



EVALUASI PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT

(Studi pada PT. Sinar Makmur Sejahtera Mandiri cabang Banyuwangi)

Oleh :

SITI ASIAMI

1410422008

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JEMBER**

2017

ABSTRAK

Tujuan umum pendirian perusahaan adalah untuk mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya dan untuk mempertahankan kelangsungan hidup usahanya. Besar kecilnya laba tergantung pada aktivitas penjualan. Oleh karena itu, penting bagi perusahaan untuk mempelajari sistem penjualan, Atas dasar kondisi di atas dipandang perlu untuk mengetahui penerapan sistem penjualan kredit pada PT. Sinar Makmur Sejahtera Mandiri cabang Banyuwangi.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan sistem akuntansi penjualan kredit pada PT.Sinar Makmur Sejahtera Mandiri cabang Banyuwangi. Apakah Sistem Akuntansi Penjualan kredit pada PT. Sinar Makmur Sejahtera Mandiri cabang Banyuwangi sudah sesuai dengan teori sistem informasi akuntansi. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif kualitatif.

Hasil penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa sistem akuntansi penjualan kredit pada PT. Sinar Makmur Sejahtera Mandiri cabang Banyuwangi sudah cukup baik namun perlu dilakukan pencatatan kartu piutang, kartu persediaan dan kartu gudang

Kata Kunci : Sistem Akuntansi, Penjualan kredit

ABSTRACT

The general purpose of establishing a company is to gain the maximum profit and to maintain its bussiness viability. The number of profits depends on the sales activity. Therefore, that is important for the company to study the sales system, on these conditions its necessary to know the application of credit sales system at PT. Sinar Makmur Sejahtera Mandiri branch of Banyuwangi.

The study was determine the application of credit sales accounting system at PT. Sinar Makmur Sejahtera Mandiri branch of Banyuwangi. Is Accounting system sales credit at PT. Sinar Makmur Sejahtera Mandiri branch of Banyuwangi is in accordance with accounting information system theory. The research method used is qualitative descriptive method.

The result of research show that the accounting system of credit sales at PT. Sinar Makmur Sejahtera Mandiri branch of Banyuwangi is good enough but is necessary to record receivable card, stock card and warehouse card

Keyword : *Accounting system, credit sales.*

1. LATAR BELAKANG

Secara umum, tujuan pendirian sebuah perusahaan bisnis adalah untuk mendapatkan keuntungan yang sebesar – besarnya. Perkembangan dunia usaha yang semakin pesat mengakibatkan perusahaan harus mampu bersaing guna memperoleh laba yang optimal. Jika perusahaan tidak mampu bersaing menghadapi perusahaan lain yang terus berkembang, maka kelangsungan hidup dan kesempatan memperluas bidang usahanya akan terancam.

Salah satu langkah yang dapat ditempuh perusahaan agar mampu bersaing dalam dunia bisnis adalah dengan mengimplementasikan sistem informasi akuntansi yang efektif. Dengan memiliki sistem informasi akuntansi maka perusahaan dapat memiliki keunggulan kompetitif strategis, karena sistem informasi akuntansi akan dapat menjamin keakuratan, kevalidan, dan ketepatanwaktuan informasi yang dibutuhkan dalam proses pengambilan keputusan untuk perencanaan, pelaksanaan dan pengendalian.

Menurut Romney dan Steinbart (2014: 11), sistem informasi akuntansi adalah proses identifikasi, pengumpulan, dan penyimpanan data serta proses pengembangan, pengukuran dan komunikasi informasi. Sistem informasi akuntansi terdiri dari organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan. Sistem ini menyiapkan informasi bagi manajemen dengan melaksanakan operasi – operasi tertentu atas semua sumber yang diterimanya dan juga mempengaruhi hubungan organisasi perusahaan dan lingkungan sekitarnya.

