

Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Upaya Meningkatkan Sistem Pengendalian Internal Pada PT X Di Surabaya

Rayfandy¹, Diana Zuhroh², Wiratna³, Chandra⁴, Heri Toni⁵

¹⁻⁵Universitas 45 Surabaya

Email : rayfandywatulingas@gmail.com

***Abstract** This study aims to analyze how the sales accounting information system in an effort to improve the internal control system at PT. X.*

This type of research is a case study. Data collection techniques used are interviews, documentation, and observation. The data analysis technique used is descriptive technique, the steps taken to achieve the objectives of this study are (1) identification of sales accounting information systems. (2) analysis of the network of procedures that make up the sales accounting information system. (3) evaluation of weaknesses and potential risks in the application of sales accounting information systems. (4) analysis of recommendations on the application of sales accounting information systems for weaknesses and potential risks

PT X control system has been running well, the company has a high commitment to satisfying all customer needs through the Implementation of the ISO 9001-2015 Quality Management System.

The results showed that the weakness of the credit sales system of PT. X is in the credit function section, lack of searching for information about customer credit status, concurrent work. In addition, the company also does not apply payment terms, there is no agreement between the seller and the buyer with a cash discount, the term of payment, and the amount of the discount given.

Keywords: Accounting Information Systems, Credit Sales, Internal Control Systems.

Abstrak Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan dalam upaya meningkatkan sistem pengendalian internal pada PT. X.

Jenis penelitian ini adalah studi kasus. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, dokumentasi, dan observasi. Teknik analisis data yang digunakan adalah teknik deskriptif, langkah-langkah yang dilakukan untuk mencapai tujuan penelitian ini adalah (1) identifikasi sistem informasi akuntansi penjualan. (2) analisis jaringan prosedur yang membentuk sistem informasi akuntansi penjualan. (3) evaluasi kelemahan dan potensi risiko penerapan sistem informasi akuntansi penjualan. (4) analisis rekomendasi penerapan sistem informasi akuntansi penjualan terhadap kelemahan dan potensi risiko

Sistem pengendalian PT X telah berjalan dengan baik, perusahaan memiliki komitmen yang tinggi dalam memuaskan seluruh kebutuhan pelanggan melalui Penerapan Sistem Manajemen Mutu ISO 9001-2015.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kelemahan sistem penjualan kredit PT. X pada bagian fungsi kredit, kurangnya pencarian informasi status kredit pelanggan, pekerjaan rangkap. Selain itu perusahaan juga tidak menerapkan syarat pembayaran, tidak ada kesepakatan antara penjual dan pembeli mengenai potongan tunai, syarat pembayaran, dan besaran potongan yang diberikan.

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

PENDAHULUAN

Dalam menunjang kelancaran sebuah perusahaan diperlukan adanya suatu sistem akuntansi. Sistem akuntansi dirancang untuk menghasilkan informasi yang berguna bagi pihak internal dan pihak eksternal perusahaan dalam mengambil keputusan. Sistem adalah sekelompok unsur yang berhubungan erat satu dengan lainnya, yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu.

Menurut Romney & Steinbart (2018:10) Sistem informasi akuntansi adalah “sistem yang dapat mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan memproses data untuk menghasilkan informasi bagi para pembuat keputusan”.

Received Juni 20, 2023; Revised Juli 21, 2023; Acapted: Agustus 31, 2023

* Rayfandy, rayfandywatulingas@gmail.com

Prinsip 5C adalah salah satu analisis yang harus diterapkan pada PT. X dalam menilai usaha debitur apakah suatu usaha layak diberikan pembayaran secara kredit. 5C terdiri dari character yaitu sifat atau watak, capacity yakni kemampuan, capital yaitu modal, condition of economy yakni kondisi ekonomi atau faktor eksternal, dan yang terakhir adalah collateral yaitu agunan.

