewajibkan pembeli melaksanakan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang yang dibeli diserahkan kepada pembeli. Setelah uang diterima perusahaan, barang diserahkan kepada pembeli dan dicatat oleh perusahaan pada transaksi penjualan tunai.

PENGERTIAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT

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

pelanggannya. Kegiatan penjualan secara kredit ini ditangani oleh perusahaan melalui system penjualan kredit.” Sistem informasi akuntansi penjualan kredit merupakan sistem yang dirancang untuk menangani transaksi yang bersangkutan dengan penjualan kredit. Prosedur penjualan pada suatu perusahaan baik penjualan tunai maupun kredit dapat dikatakan baik apabila dalam melakukan transaksi dari awal hingga akhir tidak dilakukan oleh satu bagian saja melainkan dilakukan oleh lebih dari satu bagian yang sesuai dengan fungsinya masing-masing.

METODE PENELITIAN

METODE PENGUMPULAN DATA

Dalam penelitian ini, pendekatan yang dilakukan adalah menggunakan metode kualitatif yang berfokus pada wawancara, observasi langsung dan dari dokumen resmi yang terkait lainnya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

ANALISA PERMASALAHAN / KENDALA YANG TERJADI PADA FUNGSI PENJUALAN KREDIT DI PT. X DI SIDOARJO.

Tidak ada pengendalian internal terhadap otorisasi pemberian kredit kepada pelanggan, yang seharusnya dilakukan oleh fungsi kredit yang menimbulkan beberapa kecurangan antara lain :

1. Asal approval pengajuan kredit karena tidak adanya fungsi kredit, sehingga pelanggan yang seharusnya tidak memenuhi syarat untuk kredit dapat menerima dengan mudah.
2. Adanya penjualan kredit fiktif pada bagian penjualan hanya untuk memenuhi target penjualan.
3. Adanya pelanggan fiktif untuk pengajuan kredit barang tertentu.
4. Adanya fungsi kas pada penjualan yang tidak berjalan dengan semestinya.

DAMPAK DARI KECURANGAN TERSEBUT ANTARA LAIN SEBAGAI BERIKUT:

1. Timbul piutang tak tertagih karena pelanggan tidak dapat memenuhi kewajibannya.
2. Penjualan fiktif menyebabkan laporan keuangan perusahaan tidak mencerminkan keadaan keuangan perusahaan yang sebenarnya, laba perusahaan tidak akurat dan juga persediaan barang fisik tidak sama dengan catatat gudang.
3. Pelangan fiktif untuk penjualan kredit mengakibatkan kerugian material pada perusahaan karena bisa saja perusahaan sudah mengeluarkan barang untuk pelangang tersebut dan menimbulkan piutang tak tertagih karena barang yang sudah dikeluarkan perusahaan tidak dapat ditagihkan.

4. Kas pada penjualan yang tidak dilaporkan secara berkala akan melambatkan perubahan kas dan informasi yang berkaitan dengan pertanggung jawaban dan pengambilan keputusan dimasa mendatang.

UPAYA MENGATASAI KENDALA PADA BAGIAN TERKAIT DALAM SISTEM PENJUALAN PADA PT. X DI SIDOARJO

Harus adanya pengendalian internal yang diterapkan pada sistem penjualan kredit yaitu dengan menambahkan fungsi kredit dan penerapan fungsi kas sesuai prosedur. Karena system penjualan dalam perusahaan mebel di PT.X Sidoarjo adalah penjualan kredit dan untuk menstabilkan operasional perusahaan harus adanya kontrol kas yang baik, dengan itu maka sebelum order pelanggan harus lebih dahulu diperoleh otorisasi penjualan kredit oleh fungsi kredit dan fungsi kas akan bertanggung jawab sebagai penerimaan kas dari pihak pembeli dan dicatat sesuai periode.

PEMBAHASAN

Pembahasan hasil penelitian ini dibagi dalam 4 (empat) bagian yang mencerminkan unsur-unsur sistem pengendalian internal pada sistem informasi akuntansi penjualan. Pembahasan dimulai dari : (1) penilaian unsur struktur organisasi pemisahan tugas tanggung jawab fungsional, (2) Penerapan sistem informasi akuntansi penjualan yang tepat, (3) penilaian unsur praktik yang sehat dan (4) penilaian sistem kas yang tertata. Berikut pembahasannya :

- a. Penilaian unsur struktur organisasi pemisahan tugas tanggung jawab fungsional.
struktur organisasi memisahkan tanggung jawab personel secara tegas. Sistem pengendalian internal dapat dikatakan baik jika didukung dengan struktur organisasi yang baik pula, oleh karena itu PT.X di Sidoarjo membutuhkan pemisahan fungsi dan pembagian tugas yang jelas dalam organisasi internal yang terkait dengan penjualan. Bagian yang terkait dalam sistem penjualan pada PT.X di Sidoarjo meliputi fungsi penjualan, fungsi tagihan, fungsi gudang, fungsi pengiriman, fungsi penagihan dan fungsi akuntansi. Pengendalian internal penjualan dilakukan melalui suatu organisasi yang mengatur pembagian tugas, wewenang dan tanggung jawab yang tepat, serta koordinasi yang sehat antara fungsi yang ada. Pembagian tugas dapat tercapai secara efektif jika dituangkan secara tertulis. Pemisahan tugas dapat mengurangi ketidak beresan yang mungkin terjadi karena antara bagian pencatatan dan pelaksanaan dilakukan oleh bidang yang berbeda. Selain itu pemisahan tugas dapat dijadikan sebagai alat pengawasan antara bagian yang satu dengan yang lain.

b. Penerapan sistem informasi akuntansi penjualan yang tepat.