Keberadaan sistem informasi akuntansi merupakan komponen yang penting dalam suatu perusahaan. Sistem informasi akuntansi sangat diperlukan untuk mengendalikan dan mengatur infrastruktur perusahaan (asset) serta menyediakan informasi finansial maupun non – finansial sebagai salah satu alat pendukung untuk pengambilan keputusan oleh pihak pimpinan dalam rangka pencapaian tujuan perusahaan. Tujuan sistem informasi akuntansi

adalah untuk mempermudah perusahaan dalam mengelola data harian dan menjadikan data mentah tersebut sebagai laporan keuangan. Salah satu bagian dari sistem informasi akuntansi adalah sistem informasi penjualan kredit.

Sistem informasi akuntansi penjualan merupakan sistem yang berguna sebagai alat kontrol terhadap pelaksanaan suatu transaksi perusahaan, atau bisa juga berguna untuk mengetahui kemajuan yang diraih oleh perusahaan dalam jangka waktu yang telah ditetapkan sebelumnya. Dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan, perusahaan dapat memberikan pelayanan yang lebih baik bagi pelanggannya, dan dapat diharapkan loyalitas pelanggan dapat meningkat dan penjualan perusahaan juga akan meningkat. Sistem akuntansi penjualan yang baik merupakan sistem informasi yang dapat memberikan informasi yang tepat, cepat dan akurat tentang penjualan baik sekarang maupun yang akan datang. Prosedur penjualan dan pencatatan yang baik, benar, serta sesuai dengan kebutuhan perusahaan dapat dijalankan dengan adanya sebuah sistem yaitu sistem informasi akuntansi penjualan.

Kenaikan penjualan akan meningkatkan laba perusahaan, atau dengan kata lain besar kecilnya laba tergantung pada aktivitas penjualan. Penjualan merupakan aktivitas perusahaan yang sangat vital, sehingga dibutuhkan pencatatan yang terperinci dan akurat sehingga dapat meminimalkan kemungkinan salah catat dan kemungkinan salah saji dalam penyajian informasi. Penjualan sendiri dibagi menjadi dua yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan kredit harus mendapatkan perhatian yang khusus, karena merupakan sumber penerimaan kas perusahaan yaitu melalui pelunasan piutang. Penjualan kredit dilakukan perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Penjualan kredit lebih banyak diminati oleh para konsumen dibanding karena pembayaran dapat ditunda sesuai kesepakatan, selain pembeli perusahaan juga mendapat keuntungan dari adanya penjualan kredit dikarenakan perusahaan akan mendapatkan pendapatan yang lebih besar dikarenakan harga yang akan dibayar pembeli secara kredit sedikit lebih mahal dibandingkan dengan membeli secara tunai.

Dalam penjualan kredit masalah yang bisa timbul adalah masalah yang menyangkut harga, adanya resiko piutang tak tertagih, maupun masalah yang menyangkut dari prosedur penjualan kredit itu sendiri, sehingga keadaan seperti ini mempengaruhi pendapatan perusahaan. Agar sistem informasi akuntansi penjualan kredit dapat berjalan secara efektif dan efisien maka manajemen harus memperhatikan unsur pengendalian intern dalam penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit.

Pengendalian intern merupakan suatu proses yang dipengaruhi oleh sumber daya manusia dan sistem teknologi informasi yang dirancang untuk membantu perusahaan mencapai suatu tujuan tertentu. Pengendalian intern berfungsi untuk mengarahkan, mengawasi dan mengukur sumber daya suatu perusahaan. Pengendalian intern pada perusahaan diperlukan khususnya dalam penjualan kredit untuk mengawasi kegiatan penjualan dan pembayaran yang diterima perusahaan dari konsumen. Jika pengendalian intern tidak berjalan dengan baik maka akan mengakibatkan jumlah pendapatan tidak sesuai dengan target yang direncanakan oleh perusahaan. Pihak manajemen harus tepat dalam menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan pengendalian internal dengan baik, agar tercapai sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang baik.

