

Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit dalam Upaya Meningkatkan Sistem Pengendalian Internal pada PT. Hasjrat Abadi Divisi Dunlop Manado

**Trivena Glorifi Wowor¹, Johannes Tene², Fanesa Isalia Minanda Syaefudin³,
Andreas Randy Wangarry⁴, Nixon Sondakh⁵**

^{1,2,3,4,5}Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Manado

Email: andreaswangarry@gmail.com

Abstract

Companies must have new innovations and creativity so that they can continue to live in the world market supported by the company's internal controls. Internal control is carried out to monitor whether the company's operational and financial activities have been carried out in accordance with the procedures and policies set by management. In the object of this study, there are problems, namely deficiencies in the credit sales accounting information system which impede the improvement of internal control within the company, namely the discovery of accounts receivable payments for credit sales transactions that have not been paid by the store at maturity so that when reopened the sales order cannot accepted by the system, because the system can only accept reopening sales orders when the store has paid off the company's receivables. In this study, the type of research used is descriptive qualitative method. For data collection techniques using observation, interviews, and documentation. The result of this study is that the credit sales accounting information system has not fully supported the improvement of internal control at Dunlop Division PT Hasjrat Abadi due to deficiencies found in credit sales functions and procedures. The recommendation that the author gives is that the billing function needs to be evaluated again, and the system needs to add a reminder feature to facilitate credit sales activities. And for the function of warehouse and shipping, it is necessary to have a clear separation of functions.

Keywords: *Accounting information systems, credit sales, internal control systems*

Abstrak

Perusahaan harus memiliki inovasi dan kreatifitas yang baru sehingga dapat terus hidup di dunia pasar didukung dengan adanya pengendalian internal perusahaan. Pengendalian internal dilakukan untuk memantau apakah kegiatan operasional maupun finansial perusahaan telah berjalan sesuai dengan prosedur dan kebijakan yang telah ditetapkan oleh manajemen. Pada objek dalam penelitian ini, terdapat permasalahan yakni kekurangan dalam sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang menghambat peningkatan pengendalian internal dalam perusahaan, yaitu ditemukan adanya pembayaran piutang atas transaksi penjualan kredit yang belum dilunasi oleh toko pada saat jatuh tempo sehingga saat dibuka kembali *sales order* tidak bisa diterima oleh sistem, karena sistem hanya bias menerima dibuka kembali *sales order* pada saat toko telah melunasi piutang pada perusahaan. Dalam penelitian ini, jenis penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif deskriptif. Untuk teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil dari penelitian ini yaitu sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang belum sepenuhnya menunjang peningkatan pengendalian internal pada PT Hasjrat Abadi Divisi Dunlop karena kekurangan yang ditemukan dalam

fungsi dan prosedur penjualan kredit. Rekomendasi yang penulis berikan yaitu fungsi penagihan perlu di evaluasi lagi, dan sistem perlu ditambahkan fitur pengingat untuk mempermudah aktivitas kegiatan penjualan kredit. Dan untuk fungsi gudang dan pengiriman perlu dilakukan pemisahan fungsi yang tegas.

Kata-kata Kunci: Sistem informasi akuntansi, penjualan kredit, sistem pengendalian internal

PENDAHULUAN

Persaingan antar perusahaan di era globalisasi teknologi informasi ini semakin ketat membuat banyak perusahaan semakin ingin berkompetensi dalam hal menunjukkan keahlian, kecanggihan, kualitas produk yang dipasarkan oleh perusahaan dengan tujuan untuk bisa diterima oleh pemakai yang ada dan memperoleh keuntungan. Perusahaan harus memiliki inovasi dan kreatifitas yang baru sehingga dapat terus hidup di dunia pasar didukung dengan adanya pengendalian internal perusahaan. Pengendalian internal dilakukan untuk memantau apakah kegiatan operasional maupun finansial perusahaan telah berjalan sesuai dengan prosedur dan kebijakan yang telah ditetapkan oleh manajemen. Dengan adanya penerapan sistem pengendalian internal secara ketat maka diharapkan bahwa seluruh kegiatan operasional perusahaan dapat berjalan dengan baik menuju tercapainya maksimalisasi profit.

Dalam meningkatkan sistem pengendalian internal perusahaan maka diperlukan adanya sistem informasi akuntansi yang dapat membantu kelancaran aktivitas perusahaan. Sistem Informasi Akuntansi memang sangatlah penting bagi perusahaan karena dengan adanya sistem informasi akuntansi membantu memudahkan aktivitas kegiatan yang ada dalam perusahaan terutama dalam melakukan penjualan kredit. Dalam perusahaan terdapat sistem informasi akuntansi 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 (Aprianty, 2019).

PT Hasjrat Abadi Cabang Manado merupakan perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan umum yang memperdagangkan beberapa Produk seperti untuk kendaraan beroda empat Toyota dan kendaraan beroda dua Yamaha” dan suku cadang berupa Yanmar, Yom dan Dunlop. Dalam aktivitas penjualan suku cadang ban dunlop melayani penjualan tunai dan kredit. Dalam aktivitas penjualannya perusahaan sudah menggunakan sistem komputerisasi dan memiliki program yaitu DMS (*Dealer Management System*) atas siklus penjualannya dimana aktivitas pemasukan dan pemrosesan data sampai pada pelaporannya dilakukan dengan menggunakan sistem komputerisasi.

