



Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Di PT. Nusa Andhalan

Muhammad Fauzen Adiman¹, Syamhadi²

¹ & ² Akuntansi Syariah, Universitas Ibrahimiyah, Situbondo

¹fadhim16@gmail.com ²syem9393@gmail.com

Info Artikel

Sejarah Artikel:

Diterima : 06-06-2023

Disetujui : 20-07-2023

Diterbitkan : 23-08-2023

Kata Kunci:

Analisis Sistem Informasi Akuntansi, Penjualan Kredit,

ABSTRAK

Kegiatan bisnis membutuhkan informasi yang jelas dan relevan untuk mengambil keputusan. Salah satu informasi yang diperlukan adalah informasi akuntansi perusahaan, yang dapat menunjang kelangsungan hidup perusahaan. Sistem informasi akuntansi penjualan dan penerimaan adalah subsistem informasi akuntansi yang menjelaskan bagaimana seharusnya penjualan dan penerimaan dilakukan untuk menghindari manipulasi penjualan dan penerimaan. Perusahaan bekerja keras untuk mencapai tujuan ini. Usaha yang dilakukan harus memiliki kemampuan untuk menghasilkan keuntungan. Untuk mencapai tujuan tersebut perusahaan menggantungkan kegiatan operasionalnya berupa penjualan, semakin tinggi volume penjualan maka semakin tinggi keuntungan perusahaan. Bisnis umumnya memiliki tiga tujuan dalam penjualan, yaitu untuk mencapai volume penjualan, untuk mencapai keuntungan tertentu dan untuk menunjukkan pertumbuhan bisnis. Penting bagi perusahaan untuk membiasakan diri dengan sistem penjualan, karena penjualan merupakan sumber pendapatan bagi perusahaan. Penjualan yang berhasil adalah penjualan yang dapat menguasai pangsa pasar. Dengan meningkatnya penjualan maka keuntungan perusahaan meningkat dan perusahaan dapat terus bertahan. Dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan diharapkan operasional penjualan pada perusahaan dapat berjalan dengan baik. Selain itu, dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan yang baik akan membantu manajemen dalam memberikan informasi yang tepat, sehingga manajemen dapat mengambil keputusan untuk melakukan penjualan secara tepat, meningkatkan penerimaan kas penjualan kredit, dan mengetahui kemajuan perusahaan.

ABSTRACT

Every business is founded with the aim of making a profit for the owner in the future. Various strategies must be implemented, evaluated, modified, and developed continuously so that the company can maintain its existence. Not only in product marketing, but also aspects of human resources, information systems and management which are supported by the implementation of an internal control system must be the main concern of every business owner.

In order to expand market share and sales volume, the Nuansa Karya Banyuwangi Store does not only serve cash sales, but also sells on credit. So that sales transactions increase. It's just that, the obstacle that is still being faced today is the continued increase in the number of uncollectible accounts every year. If this is not handled properly, it will cause losses for the company. So it is necessary to support data management based on Accounting Information Systems, which can support owners in making decisions.

This qualitative descriptive study aims to determine the application of SIA at Nuansa Karya Store and its effectiveness in controlling receivables. The data were extracted from primary and secondary data sources. Both through the method of observation, interviews, and document analysis. Any data collected by researchers will be tested for validity through the triangulation method and extension of observations. The data were analyzed through three stages, namely: data presentation, data reduction, and drawing conclusions.

From the results of field findings and discussions, it was concluded that Nuansa Karya's shop has not maximized the application of the Accounting Information System in managing sales transactions on credit. Receivables transaction data is

Keywords :

Accounting Information System, Credit Sales

recorded manually on the accounts receivable ledger and transaction evidence is not properly archived. In addition, there are dual duties of employees in carrying out the credit sales function. So that this condition does not optimally support the effectiveness of accounts receivable control and sales decision making.