PT. Sinar Makmur Sejahtera Mandiri cabang Banyuwangi (PT. SMSM) merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan perlengkapan bayi dengan skala pemasaran yang cukup luas. Mengingat dalam pasar perlengkapan bayi banyak pelaku pasar

lainnya, maka PT SMSM menghadapi tingkat persaingan yang cukup tinggi. Agar dapat bersaing dalam pasar perlengkapan bayi, maka salah satu langkah yang dilakukan oleh perusahaan adalah dengan mengimplementasikan sistem informasi akuntansi penjualan.

PT. SMSM melaksanakan penjualan secara tunai dan kredit, dengan penjualan kredit mencapai sekitar 80% dari total penjualan. Penjualan kredit pada PT. SMSM menimbulkan piutang bagi perusahaan. PT. SMSM rutin mengadakan penagihan sehingga piutang dapat cair sesuai tanggal jatuh temponya. Namun seringkali terjadi keterlambatan dalam menagih piutang kepada pelanggan yang sudah jatuh tempo dikarenakan bagian keuangan baru melihat data piutang setiap akhir bulan. Oleh karena itu prosedur penagihan menjadi tidak efektif.

Selain itu, sistem pada bagian informasi data profil pelanggan kurang efektif, yaitu data profil pelanggan tidak mendetail misalkan hanya ditulis nama toko dan alamat seadanya. Kemudian kartu piutang tidak diurut sesuai abjad tetapi ditumpuk per sales sehingga menyebabkan kesulitan dalam mencari data secara manual. Sering terjadi juga penulisan ganda pada data profil pelanggan sehingga berpengaruh dalam laporan total piutang. Manajemen yang baik seharusnya tidak hanya bertanggung jawab untuk meningkatkan penjualan dalam menciptakan laba, tetapi juga perlu meyakinkan bahwa piutang tersebut dapat ditagih.

Kelemahan lain terkait sistem penjualan kredit terjadi di bagian gudang PT. SMSM, yaitu tidak ada administrasi/pembukuan gudang. Copy faktur yang diterima oleh bagian gudang tidak dibukukan tetapi hanya ditumpuk saja. Hal ini menyebabkan bagian gudang tidak memiliki data stok yang harusnya ada di gudang. Tidak adanya informasi stok barang di gudang antara lain menyebabkan manajemen tidak dapat melakukan cross check atas nilai persediaan yang tercatat di bagian administrasi keuangan, sehingga informasi yang diterima oleh manajemen kurang efektif.

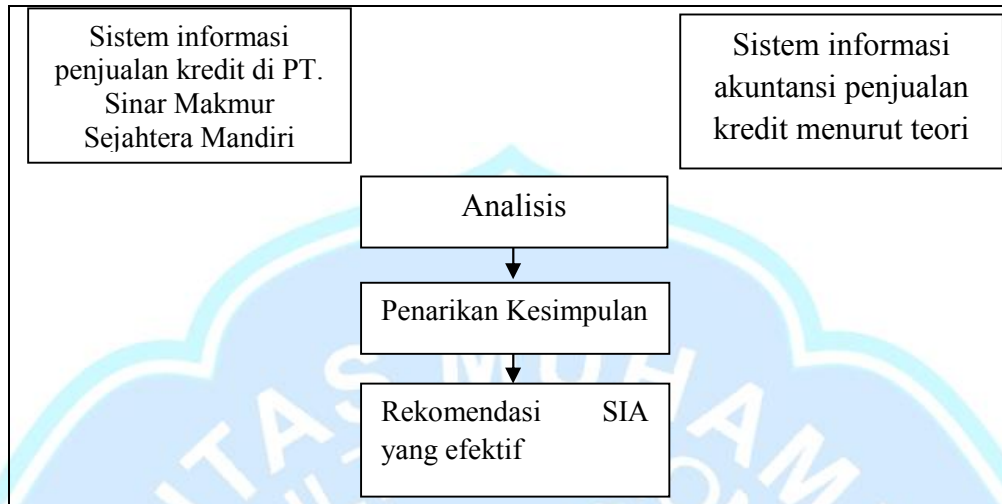
Selain itu sering juga terjadinya human error di bagian gudang, yaitu tidak adanya cross check lebih lanjut sebelum barang tersebut dikirim kepada pelanggan. Ketidakbenaran data faktur penjualan ini menyebabkan barang yang diterima pelanggan tidak sesuai dengan orderan. Hal ini dibuktikan dengan banyaknya retur dari pelanggan.

