

Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada PT. SMS Surabaya

Riska Amelia¹, Diana Zuhroh², Wiratna Wiratna³, Heri Toni Hendro⁴, Tjandra Wasesa⁵, Sutini Sutini⁶

¹⁻⁶ Universitas 45 Surabaya

Korespondensi penulis: riskaameliaputrii0910@gmail.com

Abstract: This line research aims to find out the credit sales accounting information systems at LPT. IMS Surabaya and in order to find out how it should be implemented at PT. SMS Surabaya. The research method used is qualitative-descriptive, which is in nature to describe, describe, compare, some data and conditions as well as explain a situation in such a way that a conclusion can be drawn. The types of data used are qualitative data and quantitative data, with data sources namely primary data and secondary data which are collected using interview, observation, and documentation techniques. The results showed that the credit sales system at PT SMS did not function properly where the marketing department carried out credit sales transactions without a supervisor's account and direct billing to customers. Therefore, the application of a credit sales system according to theory is very necessary because there are 6 different functions in the credit sales system where each function is a controller or internal control.

Keywords: Internal Control System, Accounting Information System, Credit sales

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan kredit di LPT. IMS Surabaya dan in order to mencari tahu how it should be implemented at PT. SMS Surabaya. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif-deskriptif, yaitu bersifat mendeskripsikan, menggambarkan, membandingkan, suatu data dan kondisi serta menjelaskan suatu keadaan sedemikian rupa sehingga dapat ditarik suatu kesimpulan. Jenis data yang digunakan adalah data kualitatif dan data kuantitatif, dengan sumber data yaitu data primer dan data sekunder yang dikumpulkan dengan menggunakan teknik wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem penjualan pulsa pada PT SMS tidak berfungsi dengan baik dimana bagian pemasaran melakukan transaksi penjualan pulsa tanpa rekening supervisor dan penagihan langsung ke pelanggan. Oleh karena itu penerapan sistem penjualan kredit menurut teori sangat diperlukan karena terdapat 6 fungsi yang berbeda dalam sistem penjualan kredit dimana masing-masing fungsi tersebut merupakan pengontrol atau pengendalian internal.

Kata Kunci: Sistem Pengendalian Intern, Sistem Informasi Akuntansi, Penjualan Kredit

PENDAHULUAN

Persaingan dalam industri bisnis saat ini sangatlah ketat dan menuntut perusahaan melakukan sesuatu upaya untuk dapat mencapai target penjualan dan juga laba yang maksimal. Salah satu usaha perusahaan dalam mencapai tujuannya adalah menggunakan sistem informasi akuntansi agar kegiatan operasional perusahaan dapat berjalan efektif dan efisien. Ada beberapa sistem informasi akuntansi yang biasa digunakan perusahaan diantaranya adalah system pembelian, penjualan, penerimaan kas dan pengeluaran kas.

Salah satu sistem informasi akuntansi yang ada pada PT. SMS Surabaya adalah sistem informasi akuntansi penjualan kredit. PT. Subur Mitra Sukses Surabaya merupakan perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan yaitu penjualan makanan dan

snack atau makana ringan. Dalam operasionalnay, penjualan yang dilakukan PT. SMS kebanyakan penjualan kredit dengan tempo satu bulan.

Sistem penjualan kredit biasanya dilakukan oleh sales lapangan, dimana sales langsung menawarkan barang dengan tempo satu bulan dan jika pemilik toko setuju maka sales segera membuatkan invoice dan mengirimkan barang. Sales cenderung tidak memperhatikan apakah toko tersebut layak atau tidak diberikan kredit serta tidak mengukur kemampuan kredit suatu toko, sehingga yang terjadi di lapangan banyak toko kecil yang kesulitan membayar tagihan pada bulan berikutnya. Akibatnya piutang perusahaan membesar bahkan tidak tertagih.

TINJAUAN PUSTAKA

PENGERTIAN SISTEM

Sistem merupakan suatu kumpulan komponen dari subsistem yang saling bekerja sama dari prosedur - prosedur yang saling berhubungan untuk menghasilkan output dalam mencapai tujuan tertentu.