Namun ada kekurangan dalam sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang menghambat peningkatan pengendalian internal dalam perusahaan yaitu ditemukan adanya pembayaran piutang atas transaksi penjualan kredit yang belum dilunasi oleh toko pada saat jatuh tempo sehingga saat dibuka kembali *sales order* tidak bisa diterima oleh sistem, karena sistem hanya bisa menerima dibuka kembali *sales order* pada saat toko telah melunasi piutang-nya pada perusahaan. Penjualan kredit tersebut berdampak pada pendapatan perusahaan atau perolehan profit serta berdampak pada target dari setiap karyawan sales. Dengan adanya analisis sistem penjualan kredit resiko-resiko perusahaan dalam melakukan penjualan dapat diatasi dan perlu diadakan pengendalian internal terhadap penjualan kredit agar dapat diproses dengan baik dan tidak menimbulkan dampak yang tidak baik bagi perusahaan. Tujuan penelitian ini yaitu untuk menganalisis penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dalam upaya meningkatkan sistem pengendalian internal pada PT Hasjrat Abadi Divisi Dunlop Manado.

LANDASAN TEORI

Sistem Informasi Akuntansi

Menurut (Kristanto, 2018) Pengertian “Sistem merupakan kumpulan elemen-elemen yang saling terkait dan bekerja sama untuk memproses masukan (*input*) yang ditujukan kepada sistem tersebut dan mengolah masukan tersebut sampai menghasilkan keluaran (*output*) yang diinginkan. 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 (Romney & Steinbart, 2018, p. 10). Fungsi dari sistem informasi akuntansi, yakni mengumpulkan dan menyimpan data mengenai kegiatan yang dilakukan organisasi, sumber daya, serta personil dari organisasi, mengubah data menjadi informasi sehingga manajemen dapat merencanakan, melaksanakan, mengendalikan, dan mengevaluasi kegiatan, sumber daya, dan personil organisasi, serta memberikan pengendalian yang memadai untuk melindungi aset dan data organisasi.

Sistem akuntansi dapat dijelaskan dengan menggunakan bagan alir atau yang biasa disebut dengan *Flowchart*. Bagan alir (*flowchart*) merupakan teknik analisis bergambar yang digunakan untuk menjelaskan tentang prosedur-prosedur yang terjadi di dalam perusahaan secara ringkas dan jelas. *Flowchart* biasanya digambar dengan menggunakan *software* seperti *Microsoft Visio*, *Microsoft Word*, ataupun *Microsoft Power Point*.

Penjualan

Menurut (Mulyadi, 2016), “Penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi transaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli”. Penjualan adalah suatu fungsi dari pemasaran yang sangat penting dan menentukan bagi perusahaan untuk mencapai tujuan dari perusahaan tersebut yaitu memperoleh laba untuk kelangsungan hidup dari perusahaan tersebut (Rizal & Misriati, 2018). Penjualan sangat berpengaruh dalam kegiatan operasional perusahaan karena lewat penjualan perusahaan bisa memperoleh keuntungan atau laba dari kegiatan penjualan yang dilakukan. Dalam penjualan terdapat sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang merupakan serangkaian kegiatan penjualan dalam hal ini penyerahan barang kepada pembeli yang jangka waktu pembayaran-nya telah disepakati antara konsumen dan produsen. Untuk memaksimalkan penanganan yang baik terhadap kegiatan penjualan kredit, sangat diperlukan alat-alat serta perangkat kerja yang meliputi fungsi-fungsi terkait, dokumen dan catatan terkait, jaringan prosedur yang membentuk sistem, informasi yang diperlukan manajemen serta unsur pengendalian intern.

Sistem Pengendalian Internal

Menurut (Hery, 2017) pengendalian internal adalah seperangkat kebijakan dan prosedur untuk melindungi aset atau kekayaan perusahaan dari segala bentuk tindakan penyalahgunaan, menjamin tersedianya informasi akuntansi perusahaan yang akurat, serta memastikan bahwa semua ketentuan (peraturan) hukum/Undang-Undang serta kebijakan manajemen telah dipatuhi atau dijalankan sebagaimana mestinya oleh seluruh karyawan perusahaan. Menurut (Mulyadi, 2016), sistem pengendalian internal meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran- ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi. Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen. Suatu pengendalian internal yang baik memerlukan adanya unsur-unsur yang berhubungan langsung dengan pengendalian, sehingga tujuan dari pengendalian internal dapat tercapai.

Terdapat tiga unsur pokok pengendalian internal dalam perusahaan, yakni struktur Organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas, sistem wewenang

dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, utang, pendapatan dan biaya, serta praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi.

Penelitian Terdahulu

Penelitian berjudul Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit dalam Upaya Meningkatkan Sistem Pengendalian Internal pada PT Surya Plastindo Gresik pada perusahaan ini ditemukan ada beberapa kekurangan dalam melakukan penagihan pembayaran, karena adanya kemungkinan pelanggan tidak sanggup membayar piutang tersebut dengan alasan yang bermacam-macam sehingga mengakibatkan jumlah pendapatan yang diperoleh lebih kecil bila dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan, sehingga perusahaan mengalami kerugian (Sabella, 2020)

Selanjutnya, Penelitian berjudul Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas dalam Meningkatkan Pengendalian Intern (Studi Kasus PT Putra Indo Cahaya Batam). Pada Perusahaan ini ditemukan kekurangan Pembagian tanggung jawab dalam organisasi pada PT Indo Cahaya Batam belum sesuai, dikarenakan masih terdapat perangkapan fungsi, catatan akuntansi yang digunakan penjualan dan penerimaan kas belum sesuai, karena catatan akuntansi yang kurang rinci dan kurang lengkap. Praktik yang sehat dalam pengendalian intern penjualan dan penerimaan kas masih belum sesuai dikarenakan jumlah kas yang diterima dari penjualan tunai disetor seluruhnya ke bank pada setiap 3 hari, yang mengakibatkan timbulnya penyalahgunaan dan penyelewengan kas (Jaya, 2018).

