
EVALUASI PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT GUNA MENINGKATKAN PENGENDALIAN INTERNAL PADA PT HARAPAN CELLULAR MAKMUR

Oleh

Revi Arfamaini¹, Lensky Danesha Soetanta², Debby Angelina Sulistiowati³

^{1,2,3} Universitas Widya Kartika, Akuntansi, Surabaya

Email: ¹arfamaini@gmail.com, ²lensky003300@gmail.com,

³debbyangelina999@gmail.com

Article History:

Received: 01-12-2022

Revised: 10-12-2022

Accepted: 12-01-2023

Keywords:

Sistem Informasi Akuntansi,
Penjualan Kredit,
Pengendalian Intern

Abstract: Teknologi yang semakin dibutuhkan masyarakat Indonesia menyebabkan para pengusaha bidang IT semangat untuk menjual produknya, salah satunya produk Smartphone yang terdapat berbagai macam jenis merk dan keunggulan yang dimiliki oleh masing-masing produk. Biasanya, perusahaan melakukan penjualan tunai dan penjualan kredit. Masalah yang sering muncul yaitu karyawan perusahaan tidak memanfaatkan teknologi secara maksimal dalam menyelesaikan pekerjaan sehingga teknologi tidak dapat memberikan manfaat. Hal ini juga dialami oleh PT. Harapan Cellular Makmur atau disingkat dengan nama "Hacom". Pemilik PT. Harapan Cellular Makmur (Hacom) menginformasikan bahwa kurangnya pemanfaatan software sistem informasi akuntansi yang ada pada saat ini, sehingga setiap transaksi kredit yang terjadi tidak tercatat dengan tepat. Hal ini membuat perusahaan mengalami kendala seperti tidak tercatatnya pembayaran atas transaksi kredit yang ada serta data transaksi yang terjadi menjadi kurang aman karena pencatatan yang dilakukan secara manual. Metode penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yang dilakukan dengan mengumpulkan data dan informasi melalui observasi, wawancara dan dokumentasi). Data yang digunakan yaitu data primer yang diperoleh secara langsung dari perusahaan. Data primer tersebut berupa data job description dan dokumen yang terkait penjualan kredit. Hasil dari penelitian ini berupa evaluasi sistem informasi akuntansi penjualan kredit guna meningkatkan pengendalian intern dalam bentuk flowchart, selain itu perlu adanya suatu sistem yang mengelolah data pengguna, barang dan pelanggan agar mudah diakses dengan cara cepat, perlu adanya suatu sistem yang membuat laporan dengan mudah, cepat dan akurat (yang bisa juga memakai sistem software accurate) dan menggunakan database management system aplikasi yang digunakan dalam penyimpanan, mengelolah dan menampilkan data tanpa perlu membuka folder satu persatu untuk mencari suatu data. Sehingga tidak perlu lagi untuk menggunakan pencatatan manual yang membuat lama dan mengurangi adanya tidak telitian suatu data.

PENDAHULUAN**Latar Belakang**

Teknologi yang semakin dibutuhkan masyarakat Indonesia menyebabkan para pengusaha bidang IT semangat untuk menjual produknya, salah satunya produk Smartphone yang terdapat berbagai macam jenis merk dan keunggulan yang dimiliki oleh masing-masing produk. Seluruh lapisan masyarakat pasti memiliki Smartphone, sehingga penjualan akan produk tersebut semakin meningkat, walaupun masih dihadapkan dalam situasi Pandemi COVID-19. Hal ini sejalan pada Laporan terbaru dari International Data Corporation (IDC) yang menunjukkan bahwa pengiriman smartphone Samsung di Indonesia tumbuh 11,8% pada Maret-juni 2022. Penjualan adalah nyawa bagi pengusaha yang dapat menyebabkan perusahaan mendapatkan keuntungan dari kegiatan tersebut dan dapat dijadikan modal untuk periode penjualan berikutnya (Tokan, Lestari&Mahsina, 2017). Biasanya, perusahaan melakukan penjualan tunai dan penjualan kredit (Vidiasari&Darwis, 2020). Namun, Semakin banyak masyarakat yang berminat pada produk Smartphone, maka para pengusaha membuka peluang untuk menawarkan penjualan secara kredit. Penjualan kredit memerlukan sarana pembantu, salah satunya yaitu sistem informasi lengkap, cepat dan akurat dengan tiap bagian atau departemen diperusahaan. Hal ini agar penjualan kredit dapat berjalan dengan baik (Tokan, Lestari&Mahsina, 2017).