©2022 Penulis. Diterbitkan oleh Program Studi Akuntansi Syariah, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, Universitas Ibrahimy, Indonesia. Akses aktikerl bersifat terbuka di bawah lisensi CC BY NC (<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>)

PENDAHULUAN

Di era globalisasi, perkembangan perusahaan semakin pesat. Banyak perusahaan yang terus mengembangkan usahanya dengan meningkatkan pangsa pasarnya. Hal ini mendorong persaingan yang ketat antar perusahaan. Keberhasilan suatu perusahaan biasanya dinilai dari kemampuannya menghasilkan laba. Dengan laba yang dihasilkan perusahaan dapat mengembangkan berbagai kegiatan, menambah jumlah aset dan modal serta mengembangkan dan memperluas industrinya. Bisnis membutuhkan informasi yang jelas dan relevan untuk mengambil keputusan. Salah satu informasi yang diperlukan adalah informasi akuntansi perusahaan, yang dapat menunjang kelangsungan hidup perusahaan. Diana dan Setiawati (2011, h.4) mengatakan bahwa sistem informasi akuntansi adalah suatu sistem yang tujuannya untuk mengumpulkan dan mengolah informasi serta melaporkan informasi yang berkaitan dengan transaksi keuangan.

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit merupakan salah satu subsistem informasi akuntansi yang menjelaskan bagaimana proses pada saat melakukan kegiatan penjualan kredit dari hasil penjualan agar tidak terjadi manipulasi penjualan. Perusahaan bekerja keras untuk mencapai tujuan ini. Perusahaan harus berusaha untuk mempertahankan kelangsungan usaha di masa mendatang. Usaha yang dilakukan harus memiliki kemampuan untuk menghasilkan keuntungan. Untuk mencapai tujuan tersebut perusahaan menggantungkan kegiatan operasionalnya berupa penjualan, semakin tinggi volume penjualan maka semakin tinggi keuntungan perusahaan. Perusahaan umumnya memiliki tiga tujuan dalam penjualan, yaitu untuk mencapai volume penjualan, untuk mencapai keuntungan tertentu dan untuk menunjukkan pertumbuhan perusahaan. Penting bagi perusahaan untuk membiasakan diri dengan sistem distribusi, karena penjualan merupakan sumber pendapatan bagi perusahaan. Penjualan yang berhasil adalah penjualan yang dapat menguasai pangsa pasar. Dengan meningkatnya penjualan maka keuntungan perusahaan meningkat dan perusahaan dapat terus bertahan.

Dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan diharapkan operasional penjualan pada perusahaan dapat berjalan dengan baik. Selain itu, adanya sistem informasi akuntansi penjualan yang baik membantu memberikan manajemen informasi yang tepat sehingga manajemen dapat mengambil keputusan untuk melakukan penjualan dengan tepat, meningkatkan penjualan kredit dan menentukan kemajuan perusahaan. Penjualan merupakan salah satu aspek penting dalam perusahaan. Manajemen perusahaan yang buruk dapat merugikan perusahaan karena dapat mempengaruhi Laba dan pada akhirnya menurunkan penjualan. Setiap perusahaan memiliki sistem bisnis yang berbeda. Secara umum, sebuah perusahaan harus memiliki sistem yang tepat untuk semua operasinya. Sistem yang baik ini merupakan salah satu kunci manajemen. Kegiatan penjualan tidak hanya penjualan, tetapi bagaimana kegiatan penjualan dapat dipahami dengan baik dari awal, bagaimana memenangkan konsumen, kemudian memesan, sampai konsumen menerima barang dengan puas tanpa keluhan konsumen.

Dalam perusahaan jasa penjualan merupakan hal yang sangat penting dan salah satu roda

kelangsungan hidup perusahaan. Agar kegiatan penjualandapat berjalan dengan efektif dan tujuan usaha dapat tercapai sesuai rencana, diharapkan PT Nusa Andhalan segera mengambil langkah-langkah untuk mengatasi permasalahan tersebut agar perusahaan tidak mengalami kerugian yang besar dan dapat mencapai tujuan bisnis yang diinginkan, yaitu keuntungan juga mencapai untuk bersaing dengan perusahaan lain dan menghasilkan produk yang berkualitas. Di PT Nusa Andhalan diketahui bahwa dalam pelaksanaannya terdapat beberapa kekurangan dalam penerapan sistem informasi akuntansi penjualan yaitu prosedur penjualan kredit untuk menerima order penjualan dinilai belum sesuai untuk melanjutkan aktivitas berikutnya. untuk menyiapkan faktur penjualan, jika pesanan tidak diterima karena persediaan tidak mencukupi atau harga tidak dapat disepakati, perusahaan biasanya akan mengembalikan surat pesanan yang dikirimkan oleh pelanggan atau meminta pelanggan untuk memeriksa pesanan sesuai pesanan.

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis tentang penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit di PT Nusa Andhalan.