Lebih lanjut, permasalahan utama terkait penjualan kredit adalah belum adanya Standart Operasional Perusahaan (SOP), sehingga tidak ada panduan resmi dan baku bagi para pelaksana. Padahal pelaksanaan sistem akuntansi penjualan yang sesuai dengan SOP (Standart Operasional Perusahaan) diharapkan dapat menyediakan informasi yang relevan, akurat dan up to date yang dapat digunakan untuk kepentingan perusahaan. Informasi yang tepat dapat menghasilkan laporan keuangan yang akurat. Kurang tersedianya laporan keuangan yang berkualitas mengakibatkan pengendalian manajemen kurang efektif.

Berdasarkan latar belakang dan fenomena di atas, yaitu bahwa (1) penerapan sistem informasi penjualan merupakan salah satu strategi yang dapat diterapkan PT. SMSM guna menghadapi persaingan usaha: (2) sistem informasi akuntansi penjualan kredit memegang peranan penting dalam operasional PT. SMSM: (3) Terdapat permasalahan terkait sistem informasi akuntansi penjualan kredit, maka penulis melakukan penelitian di PT. SMSM dengan judul “Evaluasi Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada PT. Sinar Makmur Sejahtera Mandiri”.

2. KERANGKA KONSEPTUAL

Berdasarkan uraian diatas maka dalam penelitian ini digambarkan kerangka pikir yang merupakan landasan konsep dari pemecahan masalah yang diteliti yang digambarkan dalam skema berikut:



Gambar 2.1 Kerangka Konseptual

3. TEKNIK PENGUMPULAN DATA

Adapun metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini antara lain : wawancara, pengamatan, dan dokumentasi.

4. JENIS PENELITIAN

Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif karena bermaksud menjelaskan tentang penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. Sinar Makmur Sejahtera Mandiri cabang Banyuwangi.

5. TEKNIK ANALISIS DATA

- a) Mengumpulkan informasi mengenai gambaran umum perusahaan dan data mengenai sistem informasi akuntansi penjualan kredit.
- b) Mengidentifikasi permasalahan yang signifikan untuk dipecahkan melalui metode deskriptif.
- c) Merumuskan permasalahan yang jelas dan menentukan tujuan dan manfaat penelitian.
- d) Mengevaluasi sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada perusahaan
- e) Membandingkan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dengan teori.
- f) Membuat kesimpulan dan saran bagi perusahaan.

6. HASIL DAN PEMBAHASAN

a. Hasil penelitian

- i. Bagian yang terkait sistem penjualan kredit yaitu bagian penjualan, bagian kredit, bagian gudang, bagian pengiriman barang, bagian kas, dan bagian fakturis.
- ii. Dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan kredit yaitu surat order pembelian, delivery note, faktur penjualan, bukti setor bank, surat jalan penagihan, dan bukti penerimaan kas.