Sistem informasi pada penjualan kredit merupakan salah satu lingkup dari sistem informasi akuntansi. Sistem informasi akuntansi perusahaan memiliki peran penting dan diperlukan bagi manajemen, karena memberikan informasi yang berhubungan dengan laporan keuangan untuk mengukur berbagai kegiatan perusahaan, serta menilai hasil kerja tiap bagian atau departemen yang diberikan wewenang dan tanggung jawab. Selain itu, Sistem informasi akuntansi memiliki peran untuk memberikan informasi yang digunakan untuk dasar pengambilan keputusan (Syaharman, 2020). Agar sistem informasi akuntansi dapat memberikan kontribusi, maka karyawan perusahaan harus dapat menggunakan sistem informasi akuntansi tersebut dengan baik dan benar. Maka dari itu diperlukan juga sistem pengendalian intern yang merupakan proses pemantauan yang dilakukan manajemen untuk mengetahui pelaksanaan kegiatan sudah sesuai atau belum berdasarkan rencana yang telah ditetapkan sebelumnya. Sistem pengendalian intern dikatakan memadai jika tujuan dari sistem tersebut tercapai. Indikator tercapainya adalah memastikan bahwa sistem tersebut aman dan dapat menjaga aktiva yang dimiliki perusahaan, melakukan pemeriksaan ketelitian dan kebenaran data akuntansi serta menjamin agar tidak terjadi penyimpangan dari kebijakan yang sudah dibuat (Fibriyanti, 2017)

Masalah yang sering muncul yaitu karyawan perusahaan tidak memanfaatkan teknologi secara maksimal dalam menyelesaikan pekerjaan sehingga teknologi tidak dapat memberikan manfaat Hal ini juga dialami oleh PT. Harapan Cellular Makmur atau disingkat dengan nama "Hacom". PT. Harapan Cellular Makmur (Hacom) merupakan perusahaan yang bergerak di bidang retail handphone dengan slogan terlengkap dan termurah. Saat ini hacom telah memiliki 12 cabang toko yang tersebar di beberapa kota di Jawa Timur. PT. Harapan Cellular Makmur (Hacom) guna membangun pasar yang lebih besar dan efektif didalam pekerjaan yang mempunyai motivasi tinggi di butuhkan karyawan yang selalu profesional dan menjalankan misi sesuai perusahaan. Pemilik PT. Harapan Cellular Makmur (Hacom) menginformasikan bahwa kurangnya pemanfaatan software sistem informasi

akuntansi yang ada pada saat ini, sehingga setiap transaksi kredit yang terjadi tidak tercatat dengan tepat. Hal ini membuat perusahaan mengalami kendala seperti tidak tercatatnya pembayaran atas transaksi kredit yang ada serta data transaksi yang terjadi menjadi kurang aman karena pencatatan yang dilakukan secara manual. Solusi dari permasalahan tersebut, maka dilakukan evaluasi sistem informasi akuntansi penjualan kredit guna meningkatkan pengendalian intern. Dalam pengendalian intern harus ada dilakukannya software sales maupun distribusi agar aplikasi tersebut berguna untuk memonitoring penjualan maupun produk yang tersedia.

- a. Perlu adanya suatu sistem yang mengelolah data pengguna, barang dan pelanggan agar mudah diakses dengan cara cepat
- b. Perlu adanya suatu sistem yang membuat pembuatan transaksi
- c. Perlu adanya suatu sistem yang membuat laporan dengan mudah, cepat dan akurat (yang bisa juga memakai sistem software accurate)
- d. Menggunakan database management system aplikasi yang digunakan dalam penyimpanan ,mengelolah dan menampilkan data tanpa perlu membuka folder satu persatu untuk mencari suatu data. Sehingga tidak perlu lagi untuk menggunakan pencatatan manual yang membuat lama dan mengurangi adanya tidak telitian suatu data.
- e. Dan dibentuknya flowchart agar bisa menggambarkan sistem yang lebih detail secara grafik dari langkah dan urutan-urutan prosedur suatu kinerja perusahaan agar lebih teranalisis dan terprogram.

Rumusan Masalah

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dijelaskan di atas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

“Bagaimana evaluasi sistem informasi akuntansi penjualan kredit guna meningkatkan pengendalian internal pada PT Harapan Selular Makmur?”

Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah mengevaluasi sistem informasi akuntansi penjualan kredit guna meningkatkan pengendalian internal pada PT Harapan Selular Makmur.

LANDASAN TEORI

Pengertian Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Jaya (2018) sistem informasi akuntansi yaitu sistem akuntansi yang berbasis komputerisasi yang digunakan untuk mengolah data keuangan yang berkaitan dengan data transaksi yang terdapat pada siklus akuntansi yang dilaporkan dalam bentuk laporan keuangan kepada manajemen perusahaan. Sistem informasi akuntansi terdiri dari sistem manual dan sistem terkomputerisasi.

Menurut Nuraini dkk (2021), Sistem Informasi Akuntansi merupakan sekumpulan subsistem yang saling berkaitan yang menyediakan informasi aktivitas perusahaan secara keseluruhan yang dapat digunakan pimpinan perusahaan untuk mengambil keputusan.