KAJIAN TEORI

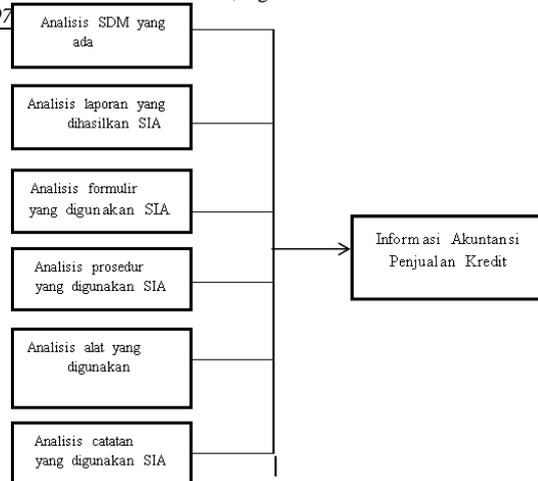
A. Sistem Informasi Akuntansi

Informasi Akuntansi secara garis besar dapat digambarkan sebagai rangkaian aktivitas yang menggambarkan pemrosesan data-data dari aktivitas bisnis pengolahan data keuangan perusahaan dengan menggunakan sistem informasi komputer yang terintegrasi secara harmonis. Sistem informasi akuntansi dapat pula didefinisikan sebagai suatu sistem yang berfungsi untuk mengorganisasi formulir, catatan dan laporan yang dikoordinasi untuk menghasilkan informasi keuangan yang dibutuhkan dalam pembuatan keputusan manajemen dan pimpinan perusahaan dan dapat memudahkan pengelolaan perusahaan Puspitawati dan Anggadini (2011:57).

B. Sistem Informasi Penjualan Kredit

Aktivitas penjualan kredit biasanya dilakukan dengan cara pelanggan/customer melakukan order pemesanan penjualan terlebih dahulu (Bodnar: 2006). Untuk lebih jelasnya prosedur penjualan kredit terdiri dari aktivitas.

1. Permintaan informasi persediaan barang/jasa
2. Penerimaan pesanan penjualan (order penjualan)
3. Pengecekan persediaan dan harga.
4. Persetujuan Kredit
5. Pengambilan Barang/persediaan
6. Pembuatan faktur penjualan
7. Pengiriman barang
8. Pencatatan transaksi
9. Penagihan



METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif, yang tujuannya adalah untuk menggambarkan atau merinci sifat atau sebagian dari apa yang terjadi dan terjadi dalam penelitian untuk memaksa penyebab suatu gejala tertentu. Alasan penulis menggunakan deskriptif dalam penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan secara sistematis, faktual dan tepat, fakta dan hubungan antar fenomena.

Teknik pengumpulan data merupakan tahapan penelitian yang paling strategis karena tujuan utama penelitian adalah mengumpulkan informasi. Tanpa pengetahuan tentang teknik pengumpulan data, peneliti tidak akan memperoleh data yang sesuai dengan standar data yang telah ditetapkan. Oleh karena itu, peneliti menggunakan metode pengumpulan data berikut ini untuk mendapatkan data yang valid dan relevan dalam penelitian ini:

- a. Sumber daya manusia, Teknik pengumpulan datanya menggunakan wawancara dan dokumentasi.
- b. Alat, teknik pengumpulan datanya dengan wawancara dan observasi atau pengamatan tentang alat yang dipergunakan dalam prosedur penjualan di PT Nusa Andhalan
- c. Catatan, teknik pengumpulan datanya dengan wawancara dan observasi atau pengamatan catatan yang dibuat dalam prosedur pembelian
- d. Laporan, teknik pengumpulan datanya dengan wawancara dan observasi atau pengamatan laporan yang dihasilkan dalam prosedur pembelian
- e. Formulir, teknik pengumpulan datanya dengan wawancara dan observasi atau pengamatan formulir yang digunakan dalam prosedur pembelian
- f. Prosedur, teknik pengumpulan datanya dengan wawancara bagian yang terkait dalam prosedur pembelian.