Penelitian lain adalah Penelitian ini berjudul Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang (PT Mandalika Multifinance TBK). Pada perusahaan ini ditemukan permasalahan bahwa PT Mandalika Multifinance TBK mengalami kendala dalam penagihan piutang. Hal tersebut berasal dari faktor pembeli yang melakukan penjualan secara *over credit* dan yang berpindah tempat tinggal tanpa mengkonfirmasi kepada perusahaan, selain itu masalah yang umum dihadapi PT. Mandala Multifinance Tbk ialah penagihan piutang yang telah jatuh tempo tidak selalu dapat diselesaikan seluruhnya (Holisoh et al., 2020)

Penelitian terdahulu lainnya dengan judul Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit dalam rangka meningkatkan pengendalian Intern pada Dealer CV. Fortuna Motorindo Sidoarjo” Pada Perusahaan ini ditemukan kekurangan dalam menjalankan usahanya, Kelemahan dan potensi penyelewengan yang terjadi pada sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang terjadi pada dealer CV. Fortuna Motorindo Sidoarjo adalah bagian gudang seharusnya yang mengeluarkan unit sepeda motor dari gudang, bukan bagian pengiriman karena mengurangi kesalahan pengambilan unit yang di pesan saat sebelum pengiriman yang berpengaruh pada data kosumen yang akan di proses ke leasing/ surveyor dan juga ke bagian pengurusan STNK dan tidak ada bagian *Pre Delivery Inspection Man* yang bertugas untuk melakukan test jalan atau *final check* sebelum unit di kirim ke konsumen agar tidak terjadi komplain dari konsumen (Firdaus et al., 2021)

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Metode yang relevan untuk peneliti melakukan penelitian, yaitu menggunakan metode kualitatif deskriptif. Menurut (Sugiyono, 2013) metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrument kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari generalisasi.

Metode penelitian deskriptif adalah suatu penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai variabel mandiri, baik satu variabel atau lebih (independen) tanpa membuat perbandingan atau menghubungkan dengan variabel lain. Artinya penelitian ini hanya ingin mengetahui bagaimana keadaan variabel itu sendiri tanpa ada pengaruh atau hubungan terhadap variabel lain seperti penelitian eksperimen atau korelasi (Sugiyono, 2013).

Jenis dan Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini diperoleh dari data primer dan sekunder, berikut ini penjelasannya:

1. Data Primer
Menurut (Sugiyono, 2013) data primer yaitu sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Data dikumpulkan sendiri oleh peneliti langsung dari sumber pertama atau tempat objek penelitian dilakukan. Peneliti menggunakan hasil wawancara yang didapatkan dari informan mengenai topik penelitian sebagai data primer.
2. Data Sekunder
Menurut (Sugiyono, 2013) data sekunder yaitu sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen. Peneliti menggunakan dokumen-dokumen yang berkaitan dengan topik penelitian dan diperoleh dari perusahaan yang menjadi objek penelitian sebagai data sekunder.

Teknik Pengumpulan Data

Menurut (Sugiyono, 2013) metode pengumpulan data dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Observasi
Observasi adalah suatu proses yang didahului dengan pengamatan kemudian pencatatan yang bersifat sistematis, logis, objektif, dan rasional terhadap berbagai macam fenomena dalam situasi yang sebenarnya, maupun situasi buatan.
2. Wawancara
Wawancara merupakan salah satu teknik yang dapat digunakan untuk mengumpulkan data penelitian. Secara sederhana dapat dikatakan bahwa wawancara (interview) adalah suatu kejadian atau suatu proses interaksi antara pewawancara (interviewer) dan sumber informasi atau orang yang di wawancarai (interviewee) melalui komunikasi langsung.
3. Dokumentasi
Dokumentasi berasal dari kata dokumen, yang berarti barang tertulis, metode dokumentasi berarti tata cara pengumpulan data dengan mencatat data-data yang sudah ada. Metode dokumentasi adalah metode pengumpulan data yang digunakan untuk menelusuri data historis. Dokumen tentang orang atau sekelompok orang, peristiwa, atau kejadian dalam situasi sosial yang sangat berguna dalam penelitian kualitatif.

Teknik Analisis Data

Teknik Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Teknik analisis kualitatif deskriptif. Teknik analisis data deskriptif pada penelitian kualitatif ini berupa proses menganalisis, menggambarkan dan meringkas kejadian atau fenomena dari data yang diperoleh melalui proses wawancara maupun pengamatan langsung ke lapangan. Adapun tujuan dari analisis deskriptif kualitatif adalah untuk menggambarkan secara utuh dan mendalam mengenai kejadian berbagai fenomena yang diteliti.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Upaya Meningkatkan Sistem Pengendalian Internal pada PT Hasjrat Abadi Divisi Dunlop Manado

Fungsi yang terkait dengan sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT Hasjrat Abadi Divisi Dunlop yaitu sebagai berikut:

1. Fungsi Penjualan

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima surat order dari pelanggan dalam hal ini Toko melalui telepon ataupun dikirim lewat media sosial. Dalam transaksi ini ditambahkan informasi yang belum ada pada surat pesanan (*sales order*) tersebut. (seperti keterangan barang yang dijual, nama dan alamat pelanggan, jumlah dan harga per unit, dan informasi keuangan lainnya seperti potongan harga). Meminta otorisasi kredit dan menentukan tanggal pengiriman. Hasil penemuan secara logis, dikaitkan dengan sumber data yang relevan.