Komponen Sistem Informasi Akuntansi

Sistem Informasi Akuntansi terdiri dari 5 (lima) komponen yaitu (Romney&Steinbart, 2015: 3):

1. Orang-orang yang mengoperasikan sistem.
2. Prosedur-prosedur baik manual maupun terotomatisasi dalam mengumpulkan, memproses dan menyimpan data.
3. Data yang berisi proses bisnis organisasi.
4. Software yang digunakan untuk memproses data organisasi
5. Infrastruktur teknologi informasi yaitu komputer, peralatan pendukung (*peripheral device*, peralatan untuk komunikasi jaringan).

Pengertian Penjualan Kredit

Menurut Nuraini dkk (2021), penjualan kredit adalah proses penjualan barang yang pembayarannya ditangguhkan dan dibayar dalam jangka waktu dan syarat tertentu sehingga menjadi piutang bagi perusahaan.

Menurut Kilis dkk (2021), penjualan kredit adalah transaksi antara penjual dan pembeli, dimana penjual mengirimkan barang sesuai dengan pesanan pembeli dan pembeli memiliki tagihan atau piutang kepada penjual sesuai jangka waktu tertentu.

Dokumen Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2016:170), Dokumen penjualan kredit yang diperlukan oleh perusahaan yaitu:

1. Dokumen Order Pengiriman beserta tembusannya
2. Arsip Pengendalian Pengiriman dan arsip indeks silang
3. Dokumen Penjualan Kredit termasuk faktur penjualan kredit dan tembusannya.
3. Dokumen Rekapitulasi Harga Pokok Penjualan
4. Dokumen Bukti Memorial

Unsur-unsur Pengendalian Intern

Berikut adalah unsur-unsur pengendalian intern sebagai berikut (Mulyadi, 2016:130):

1. Struktur Organisasi
2. Sistem wewenang dan prosedur pencatatan.
3. Praktik yang sehat
4. Karyawan yang bertanggungjawab.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yang dilakukan dengan mengumpulkan data dan informasi melalui observasi, wawancara dan dokumentasi (Tokan, Lestari dan Mahsina, 2017). Data yang digunakan yaitu data primer yang diperoleh secara langsung dari perusahaan (Ali dkk, 2021). Data primer tersebut berupa data *job description* dan dokumen yang terkait penjualan kredit.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sistem Penjualan Kredit pada PT Harapan Cellular Makmur

Masalah yang sering muncul yaitu karyawan perusahaan tidak memanfaatkan teknologi secara maksimal dalam menyelesaikan pekerjaan sehingga teknologi tidak dapat memberikan manfaat. Hal ini juga dialami oleh PT. Harapan Cellular Makmur teknologi seharusnya dipakai sesuai ketentuan SOP yang ada agar bisa di jalankan dengan lancar. Karena pada sistem Sop Gudang lah yang akan mengetahui lebih dulu barang ini keluar ke mana dan dipesan secara apa kredit maupun tunai. Apabila dipesan melalui kredit maka akan langsung juga di terbitkan surat jalan yang menyatakan bawa pembelian kredit dan dikeluarkan invoice untuk rincian angsuran kredit tersebut.

Prosedur pemesanan barang pada pabrik dilakukan dengan membuat daftar pesanan barang yang dilakukan dengan cara telepon dan email. Job list bagian, Pembelian bertanggung jawab terhadap orderan barang yang sudah di tetapkan akan di pesan, dan menginput data barang masuk pada system yang ada.

SOP Gudang yang pertama penerimaan barang dari ekspedisi di susun di Gudang sesuai dengan merk dan tipe, barang di cek apakah sudah sesuai dengan faktur dan surat jalan yang diterima. Jika sudah sesuai maka data barang akan di input pada system, kedua pada saat barang keluar memastikan barang yang di dikeluarkan sesuai dengan list pesanan dan menginput data barang keluar.

Job list kepala Gudang bertanggung jawab atas semua barang masuk dan keluar dari Gudang sesuai dengan data pesanan yang ada. Asisten Gudang bertanggung jawab atas barang masuk dan keluar kepada kepala Gudang, menerima barang dari ekspedisi serta meletakkan barang pada tempatnya masing – masing. Mencetak surat jalan serta melakukan pengecekan ulang pada saat barang akan keluar lalu mempacking barang dengan benar sesuai dengan aturan yang ada.

Prosedur SOP Penjualan yaitu menerima dapat orderan dari pembeli, membuat surat orderan penjualan dan menerbitkan faktur penjualan yang kemudian akan di teruskan ke bagian keuangan. Faktur yang di terbitkan terdiri dari 3 rangkap yang pertama untuk bagian keuangan yang kedua untuk pembeli dan yang ketiga untuk bagian penjualan.