Penelitian ini menggunakan analisis data model Miles dan Huberman dalam (Ghony dan Almanshur, 2012). Analisis data meliputi:

1. Masa Pengumpulan Data Pengumpulan data pada saat observasi, penerapannya melalui wawancara dan dokumenter pada perusahaan, dimana peneliti menggunakan teknik wawancara untuk mengumpulkan informasi mengenai sistem informasi akuntansi penjualan pinjaman melalui sesi tanya jawab dengan departemen utama dan pengumpulan data. dengan dokumentasi, yaitu H. Memperoleh izin kepala departemen untuk memeriksa alat, catatan, formulir dan laporan yang digunakan dalam

sistem informasi akuntansi penjualan kredit perusahaan.

2. Proses Triangulasi

Proses triangulasi adalah teknik untuk memverifikasi keabsahan data dengan menggunakan sesuatu yang lain. Peneliti menggunakan triangulasi sumber dan triangulasi metode. Triangulasi sumber dan metode artinya informasi yang diperoleh diperiksa kembali pada saat yang berbeda dari sumber yang sama atau dari sumber yang berbeda. Penerapannya adalah data yang diperoleh dari wawancara dan dokumentasi diverifikasi melalui observasi.

3. Proses Reduksi Data

Bentuk analisis yang mempertajam, mengklasifikasikan, memandu, membuang yang tidak perlu, dan mengatur data sedemikian rupa sehingga kesimpulan akhir dapat ditarik dan diverifikasi. Hasil pengumpulan data tersebut terlebih dahulu direduksi, data-data penting diseleksi dan data-data yang tidak perlu dihilangkan sehingga informasi yang dibutuhkan peneliti benar-benar menjadi informasi dan data yang dibutuhkan peneliti.

4. Proses Penyajian Data

Sekumpulan informasi terstruktur yang memungkinkan Anda menarik kesimpulan dan mengambil tindakan. Setelah beberapa proses, peneliti terlebih dahulu mempresentasikan data untuk dianalisis.

5. Proses Analisa Data

Menganalisis sistem informasi akuntansi pengadaan obat yang ada dengan melihat realita industri dan membandingkannya dengan teori yang ada.

6. Proses Menarik Kesimpulan Membuat pernyataan atau

Kesimpulan tentang sistem informasi akuntansi pengadaan obat dan membuat rekomendasi tentang kelemahan yang ada.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. HASIL PENELITIAN

1. Mutu yang sesuai tanggung jawab Karyawan (SDM)

Sistem Rekrutmen Pegawai di PT Nusa Andhalan melalui Media Cetak, Media Elektronik dan Pegawai. Dengan menggunakan lowongan, kepemimpinan mendapatkan kualitas yang lebih tinggi karena menjangkau semua lapisan masyarakat dan dapat menarik lebih banyak kandidat. Hal ini memiliki beberapa keuntungan bagi perusahaan, antara lain kemampuan manajemen untuk memilih karyawan yang berkualitas sesuai dengan kebutuhan perusahaan. Namun bagian produksi PT Nusa Andhalan masih penuh lulusan SMA dan belum penuh lulusan sarjana.

2. Alat

Alat yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi penjualan PT Nusa Andhalan terdiri dari:

Gudang untuk menyimpan barang, komputer untuk memasukkan informasi dan menghasilkan laporan, printer untuk mencetak laporan, artikel, lemari untuk menyimpan catatan, dan formulir untuk digunakan dalam sistem informasi akuntansi penjualan.

3. Catatan

Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem penjualan pada PT Nusa Andhalan antara lain:

a. Rekap Penjualan

Catatan yang digunakan untuk mencatat transaksi penjualan

b. Kartu Piutang

Berisi rincian mutasi piutang perusahaan kepada tiap-tiap debiturnya.

4. Pelaporan

Laporan yang dihasilkan Sistem Informasi Akuntansi yaitu , saldo piutang dan rekap penjualan

5. Formulir

Dokumen yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi penjualan pada PT Nusa Andhalan yaitu , Rekap Penjualan Kredit dan Surat Tagihan

6. Prosedur

a. Prosedur Permintaan Informasi Barang

Kegiatan penjualan perusahaan biasanya dimulai dengan meminta informasi kepada konsumen tentang produk atau layanan perusahaan itu sendiri.

b. Prosedur Penerimaan Pesanan Penjualan (order penjualan)

Pengendalian barang dan harga yang diminta oleh konsumen. Jika jumlah persediaan dan harga yang diminta oleh konsumen.