Jaringan prosedur yang digunakan yaitu prosedur penjualan, pada prosedur ini fungsi penjualan menerima pesanan barang dari pihak toko melalui telepon maupun chat lewat media sosial, setelah menerima pesanan fungsi penjualan membuat surat pesanan (*sales order*), surat order pengiriman (*delivery order*) dan faktur penjualan (*invoice*). Dokumen tersebut dikirim ke bagian Gudang berupa dokumen Faktur lembar warna kuning dan *delivery order* 3 rangkap dan selanjutnya akan dikirim ke bagian yang berkepentingan, bagian keuangan berupa Faktur lembar pertama dan kedua, dan *sales order* lembar kedua. Sisa dari dokumen tersebut diarsip oleh bagian penjualan.

2. Fungsi Kredit

Fungsi ini diotorisasi langsung oleh bagian penjualan dalam hal menentukan batas kredit, kelayakan pemberian kredit pada pelanggan (dalam hal ini pelanggan yang dimaksud yaitu Toko) dan memberikan persetujuan kredit. Jaringan Prosedur yang digunakan yaitu prosedur persetujuan kredit, pada prosedur ini, Pada prosedur ini diotorisasi langsung oleh bagian penjualan dalam hal meneliti status kredit untuk diberikan persetujuan kepada pelanggan.

3. Fungsi Gudang

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyimpan barang, menyiapkan barang dan mengirim barang sesuai dengan yang dipesan oleh pelanggan dan menandatangani surat order pengiriman (*delivery order*) sebagai bukti bahwa pesanan yang diminta sudah dikerjakan dan selanjutnya barang dikirim ke pihak toko. Jaringan Prosedur yang digunakan yaitu prosedur Gudang, Pada prosedur ini, bagian Gudang menandatangani surat order pengiriman (*delivery order*) 3 rangkap dari pihak penjualan dan mengeluarkan barang sesuai dengan informasi yang ada pada surat order pengiriman dan selanjutnya dikirim ke pihak toko yang memesan. Setelah mengantarkan barang, bagian gudang mengirim faktur penjualan lembar ke-3 dan *delivery order* lembar 1, 2 dan 3 ke bagian keuangan.

4. Fungsi Keuangan

Fungsi ini bertanggung jawab untuk mengecek penjualan kredit yang terjadi di outlet dan berfungsi untuk mencocokkan dokumen yang diterima dari fungsi penjualan dan fungsi gudang dengan data yang ada pada sistem. Bagian ini berfungsi juga menerima uang dari hasil tagihan kepada toko untuk disetor ke bank bahwa adanya pelunasan piutang yang terjadi.

Jaringan Prosedur yang digunakan yaitu prosedur keuangan, pada prosedur ini bagian keuangan menerima dokumen berupa Faktur penjualan (dokumen rangkap 1 dan 2) dan *sales order* lembar ke-2 dari bagian penjualan sebagai bukti adanya transaksi penjualan kredit yang terjadi setelah itu bagian keuangan mengecek transaksi penjualan yang terjadi pada outlet. Bagian keuangan menerima juga dokumen berupa *delivery order* lembar 1,2 dan 3, Faktur penjualan lembar ke-3 untuk dicocokkan dengan dokumen yang diterima dari

bagian penjualan dengan data yang ada pada sistem setelah itu bagian keuangan membuat daftar tagihan sesuai dengan tanggal jatuh tempo penjualan kredit. Faktur penjualan lembar ke-3 diserahkan ke bagian penagihan untuk melakukan penagihan terhadap toko. Setelah memperoleh informasi dari bagian penagihan bahwa toko telah melakukan pelunasan dengan bukti adanya nota pembayaran bersamaan dengan uang maka bagian keuangan akan melakukan penyetoran terhadap bank dan mendapatkan bukti setoran yang nantinya akan dikirim ke bagian akuntansi untuk diarsip.

5. Fungsi Penagihan

Fungsi ini bertanggung jawab untuk mengirimkan faktur penjualan sebagai surat tagihan yang dibuat oleh bagian penjualan kepada pelanggan setelah memperoleh informasi yang lengkap mengenai pengiriman barang yang telah dilakukan. Jaringan Prosedur yang digunakan pada fungsi penagihan yaitu prosedur penagihan, Pada prosedur ini fungsi akuntansi menerima bukti setoran dari bagian keuangan dan diarsip. Untuk pencatatan jurnal dan piutang jika ada toko yang belum membayar pada saat penagihan, tidak dilakukan secara manual karena sudah terekam otomatis pada saat sales membuka surat order pada sistem, sehingga mempermudah bagian ini untuk tidak perlu melakukan pencatatan secara manual. Fungsi akuntansi hanya merekap daftar transaksi penjualan kredit yang telah terjadi selama 1 bulan.

6. Fungsi Akuntansi

Fungsi ini bertanggung jawab untuk mengarsip bukti-bukti setoran bank dari bagian keuangan, dan berfungsi untuk merekap penjualan yang telah terjadi. Jaringan prosedur yang digunakan pada fungsi akuntansi yaitu prosedur akuntansi, Pada prosedur ini fungsi akuntansi menerima bukti setoran dari bagian keuangan dan diarsip. Untuk pencatatan jurnal dan piutang jika ada toko yang belum membayar pada saat penagihan, tidak dilakukan secara manual karena sudah terekam otomatis pada saat sales membuka surat order pada sistem, sehingga mempermudah bagian ini untuk tidak perlu melakukan pencatatan secara manual. Fungsi akuntansi hanya merekap daftar transaksi penjualan kredit yang telah terjadi selama 1 bulan.

Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit dalam upaya meningkatkan sistem pengendalian internal pada PT Hasjrat Abadi Divisi Dunlop Manado

Perbandingan teori antara fungsi-fungsi yang terkait dengan penjualan kredit dan penerapan yang ada di PT Hasjrat Divisi Dunlop Manado yaitu sebagai berikut:

1. Fungsi Penjualan

Menurut teori (Mulyadi, 2016), fungsi penjualan bertanggung jawab untuk menerima surat order dari pembeli, mengedit order dari pelanggan untuk menambahkan informasi yang belum ada pada surat order tersebut, meminta otorisasi kredit, menentukan tanggal pengiriman dan dari Gudang mana barang akan dikirim, dan mengisi surat order pengiriman. Sedangkan penerapan yang ada di PT Hasjrat Abadi Divisi Dunlop, fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima surat order dari pelanggan dalam hal ini Toko melalui telepon ataupun dikirim lewat media sosial. Dalam transaksi ini ditambahkan informasi yang belum ada pada surat pesanan (sales order) tersebut. (seperti keterangan barang yang dijual, nama dan alamat pelanggan, jumlah dan harga per unit, dan informasi keuangan lainnya seperti potongan harga). Meminta otorisasi kredit dan menentukan tanggal pengiriman.

Dilihat dari teori dan penerapan yang ada di perusahaan ditemukan bahwa fungsi penjualan yang ada di PT Hasjrat Abadi Divisi Dunlop sudah sesuai dengan teori yang ada.

2. Fungsi Kredit

Menurut teori (Mulyadi, 2016), fungsi kredit bertanggung jawab untuk meneliti status kredit pelanggan dan memberikan otorisasi pemberian kredit kepada pelanggan. Sedangkan penerapan yang ada di PT Hasjrat Abadi Divisi Dunlop Fungsi ini diotorisasi langsung oleh bagian penjualan dalam hal menentukan batas kredit, kelayakan pemberian kredit pada pelanggan (dalam hal ini pelanggan yang dimaksud yaitu Toko) dan memberikan persetujuan kredit. Dilihat dari teori dan penerapan yang ada di perusahaan sudah sesuai dilihat dari beberapa aspek bahwa fungsi kredit hanya memberikan persetujuan kredit kepada toko jadi tidak mengapa jika fungsi penjualan yang mengotorisasi fungsi kredit. Karena sebelum memulai kegiatan penjualan kredit yang melakukan pemasaran pada toko adalah bagian penjualan jadi secara tidak langsung fungsi penjualan sudah bisa mengetahui bahwa toko ini layak untuk diberikan kredit atau tidak.

3. Fungsi Pengiriman

Menurut teori (Mulyadi, 2016), fungsi pengiriman bertanggung jawab untuk menyerahkan barang atas dasar surat order pengiriman yang diterimanya dari fungsi penjualan. Fungsi ini bertanggung jawab untuk menjamin bahwa tidak ada barang yang keluar dari perusahaan tanpa ada otorisasi dari yang berwenang. Sedangkan penerapan yang ada pada PT Hasjrat Abadi Divisi Dunlop Manado Fungsi pengiriman tidak ada bagian-nya sendiri sehingga yang melakukan pengiriman adalah fungsi Gudang.

Dilihat dari teori dan penerapan yang ada di perusahaan bahwa PT Hasjrat Abadi Divisi Dunlop Manado belum ada pemisahan fungsi yang jelas artinya adanya penggabungan fungsi didalamnya hal ini dapat mengakibatkan kinerja yang kurang memadai karena seluruh tanggung jawab fungsi gudang dan pengiriman dilaksanakan oleh satu bagian yang mengakibatkan juga kurangnya otorisasi yang baik terhadap masing-masing fungsi tersebut. Dari hal tersebut sebaiknya dilakukan pemisahan fungsi yang tegas agar menghindari kejadian yang mungkin bisa saja terjadi yang berdampak tidak baik pada tujuan pencapaian perusahaan.

4. Fungsi Keuangan

Fungsi Keuangan tidak termasuk dalam teori mulyadi yang menjadi acuan peneliti melakukan analisis namun dalam sistem penjualan kredit PT Hasjrat Abadi Divisi Dunlop Manado dalam penerapannya ada fungsi keuangan, yang bertanggung jawab untuk mengecek penjualan kredit yang terjadi di outlet dan berfungsi untuk mencocokkan dokumen yang diterima dari fungsi penjualan dan fungsi gudang dengan data yang ada pada sistem. Bagian ini berfungsi juga menerima uang dari hasil tagihan kepada toko untuk disetor ke bank bahwa adanya pelunasan piutang yang terjadi.

5. Fungsi Penagihan

Bertanggung jawab untuk membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan, serta menyediakan *copy* faktur bagi kepentingan pencatatan transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi. Sedangkan penerapan yang ada pada PT Hasjrat Abadi Divisi Dunlop Fungsi ini bertanggung jawab untuk mengirimkan faktur penjualan sebagai surat tagihan yang dibuat oleh bagian penjualan kepada pelanggan setelah memperoleh informasi yang lengkap mengenai pengiriman barang yang telah dilakukan.

Dilihat dari teori dan penerapan yang ada di PT Hasjrat Abadi Divisi Dunlop memang sudah sesuai namun pada fungsi penagihan ditemukan bahwa aktivitas menagih hanya dilaksanakan oleh satu orang sehingga mengakibatkan kesusahan dalam mengatur jadwal untuk melakukan penagihan terhadap toko dan kurangnya melakukan *follow up* terhadap toko untuk memberitahukan waktu jatuh tempo dan apakah sudah harus melakukan pembayaran piutang. Hal ini mengakibatkan terjadinya penjualan *outstanding* atau penjualan yang sudah jatuh

tempo yang mengakibatkan juga toko tidak bisa melakukan transaksi kembali karena sistem hanya bisa menerima dibukanya *sales order* pada saat toko telah melunasi hutangnya terhadap perusahaan. Dari kejadian tersebut sebaiknya untuk ditambahkan lagi karyawan khusus untuk penagihan agar kinerja fungsi penagihan boleh teroptimalisasi dengan baik. Dan rekomendasi pada sistem hendaknya ditambahkan fitur pengingat atau fitur warning bahwasanya ada toko yang sudah akan jatuh tempo sehingga dari setiap karyawan atau sales boleh mengetahui jika sudah ada toko yang akan jatuh tempo hal demikian mempermudah bagian penagihan untuk mengetahui hal tersebut.