Dokumen Akuntansi Penjualan Kredit PT. Harapan Cellular Makmur

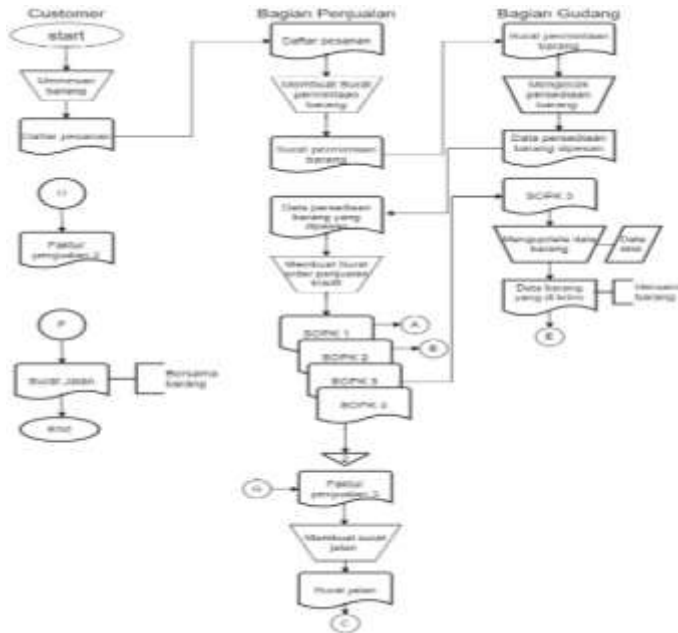
Berikut catatan akuntansi yang digunakan oleh perusahaan adalah sebagai berikut:

1. Jurnal Penjualan
Catatan ini digunakan oleh bagian akuntansi untuk mencatat transaksi penjualan kredit yang terjadi atas dasar Faktur dan Surat Jalan yang dikirimkan dari bagian cetak nota.
2. Kartu Piutang
Catatan atas piutang terhadap pembeli telah dilakukan bersamaan dengan saat dibuatnya Faktur oleh bagian cetak nota.
3. Kartu Persediaan
Catatan ini digunakan oleh bagian akuntansi untuk mencatat mutasi setiap jenis persediaan barang dagang.
4. Kartu Gudang
Catatan ini diigunakan oleh bagian gudang untuk mencatat perubahan setiap jumlah fisik persediaan.

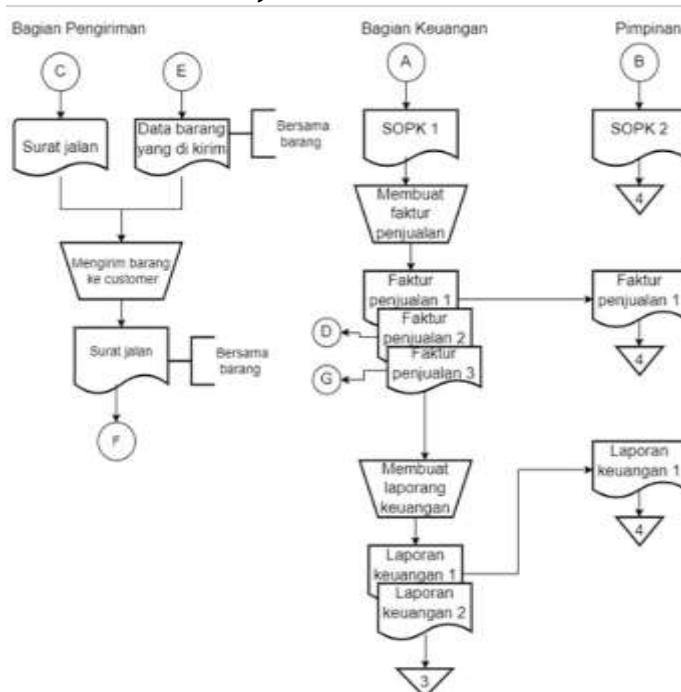
5. Jurnal Umum

Catatan akuntansi ini digunakan untuk mencatat harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu.

Flowchart Penjualan Kredit PT. Harapan Cellular Makmur



Lanjutan Flowchart.



Penjelasan Flowchart

Customer mengirimkan Surat Order Barang ke Bagian Penjualan. Setelah menerima Surat Order Barang dari Customer, Bagian Penjualan membuat dan menandatangani Faktur Penjualan yang dirangkap 3, lembar pertama dan lemabar kedua untuk Bagian Pengiriman, sedangkan lembar ketiga untuk Bagian Gudang. Dari Faktur Penjualan tersebut, Bagian Penjualan membuat Surat Jalan yang dirangkap 2 untuk Bagian Pengiriman.

Dari Faktur Penjualan lembar ketiga yang diterima dari Bagian Penjualan, Bagian Gudang menyiapkan barang yang diorder dan mencatat ke Buku Catatan Barang. Kemudian Barang tersebut diserahkan ke Bagian Pengiriman dan Faktur Penjualan dikembalikan ke Bagian Penjualan.

Barang dari Bagian Gudang dan Surat Jalan beserta Faktur Penjualan dari Bagian Penjualan, dicek apakah sudah sesuai apa belum , jika sesuai, Barang dan Surat Jalan beserta Faktur Penjualan tersebut dikirm ke Customer. Jika Barang belum sesuai maka akan di kembalikan ke Bagian Gudang.