- iii. Catatan yang digunakan dalam sistem penjualan kredit yaitu jurnal penerimaan kas dan jurnal umum.

b. Pembahasan penelitian

Pelaksanaan prosedur penjualan kredit pada PT. Sinar Makmur Sejahtera Mandiri cabang Banyuwangi oleh masing – masing fungsi adalah sebagai berikut:

- i. Prosedur order penjualan yang dilakukan oleh bagian penjualan atau marketing yang memiliki tugas melayani pelanggan, membuat surat order pembelian untuk kemudian dibuatkan Delivery Note sebanyak 3 rangkap. Setelah itu Delivery Note diserahkan seluruhnya ke bagian gudang.
- ii. Bagian gudang menyerahkan dua rangkap Delivery Note tersebut kepada bagian pengiriman bersama barang yang diminta oleh pelanggan sedangkan lembar terakhir diarsip oleh bagian gudang berdasarkan tanggal.
- iii. Setelah barang dikirim kepada pelanggan, bagian pengiriman menyerahkan kembali Delivery Note yang asli kepada bagian gudang disertai tanda stempel dari toko sedangkan rangkapnya diserahkan kepada pembeli sebagai bukti penerimaan barang.
- iv. Pembuatan faktur penjualan kredit berdasarkan Delivery Note yang sudah terdapat stempel penerimaan dari toko sebanyak 3 rangkap.
- v. Setelah itu faktur penjualan kredit didistribusikan kepada bagian bagian piutang beserta Delivery Note terlampir, sedangkan lembar berikutnya diarsip oleh bagian fakturis dan yang terakhir dikirimkan kepada pusat.
- vi. Bagian kas atau keuangan pada PT. Sinar Makmur Sejahtera Mandiri cabang Banyuwangibertugas menerima uang dari pelanggan melalui setoran bagian marketing atau penjualan terlampir bukti penerimaan kas, setelah itu membuat bukti setor bank sebanyak 2 lembar yang diserahkan ke bank bersama uang dan lembar yang 1 diarsip untuk dibuatkan jurnal penerimaan kas.

7. KESIMPULAN DAN SARAN

a. Kesimpulan

Sistem penjualan kredit di PT. Sinar Makmur Sejahtera Mandiri cabang banyuwangi belum sepenuhnya sesuai dengan teori hal ini ditunjukkan dengan kondisi sebagai berikut:

- i. PT. Sinar Makmur Sejahtera Mandiri cabang Banyuwangi sudah melibatkan bagian-bagian yang bertanggung jawab dalam tugasnya sehingga dapat dilakukan pengecekan antar bagian yang terkait. Bagian-bagian tersebut meliputi bagian order penjualan, bagian kas, bagian gudang, dan bagian pengiriman.
- ii. Dokumen-dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan kredit PT. Sinar Makmur Sejahtera Mandiri cabang Banyuwangi meliputi surat order penjualan, delivery note, faktur penjualan, bukti setor bank, surat jalan penagihan. PT. Sinar Makmur Sejahtera Mandiri cabang Banyuwangi tidak menggunakan dokumen surat jalan pengiriman atau nota pengiriman, dan kwitansi penerimaan pembayaran.
- iii. Catatan yang digunakan dalam sistem penjualan kredit PT. Sinar Makmur Sejahtera Mandiri cabang Banyuwangi yaitu jurnal penerimaan kas dan jurnal umum. Tidak tersedianya kartu gudang dan kartu persediaan serta kartu piutang membuktikan bahwa catatan yang digunakan tidak didistribusikan sesuai dengan kebutuhan tiap bagiannya.
- iv. PT. Sinar Makmur Sejahtera Mandiri cabang Banyuwangi tidak mempunyai bagan alir sistem penjualan kredit secara tertulis sehingga tanggung jawab dan wewenang setiap bagian belum jelas.