6. Fungsi Akuntansi

Menurut teori (Mulyadi, 2016), fungsi akuntansi bertanggung jawab untuk mencatat piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit dan membuat serta mengirimkan pernyataan piutang kepada debitur, serta membuat laporan penjualan. Fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat harga pokok persediaan yang dijual ke dalam kartu persediaan. Sedangkan penerapan yang ada pada PT Hasjrat Abadi Divisi Dunlop Fungsi ini bertanggung jawab untuk mengarsip bukti-bukti setoran bank dari bagian keuangan, dan berfungsi untuk merekap penjualan yang telah terjadi.

Dilihat dari teori dan penerapan yang ada di PT Hasjrat Abadi Divisi Dunlop belum ada kesesuaian tapi di PT Hasjrat Abadi sudah menggunakan sistem komputerisasi yang pemasukan dan pengeluaran di proses melalui sistem jadi pada saat menginput penjualan fungsi akuntansi sudah tidak perlu mencatat piutang yang ada karena sudah terekam lewat sistem pada saat fungsi penjualan membuka *sales order*.

Sistem Pengendalian Internal Pada PT Hasjrat Abadi Divisi Dunlop Manado

Berdasarkan dengan analisis yang dilakukan, analisis ini bertujuan untuk membantu atas kelemahan dan potensi resiko yang bisa terjadi pada PT Hasjrat Abadi Divisi Dunlop Manado. Terdapat komponen-komponen *COSO Frame work* yang mampu membantu atas kelemahan dan potensi resiko di perusahaan, antara lain:

1. *A Control Environment* (Lingkungan Pengendalian)

Tanggung jawab oleh kepala manajemen PT Hasjrat Abadi sudah dilakukan dengan baik dengan menyatakan secara jelas nilai-nilai integritas dan kegiatan yang tidak etis yang tidak dapat ditoleransi terhadap seluruh karyawan perusahaan.

2. *Risk Assessment* (Penaksiran Resiko)

Penaksiran atau penilaian resiko pada PT Hasjrat Abadi Divisi Dunlop Manado dilihat belum berjalan dengan baik karena terdapat adanya kekurangan pada bagian fungsi penagihan yang tugas dan tanggung jawab fungsi hanya dilaksanakan oleh satu orang saja yang menghambat jalannya aktivitas dari fungsi penagihan. Pada fungsi gudang dilaksanakan secara bersamaan dengan pengiriman dalam hal ini tidak ada pembagian fungsi yang tegas. Hal ini mengakibatkan pengendalian internal belum dilaksanakan dengan baik. dengan adanya penilaian resiko bagi perusahaan ada baiknya untuk mengevaluasi setiap aktivitas kegiatan pada setiap bagian yang berkaitan dengan aktivitas penjualan kredit yang ada pada perusahaan dengan melakukan rapat evaluasi setiap akhir minggu. Hal demikian dapat membantu aktivitas setiap fungsi penjualan kredit terkoordinasi dan berjalan dengan baik.

3. *Control Activities* (Kegiatan Pengendalian)

Untuk mengurangi terjadinya kecurangan, pihak manajemen perusahaan sudah merancang kebijakan dan prosedur untuk mengidentifikasi resiko tertentu yang dihadapi oleh perusahaan.

4. *Information and Communication* (Informasi dan Komunikasi)

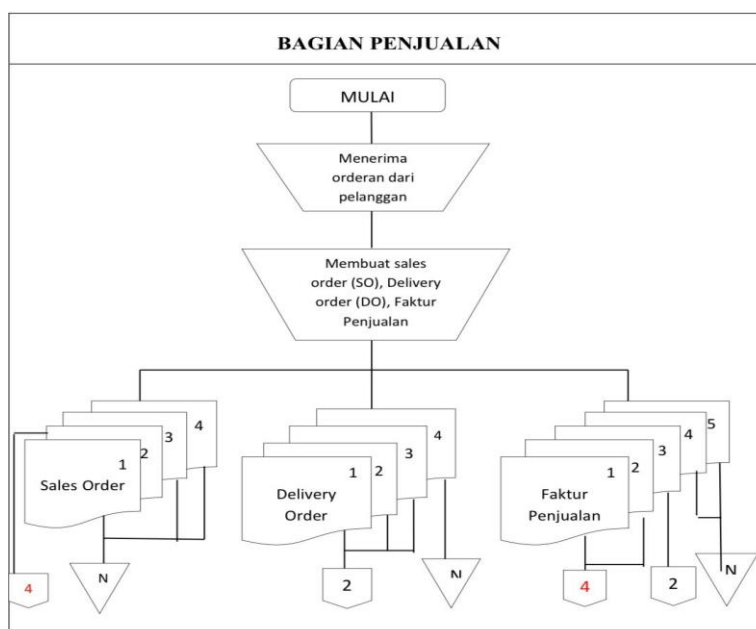
Sistem pengendalian internal sudah dikomunikasikan dan diinfokan kepada seluruh karyawan perusahaan dari pihak manajemen.