PENGERTIAN SISTEM AKUNTANSI

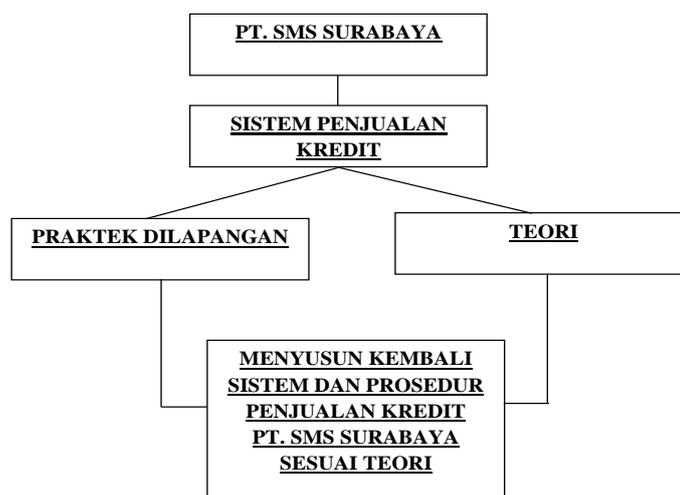
Sistem informasi akuntansi adalah sistem yang dapat menghasilkan informasi dengan melakukan kegiatan mengumpulkan, mencatat, menyimpan, memeroses sampai dengan menghasilkan laporan data akuntansi yang dapat digunakan untuk pengguna mengambil keputusan baik pengguna internal maupun eksternal.

PENGERTIAN PENJUALAN KREDIT

Penjualan kredit menurut Sujarweni (2019:89) “adalah system penjualan dimana pembayarannya dilakukan setelah barang diterima pembeli yang jumlah dan jatuh tempo pembayarannya disepakati oleh kedua pihak.

KERANGKA KONSEPTUAL

2.5. Kerangka Konseptual



METODE PENELITIAN

METODE PENGUMPULAN DATA

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif. Dimana penelitian ini menghasilkan deskripsi hasil penelitian berupa data tertulis yang diperoleh dari pengamatan dan wawancara di tempat penelitian. Sumber data yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder. Metode yang digunakan untuk penelitian ini yaitu pengamatan (observasi) dengan mengamati serta mencatat langsung kegiatan operasional perusahaan, mewawancarai direktur dan para karyawan, serta menggunakan dokumentasi manual seperti surat jalan dan lain sebagainya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

PT. Subur Mitra Sukses memulai bentuk perusahaannya dari Usaha Dagang (UD) yang didirikan pada tahun 1990 oleh bapak Priono Sudarmo dengan tujuan awalnya untuk mendistribusikan Softnes di Jawa Timur, yang memiliki pengalaman pendistribusian *consumer goods* selama lebih dari 30 tahun.

Kegiatan PT. Subur Mitra Sukses yang memiliki fasilitas dan kegiatan operasionalnya tidak hanya berada kota Surabaya, tetapi perusahaan ini juga bergerak di beberapa cabang Kabupaten di Jawa Timur. PT. Subur Mitra Sukses terletak di Jl. Kalianak Barat 55 BLK Surabaya. Perusahaan ini berdiri di kawasan pergudangan di sekitar pemukiman penduduk sehingga dapat memberikan lapangan pekerjaan untuk sumber daya manusia sekitar, mengingat perusahaan dagang ini sebagian aktivitas operasionalnya masih menggunakan dan memanfaatkan ketrampilan manusia.

Dalam kegiatan penjualan PT Subur Mitra Sukses memberikan fasilitas delivery van sekitar 65 unit agar dalam kegiatan penjualan dapat berjalan dengan lancar dan sesuai dengan target pemasaran.

SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT PT. SMS

a. Bagian Order Penjualan / Bagian Pemasaran

Bagian pemasaran yang menerima order penjualan juga membuat faktur penjualan dan surat jalan.

b. Bagian persetujuan kredit / Supervisor dan Manajer Penjualan

Fungsi kredit untuk persetujuan kredit dilakukan oleh supervisor

c. Bagian pengiriman

Fungsi pengiriman dilakukan supir, mengirimkan produk ke pelanggan sesuai dengan informasi yang tercantum dalam faktur penjualan dan surat jalan.

d. Bagian Penagihan

Fungsi penagihan dilakukan oleh bagian piutang bertugas pencatatan penjualan kredit, bagian piutang juga melakukan penagihan langsung ke pelanggan.

e. Bagian Pelunasan Piutang

Dilakukan oleh Bagian Kasir, setelah menerima uang dari pelanggan, Bagian Kasir menyetorkan uang ke bank dan nota pelunasan serta bukti transfer.

f. Bagian Keuangan dan Akuntansi

Fungsi akuntansi menjurnal data penjualan, piutang dan semua data yang diberikan bagian kasir.

Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Sesuai Teori

a. Fungsi penjualan

Bagian penjualan menerima order dari pembeli dan menambahkan informasi penting pada surat order dari pembeli. Fungsi penjualan kemudian membuat surat order pengiriman dan mengirimkannya kepada berbagai fungsi yang lain untuk memungkinkan fungsi tersebut memberikan kontribusi dalam melayani order dari pembeli.

b. Fungsi persetujuan kredit

Fungsi penjualan meminta persetujuan penjualan kredit kepada pembeli tertentu dari fungsi kredit.

c. Fungsi pengiriman

Fungsi yang mengirimkan barang kepada pembeli sesuai dengan informasi yang tercantum dalam surat order pengiriman yang diterima dari fungsi penjualan.

d. Fungsi Penagihan

Dalam prosedur ini, fungsi penagihan membuat faktur penjualan dan mengirimkannya kepada pembeli.

e. Fungsi pencatatan piutang

Dalam prosedur ini fungsi akuntansi memcatat tembusan faktur penjualan ke dalam kartu piutang atau dalam metode pencatatan tertentu mengarsipkan dokumen tembusan menurut abjad yang berfungsi sbagai catatan piutang.

f. Fungsi Akuntansi

Mendistribusikan data penjualan menurut informasi yang diperlukan oleh manajemen dan mencatat secara periodik total harga pokok penjualan yang di jual dalam periode akuntansi tertentu.

Perbandingan sistem informasi penjualan kredit pada PT SMS dan teori

Tabel 4.1. Perbandingan sistem informasi penjualan kredit pada PT SMS dan teori

	Fungsi/Prosedur	Keterangan
PT. SMS	a. Bagian Pemasaran	Bagian persetujuan kredit
	b. Bagian persetujuan kredit yaitu Supervisor dan Manajer Penjualan	tidak difungsikan dan terjadi double job desk yaitu bagian pemasaran juga melakukan
	c. Bagian pengiriman	penagihan secara langsung ke
	d. Bagian Penagihan	pelanggan
	e. Bagian Keuangan dan Akuntansi	
Teori	a. Fungsi penjualan	Setiap fungsi memiliki job
	b. Fungsi persetujuan kredit	masing-masing dan tidak boleh
	c. Fungsi pengiriman	ada double job karena fungsi-
	d. Fungsi Penagihan	fungsi pada sistem penjualan
	e. Fungsi pencatatan piutang	kredit ini juga sebagai
	f. Fungsi Akuntansi	pengendalian internal penjualan kredit sehingga meminimalisir kelalaian

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa tidak berfungsinya beberapa bagian pada sistem penjualan kredit di PT. SMS meminimalisir pengendalian internal terhadap sistem penjualan kredit sehingga sales memanfaatkan kelemahan sistem ini untuk melakukan tindakan yang merugikan perusahaan diantaranya memberikan kredit kesembarangan pelanggan, membuat order fiktif supaya penjualan mencapai target dan bisa saja sales tidak menyetorkan uang pembayaran piutang pelanggan karena sales juga melakukan penagihan. Jika sistem penjualan kredit berjalan sesuai fungsinya maka sistem mampu menekan terjadinya kelalaian dan kecurangan karena setiap fungsi dalam sistem menjadi pengendali atau pengawas, sebagai contoh jika otorisasi kredit pada fungsi kredit berjalan semestinya maka PT. SMS akan lebih selektif menerima kredit, tidak semua pelanggan bisa diberikan kredit dan yang terpenting penerima kredit sesuai kriteria perusahaan sehingga mampu menekan kredit macet.