Dengan demikian dapat membantu pihak perusahaan dalam meninjau kemungkinan terdapatnya debitur yang bermasalah dalam pembayaran hutangnya. Karena semakin tinggi kredit yang diberikan berarti semakin tinggi pula resiko yang dihadapi oleh perusahaan. Dalam penelitian ini diharapkan dapat mengetahui gambaran tentang sistem akuntansi penjualan kredit pada PT X.

Berdasarkan latar belakang yang penulis paparkan, maka penulis mengambil judul **“Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Upaya Meningkatkan Sistem Pengendalian Internal Pada Pt X Surabaya”**.

KAJIAN PUSTAKA

Pengertian Sistem Dan Karakteristik Sistem

Menurut Erawati (2019:13) mengemukakan bahwa: “Sistem adalah jaringan proses kerja yang saling terkait dan berkumpul guna untuk mencapai sebuah tujuan serta melakukan suatu kegiatan”.

Pengertian Akuntansi

Menurut Agie Hanggara (2019:1) mengemukakan bahwa: “Akuntansi merupakan proses identifikasi, pencatatan dan pelaporan data-data atau informasi ekonomi yang bermanfaat sebagai penilaian dan pengambilan keputusan”.

Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Romney & Steinbart (2018:10) Sistem informasi akuntansi adalah “sistem yang dapat mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan memproses data untuk menghasilkan informasi bagi para pembuat keputusan. Hal ini termasuk orang, prosedur dan instruksi, data, perangkat lunak, infrastruktur teknologi informasi, kontrol internal serta langkah-langkah keamanan”.

METODE PENELITIAN

pendekatan penelitian yang digunakan dalam penyusunan penelitian ini termasuk jenis penelitian kualitatif, yang berupa kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Sumber data penelitian ini adalah data primer yang berupa informasi dari karyawan perusahaan dan data sekunder yang berupa laporan atau catatan akuntansi

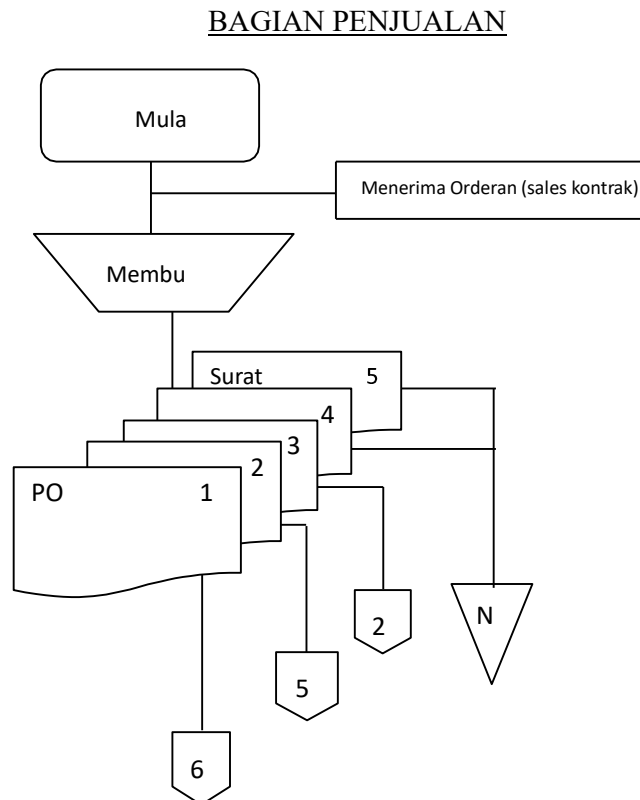
perusahaan. Tujuan pendekatan kualitatif yaitu untuk mencari suatu bentuk pengetahuan baru, menemukan metode untuk penyelesaian masalah, mempelajari berbagai proses manajemen, akuntansi atau produksi, dan mencari bentuk-bentuk aplikasi praktis.