5. **Monitoring (Pemantauan)**

Pada sistem pengendalian internal, pemantauan pada beberapa fungsi belum dijalankan dengan baik dalam hal ini fungsi penagihan dan fungsi Gudang. Pada setiap bagian fungsi harus dilakukan pemantauan secara berkala untuk mengetahui jika adanya kekurangan fungsi yang berdampak pada pencapaian tujuan perusahaan. Dengan adanya pemantauan secara berkala dari pihak manajemen dapat mengurangi dan menetralsir kegiatan yang belum dilaksanakan atau dijalankan dengan baik sesuai dengan prosedur yang ada pada perusahaan.

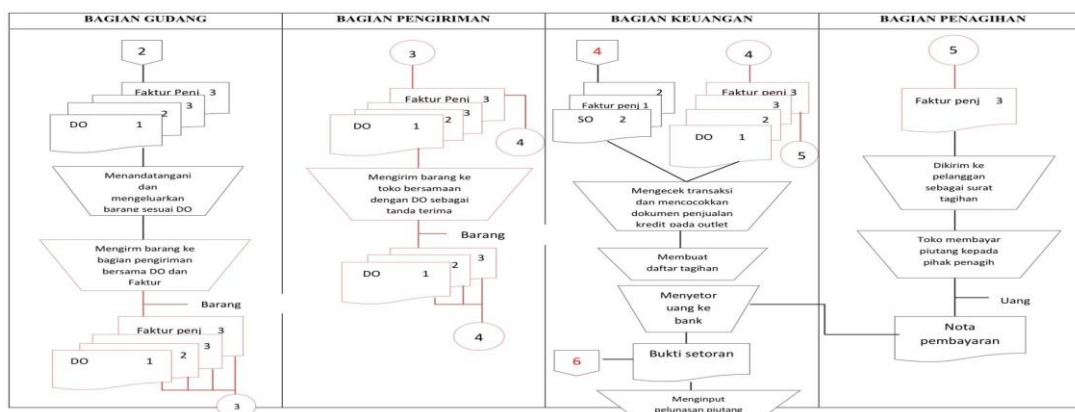
Usulan Bagan Alir (Flowchart) Penjualan Kredit bagi PT Hasjrat Abadi Divisi Dunlop Manado

Terdapat usulan bagan alir (flowchart) penjualan kredit bagi PT Hasjrat Abadi Divisi Dunlop Manado berdasarkan hasil analisis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:



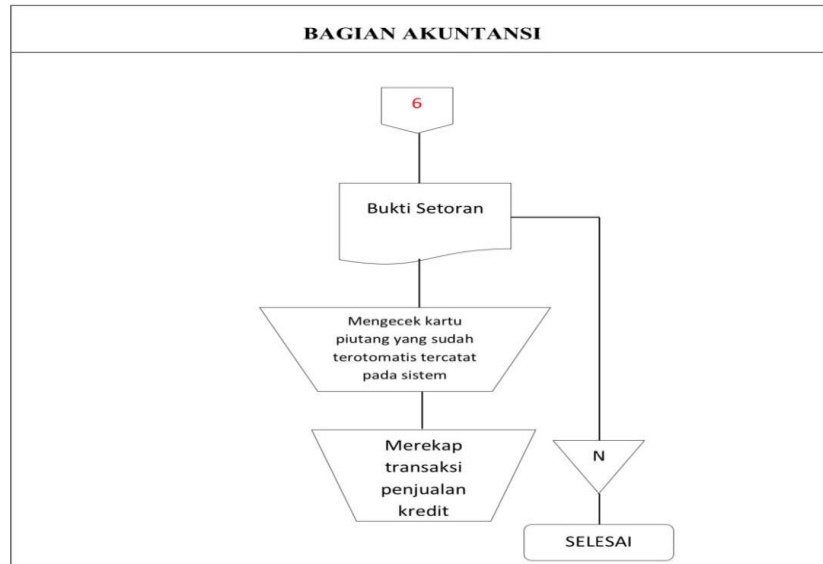
Sumber: Data Diolah, 2022

Gambar 1. Bagan Alir (Flowchart) Bagian Penjualan



Sumber: Data Diolah, 2022

Gambar 2. Bagan Alir (*Flowchart*) Bagian Gudang, Pengiriman, Keuangan, dan Penagihan



Sumber: Data Diolah, 2022

Gambar 3. Bagan Alir (*Flowchart*) Bagian Akuntansi

KESIMPULAN

Dari hasil penelitian dan pembahasan analisis penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dalam upaya meningkatkan sistem pengendalian internal pada PT Hasjrat Abadi Divisi Dunlop Manado, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan dengan fungsi yang terkait pada sistem penjualan kredit PT Hasjrat Abadi Divisi Dunlop dalam Fungsi penjualan, disimpulkan bahwa penerapan fungsi penjualan sudah sesuai dan maksimal.
2. Fungsi kredit dalam penerapannya masih belum sesuai karena diotorisasi langsung oleh bagian penjualan, namun dalam hal ini tidak ada hambatan yang terjadi, jadi tidak ditemukan ada masalah dalam fungsi kredit.
3. Fungsi Gudang dalam penerapannya masih belum sesuai karena tidak ada pemisahan fungsi secara jelas antara fungsi gudang dan pengiriman hal ini bisa mengakibatkan kinerja yang kurang memadai karena seluruh tanggung jawab fungsi gudang dan pengiriman dilaksanakan oleh satu bagian yang mengakibatkan juga kurangnya otorisasi yang baik terhadap masing-masing fungsi tersebut.
4. Fungsi keuangan dalam penerapannya sudah sesuai dengan melakukan tugas dan tanggung jawab sesuai dengan prosedur yang ada.
5. Fungsi penagihan dalam penerapannya belum sesuai karena ditemukan adanya kekurangan pada fungsi ini yaitu tanggung jawab yang dilakukan bagian penagihan yang karyawan khusus untuk menagih piutang hanya satu orang saja sehingga mengakibatkan kesusahan dalam mengatur jadwal untuk melakukan penagihan terhadap toko. Hal ini mengakibatkan terjadinya penjualan outstanding atau penjualan yang sudah jatuh tempo yang mengakibatkan juga toko tidak bisa melakukan transaksi kembali karena sistem hanya bias menerima dibukanya sales order pada saat toko telah melunasi hutangnya terhadap perusahaan.
6. Fungsi Akuntansi dalam penerapannya sudah cukup sesuai karena fungsi akuntansi ini dalam pencatatan setiap aktivitas penjualan kredit yang terjadi tidak perlu dicatat manual lagi namun, sudah tersistematis tersimpan lewat sistem "DMS" sehingga