- v. Kontrol pada bagian kredit masih kurang. Hal ini menyebabkan terhambatnya penagihan piutang sehingga piutang macetnya juga semakin banyak.
 - vi. Hasil evaluasi sistem akuntansi penjualan kredit pada PT. Sinar Makmur Sejahtera Mandiri cabang Banyuwangi sudah cukup baik meskipun ada kekurangan dalam sistem akuntansi yang ada yaitu tidak adanya SOP (Standart Operasional Perusahaan) sehingga menyebabkan setiap bagian masih belum dengan jelas mengetahui tentang tugas dan tanggung jawabnya. Untuk dokumen dan catatan yang digunakan belum sesuai dengan kebutuhan perusahaan. Tidak adanya kartu gudang dan kartu persediaan serta kartu piutang. Hal ini menyebabkan seringnya terjadinya barang minus tetapi sulit mengetahui darimana minus yang terjadi karena tidak adanya catatan yang memadai. Pengarsipan dokumen juga perlu diperhatikan dan tidak difungsikan lebih lanjut.
- b. Saran
- i. Menyusun SOP sebagai panduan tertulis sistem penjualan secara kredit.
 - ii. Dokumen penjualan kredit perlu ditambah dengan nota pengiriman atau surat jalan pengiriman per hari agar lebih mudah memantau pengiriman barang. Selain itu perlu ditambahkan tanda terima uang dengan nomor urut, hal ini berfungsi untuk meminimalkan kecurangan yang terjadi oleh bagian marketing dan bagian kas/keuangan saat menerima uang agar pengawasan uang masuk akan lebih mudah.
 - iii. Catatan penjualan kredit pada bagian gudang perlu membuat pembukuan secara manual yaitu membuat kartu gudang dan kartu persediaan. Hal ini untuk memudahkan dalam melakukan cross check antar bagian gudang dan bagian fakturis, dan bisa memudahkan mengetahui detail keluar masuknya barang, jadi bagian gudang juga mempunyai catatan tentang keluar masuknya barang. Selain itu bagian piutang juga perlu membuat kartu piutang sehingga memudahkan untuk mengetahui apakah toko tersebut masih mempunyai tanggungan sehingga kontrol piutang akan lebih mudah.
 - iv. PT. Sinar Makmur Sejahtera Mandiri perlu melakukan pengecekan terhadap pelaksanaan sistem penjualan kredit secara berkala. Kegiatan tersebut perlu dilakukan untuk meminimalkan kecurangan karyawan.

DAFTAR PUSTAKA

- Ardana, I Cendik dkk. 2016. *Sistem Informasi Akuntansi*. Mitra Wacana Media, Jakarta.
- Azhar Susanto. 2008. *Sistem Informasi Akuntansi*. Lingga Jaya, Bandung.
- Azhar Susanto. 2013. *Sistem Informasi Akuntansi*. Lingga Jaya, Bandung.
- Basu Swastha. 2001. *Manajemen Pemasaran Modern*. BPFE, Yogyakarta.
- Boyton. William C, Raymond N. Johnson. 2006. *Modern Auditing*. 8th Edition, John Willey & Sons Inc, New York.
- Hall, James A. 2009. *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi keempat, Salemba Empat, Jakarta.
- Husein, M.F. 2004. *Sistem Informasi Akuntansi*. AMP YKPN, Yogyakarta.
- Hutahaean, Jeperson. 2014. *Konsep Sistem Informasi Akuntansi*. Deepublish, Yogyakarta.
- Krismiaji. 2010. *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi Ketiga, Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen, Yogyakarta.
- La Midjan. 2001. *Sistem Informasi Akuntansi I*. Edisi Kedelapan, Lingga Jaya, Bandung.
- Mulyadi. 2001. *Sistem Akuntansi*. Edisi Ketiga, Salemba Empat, Jakarta.
- Mulyadi. 2008. *Sistem Akuntansi*. Salemba Empat, Jakarta.
- Mulyadi. 2010. *Sistem Informasi Akuntansi*. Salemba Empat, Jakarta.
- Mulyadi. 2014. *Audit 1*. Edisi Keenam, Salemba Empat, Jakarta.
- Romney, B Marshall dan Steinbart, Paul John. 2012. *Accounting Information System*. Twelfth Edition, John Wiley & Sons Inc, United Kingdom.
- Romney, B Marshall dan Steinbart, Paul John. 2014. *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi Ketiga belas, Salemba Empat, Jakarta.
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Cetakan ke-19, Alfabeta, Bandung.
- Wing Wahyu Winarmo. 2006. *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi Kedua, UPP STIM YKPN, Yogyakarta.