Analisis Data Dan Pembahasan

Analisis Data

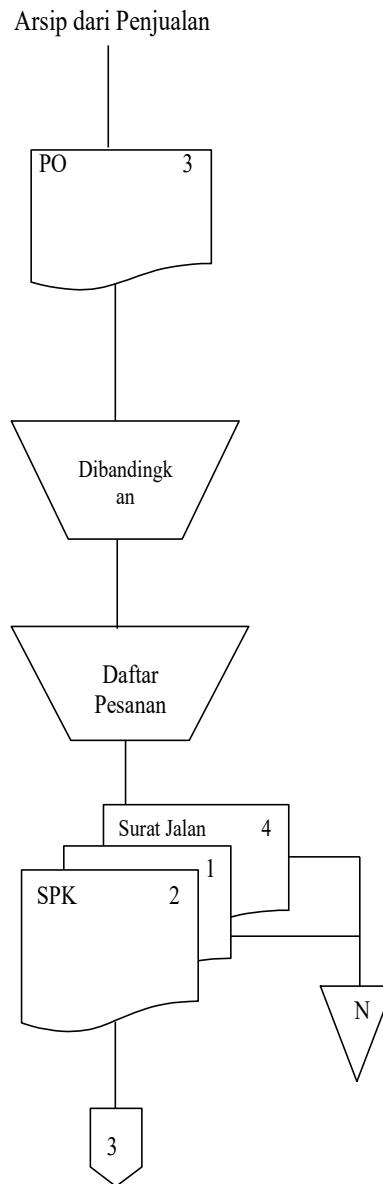
PT. X SURABAYA dalam melaksanakan kegiatan usahanya menggunakan sistem penjualan tunai dan kredit. Penjualan yang dilaksanakan di perusahaan ini yaitu menyediakan produk besi baja dalam jumlah banyak yang dapat memuaskan pelanggan. Marketing mengeluarkan surat penawaran harga pada pembeli, setelah pembeli setuju dengan harga penawaran yang disepakati maka perusahaan akan mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli untuk pembelian secara tunai semua pelanggan untuk saat ini masih tidak ada kendala sama sekali dan jika pembelian secara kredit untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Untuk menghindari resiko tidak tertagihnya piutang, perusahaan berhak memberhentikan pengiriman barang selanjutnya sampai benar pembeli melunasi hutang tersebut.

Bagian Alir Penjualan Kredit Perusahaan (*flowchart*)



Gambar 4.2 Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Kredit Sumber : Internal perusahaan