Setelah Faktur Penjualan dan Surat Jalan ditandatangani oleh Customer, Faktur Penjualan lembar pertama diberikan ke Customer sedangkan Faktur Penjualan lembar kedua diberikan ke Bagian Akuntansi. Surat Jalan lembar pertama diberikan ke Bagian Gudang untuk diarsip urut tanggal dan lembar kedua diberikan ke Bagian Penjualan.

Surat Jalan lembar kedua dari Bagian Pengiriman dan Faktur Penjualan lembar ketiga dari Bagian Gudang, Bagian Penjualan mencatat ke Catatan Penjualan kemudian Surat Jalan beserta Faktur Penjualan di arsip urut tanggal jatuh tempo sampai pelanggan melunasi pembelian tersebut.

Atas Faktur Penjualan lembar kedua dari Bagian Pengiriman, Bagian Akuntansi mencatat ke Jurnal Penjualan. Kemudian Faktur Penjualan diarsip urut tanggal.

Keterangan Bagan alir dokumen dari sistem penjualan kredit

Uraian bagan alir dokumen dari sistem akuntansi penjualan kredit

1. Bagan Order penjualan
2. Menerima order dari pelanggan.
3. Berdasarkan surat order yang diterima dari pelanggan membuat Surat Order Pengiriman dan faktur.
4. Mendistribusikan Surat Order Pengiriman lembar pertama dikirim ke Bagian Gudang, lembar 2, 3, 4, 5 dikirim ke Bagian pengiriman, lembar 6 ke bagian pelanggan, lembar 7 ke bagian kredit, lembar 8, 9 diarsipkan sementara menurut tanggal.
5. Menerima Surat Order pengiriman lembar 7 dan bagian kredit untuk diarsipkan permanen menurut abjad.
6. Menerima Surat Order Pengiriman lembar 1, 2 dari bagian pengiriman pada surat order pengiriman lembar 9.
7. Surat Order Pengiriman lembar 1, 2 dikirim ke bagian Penagihan.

Bagian Kredit

1. Berdasarkan Surat Order Pengiriman lembar 7 dari bagian Order Penjualan dilakukan pemeriksaan status kredit.
2. Memberikan otorisasi kredit.
3. Surat Order Pengiriman lembar 7 dikembalikan ke bagian order penjualan.

Bagian Gudang

1. Berdasarkan Surat Order Pengiriman lembar 1, dilakukan penyiapan barang.
2. Barang yang telah disiapkan kemudian dilakukan penyerahan barang.
3. Berdasarkan Surat Order Pengiriman lembar 1, maka direkap ke dalam kartu gudang.
4. Bersama dengan barang, Surat Order Pengiriman lembar 1 dikirim ke bagian pengiriman

Bagian Pengiriman

1. Surat Order Pengiriman dan barang yang diterima secara bersama dari bagian gudang serta Surat Order Pengiriman lembar 2, 3, 4, 5.
2. Menempel Surat Order Pengiriman lembar 5 pada pembungkus barang sebagai slip pembungkus.
3. Menyerahkan barang kepada perusahaan angkutan.
4. Mengembalikan Surat Order Pengiriman lembar 1, 2 ke bagian Order Pengiriman dan lembar 3 diserahkan ke perusahaan pengangkutan.
5. Surat Order Pengiriman lembar 4 diarsipkan secara permanen menurut nomor urut.

Bagian Penagihan

1. Menurut faktur berdasarkan Surat Order Pengiriman lembar 1 dan 2 yang diterima dari bagian order Penjualan.
2. Mengirim Faktur lembar 1 ke pelanggan.
3. Mengirim Faktur 2 bersama Surat Order Pengiriman lembar 1 dan 2 ke bagian piutang.
4. Mengirimkan Faktur lembar 3 ke bagian kartu persediaan.
5. Mengirimkan Faktur lembar 4 ke bagian jurnal.
6. Mengirimkan Faktur lembar 5 ke Wiraniaga.

Bagian Piutang

1. Faktur yang diterima dari Bagian Penagihan dibuat rekap ke dalam kartu piutang.
2. Faktur dan Surat Order Pengiriman lembar 1 dan surat Muat lembar 2 diarsipkan permanen menurut nomor urut.

Bagian Kartu Persediaan

1. Berdasarkan faktur lembar 3, merekap ke kartu persediaan dan faktur tersebut diarsipkan permanen sesuai nomor urut.
2. Berdasarkan kartu persediaan dibuat rekapitulasi harga pokok penjualan secara periodik.
3. Berdasarkan rekapitulasi harga pokok penjualan membuat bukti memorial.
4. Bukti memorial dan rekapitulasi tersebut dikirim ke bagian jurnal.