Belum adanya penerapan sistem informasi akuntansi penjualan yang baik yaitu tidak diterapkan bagian keuangan dan bagian akuntansi tentunya hal ini sangat berpengaruh penting terhadap segala data aktivitas transaksi keuangan perusahaan sehingga *output* dari sistem informasi penjualan tidak dapat dipertanggungjawabkan untuk pengambilan keputusan.

c. Penilaian unsur praktik yang sehat.

Pembagian tanggung jawab fungsional dan sistem otorisasi dan prosedur pencatatan yang telah ditetapkan, tidak akan melaksanakan dengan baik jika tidak diciptakan cara-cara untuk menjamin praktik yang sehat dalam pelaksanaannya praktik yang sehat dalam sistem penjualan merupakan suatu alat taktis untuk dapat berjalannya suatu sistem pengendalian internal atas pelaksanaan penjualan. Untuk itu dibuat peraturan-peraturan dan prosedur yang jelas untuk setiap kegiatan. Dengan demikian terdapat persamaan persepsi untuk setiap tanggung jawab dan pelaksanaan sehingga dapat tercapai pengendalian internal yang baik.

d. Penilaian sistem kas yang tertata

Sistem kas harus dilaporkan setiap periode agar dapat dievaluasi dengan lebih mudah dan menjaga stabilitas keuangan perusahaan. Oleh sebab itu perusahaan perlu memiliki laporan pencatatan semua kegiatan transaksi yang dilakukan.

KESIMPULAN DAN SARAN

KESIMPULAN

Dari informasi data-data yang diperoleh selama penelitian khususnya mengenai sistem penjualan pada PT. X dapat disimpulkan bahwa :

- a. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit yang diterapkan oleh PT. X di Sidoarjo telah berjalan dengan cukup baik, namun masih memiliki kekurangan yaitu dari system pengendalian intern masih memerlukan perbaikan. Dan dalam prakteknya PT. X di Sidoarjo masih belum sesuai dengan teori yang ada. Hal tersebut dikarenakan adanya rangkap tugas atau fungsi. Dimana terdapat fungsi-fungsi yang masih di rangkap oleh beberapa bagian.
- b. Pelaporan kas pada penjualan yang diterapkan PT.X di Sidoarjo masih belum sesuai dengan prosedur karena adanya *double job* sehingga mengakibatkan keterlambatan pelaporan kas.

- c. Penerapan sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan PT. X di Sidoarjo belum sesuai yaitu tidak adanya bagian akuntansi pada penjualan sehingga mengakibatkan ketidak efektifan dan buruknya sistem pencatatan keuangan dan pelaporannya.

SARAN

Dari hasil penelitian ini, penulis memberikan saran dan kritik yang mungkin bisa jadi bahan pertimbangan dari pihak manajemen perusahaan yang diusulan penulis adalah sebagai berikut :

- a. Sebaiknya fungsi-fungsi yang terkait lebih baik tidak dirangkap, dikerjakan oleh satu orang, sehingga mampu meminimalisir adanya kesalahan ataupun suatu kecurangan yang bisa terjadi.
- b. Akan lebih baik jika PT.X di Sidoarjo lebih memperhatikan suatu efektivitas pengendalian intern sehingga informasi yang didapatkan menjadi lebih efektif dan efisien. Semisalnya dengan melakukan suatu pemisahan antar fungsi pengiriman dengan fungsi penagihan dalam rangka menghindari adanya penyimpangan yang dilakukan oleh karyawan yang terkait dalam aktivitas penjualan kredit.
- c. Perlu adanya fungsi kas pada penjualan tunai yang mana bertanggung jawab untuk menerima kas dari pembeli.
- d. Fungsi kas dari piutang harus menjamin diterimanya kas dari debitur oleh perusahaan bukan oleh karyawan yang tidak berhak menerimanya.
- e. Perlu adanya bagian kredit / fungsi kredit yang bertanggung jawab memeriksa status kredit pelanggan dan memberi persetujuan kredit kepada pelanggan.
- f. Perlu adanya perubahan sistem informasi akuntansi penjualan yang baik dan tepat sehingga tidak mengakibatkan buruknya pencatatan pada fungsi akuntansi penjualan perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Bodnar, George H. (2010). *Accounting Information System* (Tenth Edition. New Jearsey : Pearson Education Inc. ed.). New Jearsey .
- Dunia, Firdaus. A. (2013). *Pengantar Akuntansi*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Fitria, A. (2016). Analisis sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Sanda Permai Abadi di surabaya.
- Hall, James A. (2011). *Sistem Informasi Akuntansi* (4 ed.). (Jakarta, Trans.) Salemba empat.
- Mulyadi. (2008). *Sistem Akuntansi* (ketiga ed.). jakarta, salemba empat.
- Susanto, A. (n.d.). *Sistem Informasi Akuntansi*. Bandung, lingga jaya, swastha, b. (2009). Manajemen Penjualan.

Triandi, d. S. (2008). Evaluasi Sistem Pengendalian Internal Penjualan Terhadap Peningkatan efektifitas penjualan. *Jurnl ilmiah Ranggading*, 130-137.

Wahyu, W. W. (2006). *Sistem Informasi Akuntansi* (2 ed.). Yogyakarta : UPP STIM YKN.