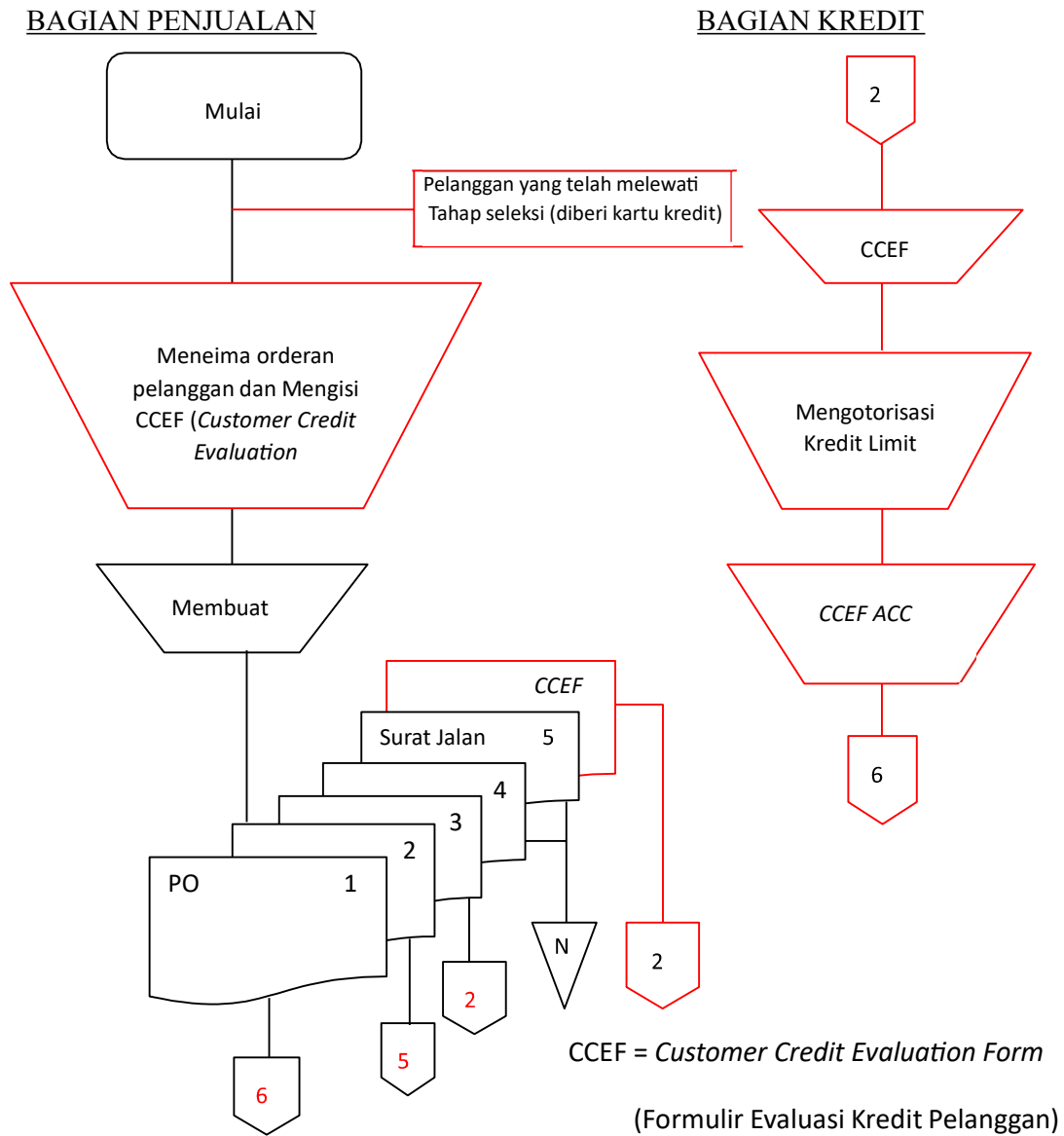
BAGIAN GUDANG



Gambar 4.3 Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Kredit (lanjutan)

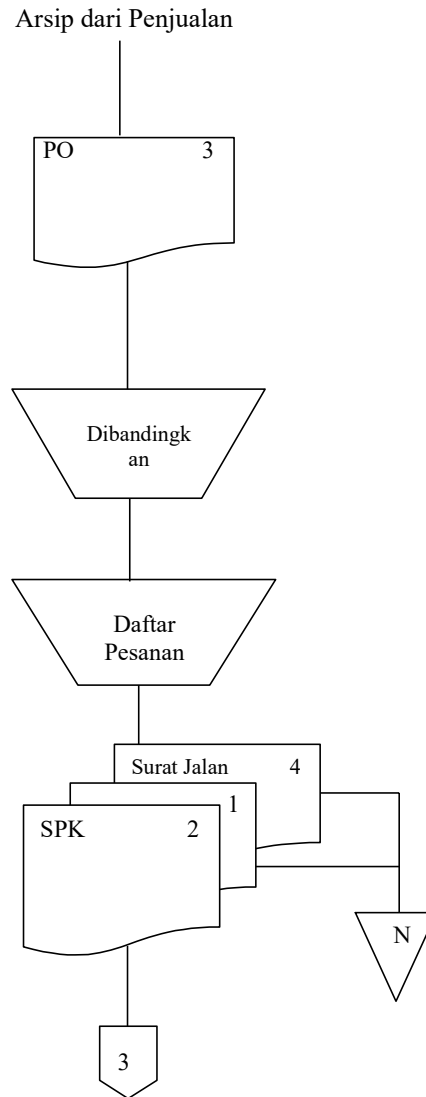
Sumber : Internal perusahaan

Usulan Bagian Alir (Flowchart) penjualan kredit bagi PT. X



Gambar 4.7 Bagan Usulan Alir Dokumen Sistem Penjualan Kredit Sumber : peneliti 2020