Bagian Jurnal

1. Rekapitulasi Harga Pokok Penjualan dan Bukti Memorial direkap ke dalam jurnal umum dan diarsipkan menurut nomor urut.
2. Faktur lembar 4 direkap ke dalam jurnal penjualan kemudian diarsipkan.
Lalu bagaimana pembahasan yang seharusnya untuk menyelesaikan masalah?

Bisa kita liat flowchart disini kurang adanya bagian fungsi kredit yang seharusnya melakukan analisa atas kesesuaian status konsumennya untuk proses kredit dan mengotorisasi penyetujuan kredit jika pihak konsumen telah sesuai. Fungsi kredit yaitu bagian leasing.

Admin dibagian kredit lebih terkait tentang analisa penjualan kredit apakah kelengkapan dokumen tersebut sudah mendukung biasanya berupa nota, surat maupun kwitansi.

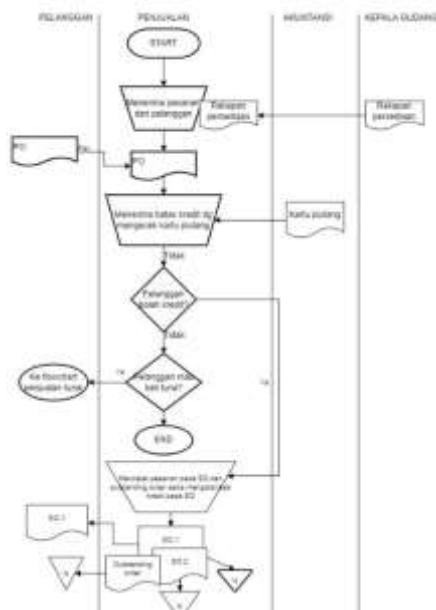
Karena terkadang bisa saja terjadi kurangnya ketelitian bisa berpengaruh terhadap sistem penjualan jika dari awal penulisan customer terjadi kesalahan identitas atau bisa saja penulisan nominal dp atau angka yang di tulis.

Dan kendala yang kedua terkadang padamnya listrik karena kurang kuat menjadi sangatlah mengganggu jalannya proses penjualan atau pekerjaan bilamana saat admin sedang melakukan pengimputan. Sistem komputer yang tidak tersimpan data secara otomatis saat tiba-tiba komputer mati karena berbagai masalah seperti padamnya listrik membuat admin menginput ulang data customer yang sebelumnya sudah di input, karena proses penginputannya juga panjang maka akan sangat memakan waktu dan tenaga sehingga bisa membuat tidak telitian terjadi.

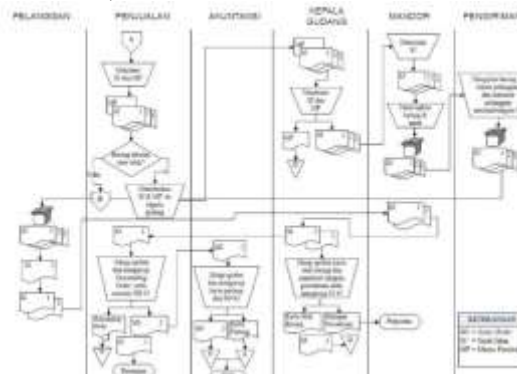
Sebenarnya sistem yang dijalankan dalam penjualan kredit masih dikatakan sudah cukup baik dalam prosesnya walaupun masih sedikit ada kendala yang terjadi dalam alur pengecekan nya. Dapat disimpulkan juga karena ada hambatan padamnya listrik membawa pengaruh. Berdasarkan kajian yang ditemui untuk menyelesaikan masalah tersebut maka harus melakukan perekrutan terhadap admin IT dan admin menganalisa kredit untuk meningkatkan sistem perusahaan.

Seorang IT bisa mensistemkan komputer tersimpan walau sedang terjadinya hal-hal yang bisa menghambat komputer bisa secara otomatis tersimpan dan bisa sering-sering melakukan pengecekan ulang kesesuaian data customer yang sudah di input sehingga saat di cetak ke dalam hardcopy telah sesuai dengan data yang ada.

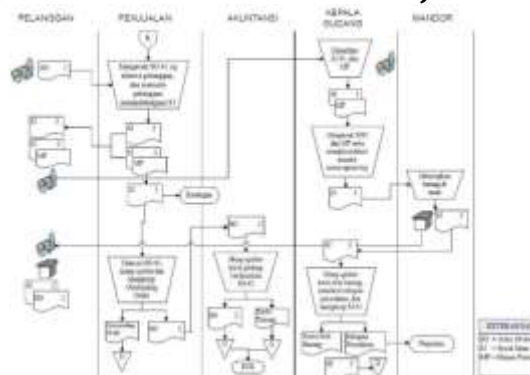
Evaluasi Flowchart Penjualan Kredit PT Harapan Cellular Makmur :