c. Prosedur Persetujuan Kredit

Proses persetujuan kredit di PT Nusa Andhalan dimulai saat konsumen mengirimkan sales order ke perusahaan berdasarkan informasi jumlah yang dipesannya dari perusahaan, berdasarkan informasi yang diterima sebelumnya dalam surat pemesanan.

d. Prosedur Pengambilan Barang atau Persediaan

Ketika departemen penjualan telah menyetujui pesanan penjualan yang diminta oleh pelanggan, departemen penjualan meminta barang dalam jumlah tertentu untuk dikirim ke konsumen dengan mengirimkan dokumen persetujuan ke area gudang.

e. Prosedur Pengiriman Barang

Departemen pengiriman mengemas barang dan membuat daftar pengepakan barang, setelah itu pengirim barang mengirimkan barang pesanan ke pelanggan.

f. Prosedur Penagihan

Bagian tagihan berdasarkan jumlah tagihan membayar tagihan kepada konsumen dengan terlebih dahulu memeriksa daftar tagihan yang disetujui konsumen di database pesanan.

B. PEMBAHASAN

1. Sumber Daya Manusia

Rekrutmen karyawan atau SDM PT Nusa Andhalan harus sesuai antara latar belakang pendidikan dengan bagian yang akan dilaksanakan, jika keduanya tidak cocok maka akan berakibat lemahnya sistem pengendalian intern di rumah sakit.

2. Alat

Fasilitas yang digunakan untuk mendukung berfungsinya operasi perusahaan harus lengkap, berukuran memadai, dan dalam kondisi baik atau layak pakai. Jika semuanya membuahkan

hasil, operasi perusahaan akan berjalan lancar dan tanpa hambatan.

3. Catatan

Pencatatan yang digunakan harus lengkap, detail dan diperbanyak, agar tidak ada oknum yang tidak bertanggung jawab yang mengolah data tersebut.

4. Laporan

Laporan yang dihasilkan harus lengkap untuk pengambilan keputusan manajemen.

5. Formulir

Formulir yang digunakan harus lengkap, jelas dan rangkap sehingga ada salinan dari setiap bagian. Oleh karena itu, tidak ada kejadian pemanipulasian data produk yang dilakukan.

6. Prosedur

Setelah dilakukan pemeriksaan PO, proses pemeriksaan persediaan langsung dilakukan dengan ketentuan sebagai berikut:

- a. Jika stok di gudang tidak mencukupi, maka proses pemesanan akan ditunda dan dikonfirmasi kembali ke pelanggan.
- b. Jika stok digudang mencukupi, pesanan akan segera diproses.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan PT Nusa Andhalan kurang baik, hal ini mungkin disebabkan hal-hal sebagai berikut: Hasil kajian menunjukkan bahwa pengelolaan sumber daya manusia (SDM) belum sesuai kualitas dan bertanggung jawab, yaitu, bagian produksi tidak memiliki gelar di bidang akuntansi, sehingga tidak cocok untuk industri. Hasil kajian menunjukkan bahwa tata cara penerimaan pesanan penjualan dinilai belum sesuai untuk pindah ke fungsi berikutnya yaitu. Dalam hal ini, perusahaan biasanya mengembalikan surat pesanan yang dikirimkan oleh pelanggan atau meminta pelanggan untuk mengecek pesanan tersebut dengan stok yang tersedia.

DAFTAR PUSTAKA

- Adhim, Fauzan. 2009. *Sistem Informasi Akuntansi*. Buku Ajar. Fakultas Ekonomi Universitas Knjuruhan Malang.
- Barry E.Cushing. 2007. *Sistem Informasi Akuntansi dan Organisasi Perusahaan*. Penerjemah Ruchyat Kosasih. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Bodnar, George H and William S. Hopwood. 1996. *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi Indonesia. Jakarta: Salemba Empat.
- Bodnar, George H and William S. Hopwood. 2006. *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi 9. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Bungin M. Burhan. 2009. *Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Midjan, La dan Azhar Susanto. 2003. *Sistem Informasi Akuntansi*. Bandung: Lingga Jaya.
- Moleong, L. J. 2002. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remadja Rosda.

Moleong, L. J. 2002. Metodologi Penelitian Kualitatif. Bandung: PT.Remadja Rosda.

Mulyadi. 2001. Sistem Akuntansi. Jakarta: Salemba empat.

Puspitawati, Lilis dan Sri Dewi Anggadini. 2011. Sistem Informasi Akuntansi. Yogyakarta: Graha Ilmu