BAGIAN GUDANG



SPK : Surat Perintah Kerja

Gambar 4.8 Bagan Usulan Alir Dokumen Sistem Penjualan Kredit (lanjutan)

PEMBAHASAN

Berikut adalah pembahasan dari hasil analisa data pada PT. X diatas :

Keterangan Flowchart Sistem Penjualan Kredit PT. X Surabaya

1) Bagian Penjualan

- a. Bagian penjualan menerima orderan yang disebut sales kontrak
- b. Bagian penjualan membuat PO (*purchase order*) sebanyak empat lembar untuk bagian gudang, keuangan, akuntansi, dan bagian penjualan sendiri
- c. Bagian penjualan menerima surat jalan lembar ke-4 dari bagian pengiriman logistik

2) Bagian Gudang

- a. Bagian gudang menerima PO lembar ke-3 dari bagian penjualan
- b. Bagian gudang membuat SPK dua lembar, yang satu untuk bagian pengiriman dan yang satu untuk bagian gudang sendiri
- c. Membandingkan SPK yang dibuat harus sesuai dengan PO yang di terima
- d. Membuat daftar pesanan
- e. Bagian gudang menerima surat jalan lembar ke-3 dari bagian pengiriman logistik)

Keterangan Koreksi Alir Penjualan Kredit PT.X Surabaya

1) Bagian Penjualan

- a. Bagian penjualan menerima orderan dari pelanggan dan mengisi formulir evaluasi kredit pelanggan
- b. Bagian penjualan menerima orderan yang disebut sales kontrak
- c. Bagian penjualan membuat PO (purchase order) sebanyak empat lembar untuk bagian gudang, keuangan, akuntansi, dan bagian penjualan sendiri
- d. Bagian penjualan menerima surat jalan lembar ke-4 dari bagian pengiriman (logistik)
- e. CCEF diberikan pada bagian kredit

2) Bagian Kredit

- a. Bagian kredit menerima CCEF dari bagian penjualan
- b. Bagian kredit melakukan otorisasi kartu kredit pelanggan
- c. Bagian kredit menandatangani CCEF pelanggan dan diserahkan kepada bagian keuangan untuk diperiksa.

3) Bagian Gudang

- a. Bagian gudang menerima PO lembar ke-3 dari bagian penjualan
- b. Bagian gudang membuat SPK dua lembar, yang satu untuk bagian pengiriman dan yang satu untuk bagian gudang sendiri
- c. Membandingkan SPK yang dibuat harus sesuai dengan PO yang di terima
- d. Membuat daftar pesanan.
- e. Bagian gudang menerima surat jalan lembar ke-3 dari bagian pengiriman logistik)

KESIMPULAN DAN SARAN

KESIMPULAN

Dari analisis dan pembahasan yang telah dilakukan di PT. X, maka dapat disimpulkan sebagai berikut

1. Sistem pengendalian interal sudah berjalan dengan baik, dengan adanya Sistem Manajemen Mutu ISO, yang menentukan sasaran mutu, berkomitmen untuk memenuhi peraturan perundang-undangan yang berlaku, dan berkomitmen untuk melakukan perbaikan berkelanjutan dari Sistem Manajemen Mutu.
2. Struktur organisasi yang dibuatkan perusahaan sangat jelas, menetapkan tanggungjawab, wewenang, dan hubungan antara bagian untuk setiap pemegang jabatan, akan tetapi terdapat double jabatan atau rangkap jabatan yang ada pada bagian fungsi pengiriman dan fungsi penagihan, Pada sistem komputerisasi sudah cukup baik tetapi bisa lebih baik bila terjadi error pada sistem segera diatasi.
3. Fungsi yang terkait kurang baik, fungsi kredit dalam perusahaan kurang diterapkan, kurang meneliti status kredit pelanggan yang menimbulkan penunggakan pembayaran, sehingga pelanggan membayar lebih dari jatuh tempo yang ditetapkan. Fungsi kredit ini ada di bagian keuangan saja, yang seharusnya bagian marketing juga aktif untuk fungsi kredit.
4. Dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan kredit di PT. X sudah ada otorisasi dari pihak yang berwenang dan sudah bernomor urut tercetak sehingga memudahkan petugas untuk melakukan pencatatan.

SARAN

Berdasarkan data dan analisis yang dilakukan maka penulis mengajukan beberapa saran sebagai berikut.

1. Hendaknya PT. X lebih menekankan dibagian fungsi kredit (*credit analyst*) agar lebih teliti dalam memeriksa riwayat pembayaran pelanggan dan harus bisa selektif dalam memilih pelanggan untuk memberikan piutang kepada pelanggan agar tidak menimbulkan penunggakan pembayaran (kredit macet), dan supaya pelanggan tepat dalam membayar, tidak lebih dari jatuh tempo yang ditetapkan.
2. Hendaknya dalam sistem pembayaran PT. X diterapkannya persyaratan pembayaran untuk menawarkan opsi tambahan kepada pelanggan dalam melunasi utangnya, seperti diskon (termin) hal ini dapat menarik bisnis dari pesaing, supaya meminimalisir kerugian perusahaan agar perusahaan tidak memerlukan tambahan modal dan supaya perusahaan tidak memerlukan investasi yang besar.
3. Hendaknya PT. X lebih memperhatikan karyawannya dalam pekerjaan yang merangkap lebih dari satu pekerjaan seperti bagian pengiriman merangkap bagian penagihan karena jika kedua bagian tersebut digabung akan memakan waktu tidak efisien, jadi salah satu saran yang dapat diambil adalah menambah lagi karyawan dalam hal penagihan sehingga

untuk bagian pengiriman dan bagian penagihan berjalan sesuai prosedur.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Halim & Eris Dianawati. 2016. *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Di PT. Eka Timur Raya Purwodadi Pasuruan*.
- Dia Astuti 2019, Analisis Sistem Inforasi Akuntansi Dan Pendalian Intern Dalam Penjualan Kredit Studi Pada CV Bintang Jaya Bandar), UIN Raden Intan, Lampung.
- Erawati, W. 2019). Perancangan Sistem Informasi Penjualan Dengan Pendekatan Metode Waterfall. *Jurnal Media Informatika Budidarma*, 31), 1.
- Gracesia, Dewi Zulvia, Nila Sari 2017, Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada CV. Putra Tunas Mandiri Padang, *Jurnal Pundi* 1 1).
- Hanggara, Dr. Agie. 2019. Pengantar Akuntansi. Surabaya: CV. Jakad Publishing
- Horngren, Charles T. dan Walter T. Harrison Jr. 2007. *Akuntansi Jilid 1, Edisi ke-7. Jakarta: Penerbit Erlangga*.
- Lestari, Kurnia Cahya dan Arni Muarifah Amri. 2020. Sistem Informasi Akuntansi Beserta Contoh Penerapan Aplikasi SIA Sederhana Dalam UMKM). Yogyakarta: Deepublish.
- Nafiudin, Sistem Informasi Manajemen. Penerbit Qiara Media, 2019.
- Patel, S. 2015). Effects of Accounting Information System on Organizational Profitability. *International Journal of Research and Analytical Reviews*. 0201). 72 – 76.
- Rama Dasaratha V/ Frederick L. Jones.2008. Sistem Informasi Akuntansi. Buku 1. Jakarta: Salemba Empat
- Romney, Marshall B. dan Steinbart, Paul Jhon, 2016), Sistem Informasi Akuntansi, Diterjemahkan oleh Kikin dan Novita, Salemba Empat, Jakarta.
- Romney, M. B dan Steinbart, P.J. 2015). Accounting Information Systems. 13th ed. England: Pearson Educational Limited.
- Soemarso. Akuntansi Suatu Pengantar 1. Jakarta: Salemba Empat. 2018. *Menurut*
- Turner, Leslie, Andrea Weickgenannt, dan Mary Kay Copeland. 2017. Accounting Information Systems: Controls and Processes