Lanjutan Evaluasi Flowchart



Lanjutan Evaluasi Flowchart Penjualan Kredit



1. Bagian penjualan menerima pesanan dari pelanggan yang datang kantor, melalui telepon, atau mengirim Purchase Order (PO) melalui fax. Bagian penjualan dapat melihat rekaman persediaan untuk melihat ketersediaan barang yang dipesan pelanggan.
2. Bagian penjualan mempertimbangkan batas kredit dengan melihat kartu piutang dari bagian akuntansi. Jika kredit tidak disetujui, maka pelanggan disarankan untuk membeli secara tunai. Jika pelanggan tidak mau membeli tunai, maka siklus penjualan kredit ini akan berakhir.
3. Jika kredit disetujui, bagian penjualan mencatat pesanan pada Sales Order (SO) sebanyak dua rangkap dan pada Outstanding Order (OO). Bagian penjualan mengotorisasi kredit dengan memberikan stempel & tanda tangan dan selanjutnya pelanggan diminta menandatangani SO. SO #1 diberikan kepada pelanggan dan SO #2 diarsip bagian penjualan berdasarkan nomor SO. OO diarsip berdasarkan nomor.
4. Bagian penjualan membuat surat jalan (SJ) tiga rangkap dan memo perintah berdasarkan SO #2. Setelah itu, barang dikirim atau tidak tergantung permintaan dari pelanggan. Jika barang dikirim, SJ dan memo perintah diberikan kepada kepala gudang agar dapat mengkoordinasi mandor untuk menyiapkan barang pesanan. Memo perintah diarsip berdasarkan tanggal.
5. SJ diberikan kepada mandor supaya buruh dapat menyiapkan barang dan memuat pada truk. Barang dan SJ dibawa bagian pengiriman menuju lokasi pelanggan.

6. Barang diturunkan di lokasi pelanggan dan pelanggan diminta menandatangani SJ. SJ #2 diberikan kepada pelanggan, SJ #1 dan #3 dibawa kembali oleh bagian pengiriman kembali ke gudang.
7. Bagian pengiriman memberikan SJ #1 dan #3 ke kepala gudang. Kepala gudang meng-update kartu stok barang berdasarkan SJ #3 dan membuat rekapan persediaan berdasarkan kartu stok barang. Rekapan persediaan diberikan ke bagian penjualan dan SJ #3 diarsip berdasarkan tanggal.
8. SJ #1 diberikan kepada bagian penjualan supaya bagian penjualan dapat meng-update Outstanding Order bahwa barang telah diterima pelanggan dan diarsip berdasarkan nomor serta mencari SO #2. SJ#1 kemudian diberikan ke bagian keuangan supaya dapat membuat faktur penjualan.
9. Bagian penjualan memberikan SO #2 ke bagian akuntansi supaya dapat meng-update kartu piutang. SO#2 diarsip bagian akuntansi berdasarkan nomor SO dan kartu piutang diarsip berdasarkan nama pelanggan serta siklus penjualan kredit ini berakhir.
10. Jika barang tidak dikirim, pelanggan datang dan bagian penjualan memeriksa SO #1 yang dibawa pelanggan. Pelanggan diminta menandatangani SJ. SJ #2, SJ #3, dan memo perintah diberikan kepada pelanggan.
11. Pelanggan menuju ke kepala gudang dan kepala Gudang mengecek SJ #3, dan memo perintah yang dibawa pelanggan. Kepala gudang mengkoordinasi mandor untuk memproses pengiriman barang dengan memberikan SJ #3.
12. Mandor mengkoordinasi buruh agar barang dapat dipersiapkan dan dimuat pada truk pelanggan. Barang berserta dengan SJ #2 dan SO #1 dibawa oleh pelanggan. SJ #3 dikembalikan ke kepala gudang.
13. Kepala gudang menerima SJ #3 dan meng-update kartu stok barang berdasarkan SJ #3 serta membuat rekapan persediaan berdasarkan kartu stok barang. Rekapan persediaan diberikan bagian penjualan. SJ #3 diarsip berdasarkan tanggal.
14. Bagian penjualan memberikan SJ #1 kepada bagian keuangan supaya dapat membuat faktur. Bagian penjualan meng-update Outstanding Order bahwa barang telah diterima pelanggan, mengarsip OO berdasarkan nomor serta mencari SO #2. SO #2 diberikan bagian akuntansi.
15. Bagian akuntansi menerima SO #2 dan meng-update kartu piutang. SO #2 diarsip berdasarkan nomor SO dan kartu piutang diarsip berdasarkan nama pelanggan serta siklus penjualan kredit berakhir.

Evaluasi Pengendalian Intern pada Sistem Informasi Akuntansi pada PT Harapan Cellular Makmur

Sistem informasi akuntansi agar berjalan dengan baik, maka juga diperlukan sistem pengendalian intern. Berikut pengendalian intern yang diperlukan pada PT Harapan Cellular Makmur:

1. Bagian akuntansi terpisah dari bagian penjualan

Adanya pemisahan dua bagian ini, maka catatan piutang dapat dijamin ketelitian dan keandalannya serta kekayaan perusahaan (piutang) dapat dijamin keamanannya (piutang dapat ditagih).