memudahkan fungsi akuntansi untuk tidak perlu melakukan pencatatan secara manual lagi.

7. Prosedur penjualan kredit sudah baik, hanya saja pada prosedur penagihan dan gudang yang masih harus dievaluasi lagi untuk membantu keefektifan jalannya kegiatan perusahaan.
8. Dokumen dan Catatan yang digunakan oleh perusahaan sudah sesuai karena dibantu dengan sistem yang digunakan oleh perusahaan sehingga tidak ada dokumen dan catatan yang dibuat secara manual lagi.
9. Sistem Pengendalian Internal pada PT Hasjrat Abadi sudah baik, namun dalam penerapan masih dikatakan belum cukup baik karena masih ditemukan ada kekurangan pada bagian unsur pengendalian internal dan komponen pengendalian internal yaitu dalam hal penaksiran resiko dan pemantauan pada setiap aktivitas kegiatan perusahaan yang berkaitan dengan fungsi dan prosedur penjualan kredit.

Penulis memberikan beberapa rekomendasi, yang dapat menjadi bahan pertimbangan oleh perusahaan. Adapun rekomendasi yang akan penulis berikan yaitu sebagai berikut:

1. Pada fungsi penagihan terkait dengan sistem penjualan kredit PT Hasjrat Abadi Divisi Dunlop, ada baiknya untuk ditambahkan lagi karyawan khusus untuk penagihan agar kinerja fungsi penagihan boleh teroptimalisasi dengan baik. Dan rekomendasi pada sistem hendaknya ditambahkan fitur pengingat atau fitur warning bahwasanya ada toko yang sudah akan jatuh tempo sehingga dari setiap karyawan atau sales boleh mengetahui jika sudah ada toko yang akan jatuh tempo hal demikian mempermudah bagian penagihan untuk mengetahui hal tersebut, sehingga tidak perlu untuk mencari tahu secara manual lagi tapi sudah diingatkan lewat sistem yang ada. Hal itu juga mempermudah bagian fungsi penjualan dalam menerima transaksi yang ada dari pihak toko jika toko telah melunasi piutangnya sebelum jatuh tempo, maka bagian penjualan dapat menerima transaksi tersebut dan bisa dilakukan pembuatan sales order dan surat tembusannya.
2. Pada fungsi gudang ada baiknya dilakukan pembagian tugas yang tegas fungsi gudang dipisahkan dengan fungsi pengiriman. Hal demikian dapat mempermudah juga tugas dan tanggung jawab setiap fungsi dan boleh mengurangi kesalahan-kesalahan yang bisa saja terjadi.
3. Kedua hal tersebut jika dilakukan dapat meningkatkan sistem pengendalian internal penjualan kredit pada perusahaan terotorisasi dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Aprianty, A. (2019). Evaluation Of Accounting Sales Accounting Information Systems Ayu. *COSTING: Journal of Economic, Business and Accounting*, 3.
- Firdaus, E., Inayah, N. L., & Hidayati, K. (2021). Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit dalam Rangka Meningkatkan Pengendalian Intern pada Dealer CV. Fortuna Motorindo Sidoarjo. *UBHARA Accounting Journal*.
- Hery. (2017). Auditing & Asurans Pemeriksaan Akuntansi Berbasis Standar Audit Internasional Integrated and Comprehensive Edition. *Percetakan PT Grasindo*.
- Holisoh, S., Indrawan, A., & Sudarma, A. (2020). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang. *Jurnal Edukasi (Ekonomi, Pendidikan Dan Akuntansi)*. <https://doi.org/10.25157/je.v8i2.4021>
- Jaya, H. (2018). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Dalam Meningkatkan Pengendalian Intern (Studi Kasus PT Putra Indo Cahaya Batam). *Measurement : Jurnal Akuntansi*. <https://doi.org/10.33373/mja.v12i2.1741>

- Kristanto, D. (2018). Sistem Informasi Pengelolaan Masjid Ibaadurrahman Berbasis Web. *Univeristas Muhammadiyah Surakarta*.
- Mulyadi. (2016). *Sistem Akuntansi* (Cetakan Em). Salemba Empat.
- Rizal, M. A., & Misriati, T. (2018). Perancangan Sistem Informasi Penjualan Pakaian Berbasis Web Pada Toko Uj Outlet. *Jurnal Sisfokom (Sistem Informasi Dan Komputer)*, 7(1), 9–15. <https://doi.org/10.32736/sisfokom.v7i1.281>
- Romney, M. B., & Steinbart, P. J. (2018). *Accounting Information Systems* (14 edition). Pearson.
- Sabella, V. (2020). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Upaya Meningkatkan Sistem Pengendalian Internal pada PT. Surya Plastindo Gresik. *Konstruksi Pemberitaan Stigma Anti-China Pada Kasus Covid-19 Di Kompas.Com*, 68(1).
- Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alvabeta, CV.