Untuk meningkatkan pengendalian intern terhadap penjualan kredit, perusahaan perlu memberlakukan persetujuan kredit guna menyaring penerima kredit. Selain itu menerapkan sistem sesuai teori juga efektif dalam meningkatkan pengendalian internal dimana dalam sistem penjualan kredit harus memiliki 6 fungsi diantaranya penjualan, persetujuan kredit, pengiriman, penagihan, pencatatan piutang dan akuntansi.

Apabila perusahaan menerapkan sistem penjualan kredit sesuai teori maka, perusahaan harus merekrut pegawai baru untuk bagian penagihan karena bagian penagihan saat ini sudah melakukan pencatatan piutang dan penagihannya dilakukan oleh sales. Dengan merekrut

bagian penagihan, perusahaan akan mengetahui penjualan kredit yang dilakukan oleh sales fiktif atau tidak. Selain itu meminimalisir kecurangan berupa tidak disetorkannya pelunasan yang akan menimbulkan piutang tak tertagih.

KESIMPULAN DAN SARAN

KESIMPULAN

1. Sistem penjualan kredit pada pt. sms, dimulai dari bagian pemasaran, bagian persetujuan kredit yaitu supervisor dan manajer penjualan, bagian pengiriman, bagian penagihan, bagian keuangan dan akuntansi. Namun bagian persetujuan kredit tidak difungsikan dan terjadi double job desk yaitu bagian pemasaran juga melakukan penagihan secara langsung ke pelanggan
2. Untuk meningkatkan pengendalian intern terhadap penjualan kredit, perusahaan perlu memberlakukan persetujuan kredit guna menyaring penerima kredit. Selain itu menerapkan sistem sesuai teori juga efektif dalam meningkatkan pengendalian internal dimana dalam sistem penjualan kredit harus memiliki 6 fungsi diantaranya penjualan, persetujuan kredit, pengiriman, penagihan, pencatatan piutang dan akuntansi. Guna memenuhi 6 fungsi pada sistem tersebut, perusahaan membutuhkan untuk merekrut karyawan baru.

SARAN

1. Membuat SOP yang baku untuk bagian pemasaran, persetujuan kredit dan bagian penagihan.
2. Merekrut pegawai baru guna memenuhi 6 fungsi pada sistem penjualan kredit sesuai teori.

DAFTAR PUSTAKA

- Adiman, AF. Santoto, F. Kulsum, U. 2023. *Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit sebagai Penunjang Pengendalian Internal Piutang di Toko Nuansa Hasil Karya Banyuwangi*. Vol. 1 No. 1. Mazinda : Jurnal Akuntansi, Keuangan, dan Bisnis.
- B. Romney, S. & Steinbart, P. J., 2015. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta selatan: Salemba Empat.
- Endraria, et al. 2022. *Sistem Informasi Akuntansi*. CV. Widina Media Utama.
- Harahap, RA. Segarawasesa, FS. 2023. *Analisis Implementasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada Koperasi Guru dan Pegawai di MAN 1 Sleman*. VOL. 2 NO. 8. Jurnal Ilmiah Multidisiplin.
- Mulyadi 2016. *Sistem Akuntansi*. Edisi Keempat. Jakarta: Salema Empat
- Sujarweni, V. Wiratna. 2019. *Metodologi Penelitian Bisnis & Ekonomi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press
- Vandarita, YAN. Estiningrum, SD. 2022. *Evaluasi Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada Usaha Kecil*. Jurnal Riset dan Aplikasi: Akuntansi dan Manajemen