2. Transaksi penjualan kredit dilaksanakan lebih dari satu orang atau lebih dari satu bagian.

Setiap transaksi penjualan secara kredit melibatkan lebih dari satu karyawan. Sehingga setiap pelaksanaan transaksi selalu akan tercipta internal check yang mengakibatkan pekerjaan karyawan yang satu dicek ketelitian dan keandalannya oleh karyawan yang lain.

3. Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan.

Penerimaan order dari pelanggan di otorisasi oleh bagian penjualan dengan menggunakan surat order pengiriman (PO); Pengiriman barang kepada pelanggan di otorisasi oleh bagian pengiriman dengan menandatangani dan membubuhkan cap "Sudah Dikirim" pada surat pengantar barang (SPB); Terjadinya piutang diotorisasi oleh bagian penagihan dengan membubuhkan tanda tangan dan cap perusahaan pada faktur penjualan; Pencatatan ke dalam catatan akuntansi didasarkan atas dokumen sumber yang dilampiri dengan dokumen pendukung yang lengkap.

4. Praktik yang Sehat

Penggunaan dokumen dengan bernomor urut tercetak; Secara periodik bagian akuntansi mengirimkan pernyataan piutang kepada setiap pelanggan.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan yang telah di uraikan maka kesimpulan yang dapat di ambil dari penjualan kredit adalah transaksi yang dimana barang atau jasa di terima terlebih dahulu oleh pembeli yang kemudian menghasilkan hutang kepada penjual atau pemberi jasa. Oleh karena itu Sistem Informasi Akuntansi pada penjualan kredit berpengaruh besar dalam menjalankan perusahaan. Pada PT Harapan Cellular Makmur system informasi akuntansi penjualan kredit belum dilakukan secara tepat dan efektif. Penjualan Kredit pada PT Harapan Cellular Makmur belum menggunakan system informasi akuntansi yang ada pada saat ini.

Dimana pencatatan Penjualan Kredit masih dilakukan secara manual dengan cara menuliskannya di buku, Hal ini akan menimbulkan masalah pada kedepannya seperti risiko kerusakan buku catatan, hilangnya catatan, penagihan yang tidak tepat pada waktunya dan menghabiskan waktu dalam merekap data penjualan kredit yang dilakukan.

Saran

Saran yang dapat dikemukakan antaranya adalah untuk menggunakan system informasi akuntansi yang sudah semakin canggih pada saat ini contohnya accurate, serta memberikan job desk secara masing – masing tanpa ada pekerjaan yang rangkap sehingga setiap karyawan memiliki tanggung jawabnya sendiri.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Ali, A. M., Nurani, M. F., Annisa R., Hayatie, M. N. (2021). Analisis Penjualan Konter Qiana Cell Pada Masa Pandemi COVID-19. Jurnal Humaniora Teknologi, Vol.7, 2.
- [2] Fibriyanti, Y. V. (2017). ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENGGAJIAN DALAM RANGKA EFEKTIVITAS PENGENDALIAN INTERNAL PERUSAHAAN (Studi Kasus pada PT. Populer Sarana Medika, Surabaya). Jurnal Akuntansi, 2(1), 14. <https://doi.org/10.30736/jpensi.v2i1.97>.

-
- [3] Ina Tokan, E. P. I., Lestari, T., & Mashina. (2017). Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Rangka Meningkatkan Pengendalian Intern Pada Dealer Toyota Asri Motor Di Sidoarjo. *Jurnal Ekonomi Akuntansi*, 3, 165–183.
- [4] Jaya, H. (2018). Analisis Sistem Informasi Penjualan dan Penerimaan Kas dalam Meningkatkan Pengendalian Intern. *Measurement*. Vol.12, 2, 152-167.
- [5] Nuraini, A., Catur, U., Cendekia, I., Akuntansi, S. I., Kredit, P., & Basis, A. (2021). Akuntansi Penjualan Kredit Pada. 11(1), 51–59.
- [6] Syaharman. (2020). Peranan Sistem Informasi Akuntansi Dalam Mengambil Keputusan Manajemen pada PT WALET SOLUSINDO. *Jurnal Bisnis Net*. Vol.3, 2, 185-192.
- [7] Vidiyari, A., & Darwis, D. (2020). Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Buku Cetak (Studi Kasus: CV ASRI MANDIRI). *Jurnal Madani: Ilmu Pengetahuan, Teknologi, Dan Humaniora*, 3(1), 13–24. <https://doi.org/10.33753/madani.v3i1.77>
- [8] Marshall B. Romney dan Paul John Steinbart. 2015. Edisi Terjemahan. *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi 13. Salemba Empat, Jakarta.
- [9] Mulyadi. *Sistem Akuntansi*. Edisi Ketiga, Jakarta: Penerbit Salemba Empat. 2016.

HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN