Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT XYZ

(Sales Accounting Information System On PT XYZ)

Maya Surya Ningsih, Lihan Rini P.W. S.E., M.Si., Endang Asliana, S.E., M.Sc.

Abstrak

Laporan tugas akhir ini bertujuan untuk melakukan evaluasi sistem informasi akuntansi penjualan tunai dan sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang diterapkan PT XYZ (Persero) TBBM Panjang. Dan untuk mengetahui apakah sistem informasi akuntansi penjualan tunai dan sistem informasi akuntansi penjualan kredit telah efektif berdasarkan dengan teori Mulyadi (2017) sehingga mendukung pengendalian intern penjualan. Metode yang digunakan pada Tugas Akhir ini adalah metode deskriptif kualitatif. Metode deskriptif kualitatif digunakan untuk membandingkan sistem informasi akuntansi penjualan yang dijelaskan pada teori Mulyadi (2017) dengan sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan oleh PT XYZ (Persero) TBBM Panjang. Hasil pengamatan yang dilakukan terhadap sistem penjualan tunai dan sistem penjualan kredit yang telah diterapkan oleh PT XYZ (Persero) TBBM Panjang secara komputerisasi. Sistem informasi akuntansi penjualan tunai dan penjualan kredit yang diterapkan perusahaan sebagian besar telah sesuai berdasarkan Mulyadi (2017) sehingga dapat mendukung sistem pengendalian intern penjualan.

Kata Kunci : Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit, Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai

PENDAHULUAN

Dunia usaha pada era globalisasi saat ini dihadapkan pada situasi atau kondisi persaingan yang semakin ketat yang menuntut perusahaan untuk menjalankan usahanya dengan lebih efektif dan efisien dalam pencapaian tujuan perusahaan. Sebagian perusahaan menetapkan persoalan laba sebagai tujuan perusahaan, untuk dapat mencapai tujuan tersebut manajemen perusahaan harus dapat mengkoordinir sumber-sumber daya yang dimiliki oleh perusaaan (Anggraini, 2010).

Tingginya tingkat persaingan, perkembangan perekonomian dan kemajuan teknologi, sehingga peranan sistem informasi dalam suatu organisasi sangat dibutuhkan. Dukungannya dapat membuat sebuah perusahaan memiliki keunggulan

kompetitif, yang berarti bahwa suatu perusahaan dapat bersaing dengan perusahaan lain dengan mempergunakan sistem informasi (Kadir, 2014).

Sistem akuntansi yang efektif memerlukan persetujuan dan dukungan dari semua tingkat manajemen. Untuk itu diperlukan pendelegasian wewenang dan tanggung jawab agar efisiensi dapat tercapai dan tentunya dengan sistem akuntansi yang efektif dan akan memperkuat struktur pengendalian internal atas harta, utang, modal, pendapatan dan beban perusahaan. Struktur organisasi yang memadai dan memenuhi kriteria pemisahan fungsi yang mendukung pengendalian internal dan siklus penjualan perusahaan sangat berperan dalam menciptakan sistem informasi akuntansi penjualan yang handal (Anggraini, 2010).

PT XYZ merupakan salah satu perusahaan yang menerapkan sitem informasi akuntansi penjualan. Sistem informasi akuntansi penjualan yang digunakan harus memadai dan sejalan dengan perkembangan teknologi serta informasi serta luasnya pasar yang akan ditangani, untuk memudahkan konsumen untuk melakukan transaksi pembelian di PT XYZ.

METODE PENULISAN

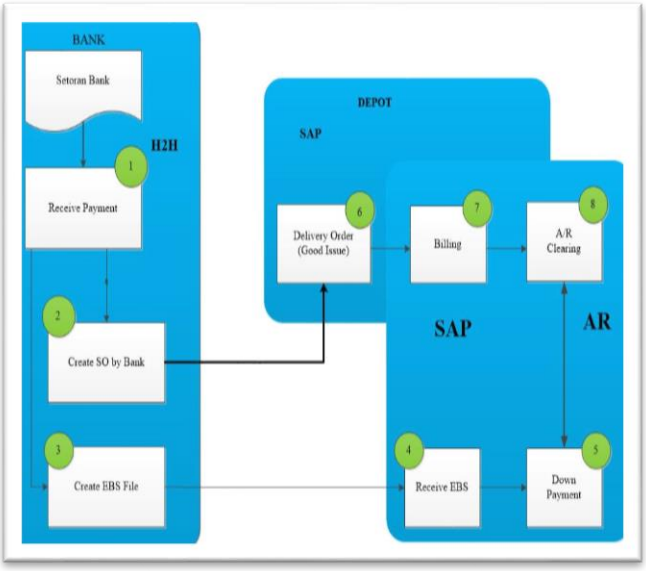
Data yang digunakan dalam penyusunan laporan tugas akhir ini adalah sistem informasi akuntansi penjualan tunai dan sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang diterapkan oleh PT XYZ. Data yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder. Data primer didapatkan dengan teknik observasi dan teknik wawancara dan data sekunder didapatkan dengan metode dokumentasi. Hasil wawancara dengan staff akuntansi yang menjelaskan prosedur sistem penjualan tunai dan sistem penjualan kredit yang diterapkan oleh PT XYZ.

Metode analisis data yang digunakan dalam penyusunan laporan tugas akhir ini adalah metode deskriptif kualitatif. Analisis deskriptif kualitatif digunakan penulis untuk membandingkan sistem informasi akuntansin penjualan tunai dan sistem informasi akuntansi penjulan kredit yang diterapkan oleh PT XYZ dengan sistem informasi akuntansi penjualan

tunai dan sistem informasi akuntansi penjualan kredit berdasarkan Mulyadi (2017).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sistem informasi akuntansi pada PT XYZ telah diterapkan berdasarkan Mulyadi (2017), karena perusahaan telah melakukan pemisahan fungsi pada setiap bagian di prosedur penjualan tunai dan prosedur penjualan kredit. Sistem yang digunakan oleh PT XYZ adalah sistem mySAP, sistem mySAP adalah sistem aplikasi yang digunakan oleh perusahaan untuk mencatat segala proses transaksi perusahaan, dari bagaimana proses produksi, penjualan, dan seberapa banyak transaksi yang terjadi hingga data berupa suplai yang diperlukan oleh perusahaan. PT XYZ menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan tunai dan sistem informasi akuntansi penjualan kredit. Sistem informasi akuntansi penjualan tunai atau di perusahaan disebut dengan penjualan dengan cara *cash & carry*. Penjualan dengan cara *cash & carry* terbagi menjadi dua yaitu *cash & carry H2H* dan *cash & carry non H2H*. *H2H* adalah suatu sistem yang menghubungkan transaksi yang terjadi di bank dengan perusahaan dengan menggunakan sistem mySAP. Berikut adalah *flowchart* penjualan dengan cara *cash & carry H2H:*



Sumber : Penjualan *cash & carry H2H* PT Pertamina (Persero) TBBM Panjang

Gambar 7. Penjelasan prosedur penjualan *cash & carry H2H* yang diterapkan oleh perusahaan

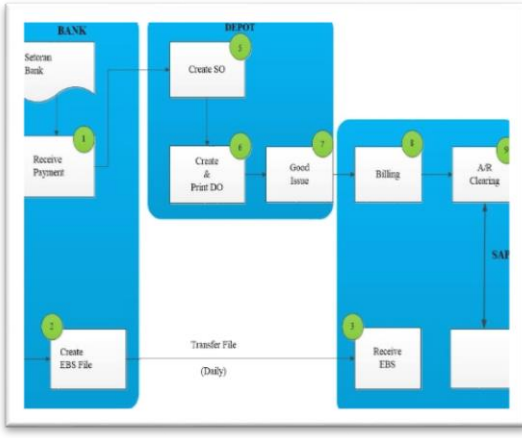
Berikut ini adalah penjelasan mengenai proses *cash & carry H2H* :

1) Pelanggan meyetorkan uang di bank yang terhubung ke perusahaan dengan sistem H2H. Setoran tersebut diterima oleh bank dan setoran tersebut langsung terhubung

ke perusahaan melalui sistem H2H.

2) Bank membuat *sales order* (SO) yang berisi informasi tentang nama pelanggan, barang yang dibeli dan harga jual barang tersebut.
3) Setelah pembayaran oleh pelanggan diterima, lalu bank membuat EBS (*Electronic Bank Statement)* yang berisi seluruh data setoran bank pada tanggal tertentu.
4) EBS akan diterima oleh MySAP dan akan diketahui siapa saja yang telah melakukan pembayaran.
5) MySAP akan mengetahui siapa saja yang sudah melakukan setoran di bank, mySAP akan memperbarui data pembayaran pelanggan ke *account down payment.*
6) Dilakukan proses *good issue,* dimana ketersediaan barang di gudang berkurang sesuai dengan jumlah pengiriman.
7) Proses pencetakan billing setalah pengiriman barang ke pelanggan . Munculah piutang *customer* karena barang belum diambil seluruhnya oleh *customer.* Barang belum diambil seluruhnya oleh pelanggan karena tangki di SPBU tidak cukup dan untuk menjaga ketersediaan BBM/BBK yang ada di depot.
8) Barang dikirimkan seluruhnya ke *customer* kemudian bagian keuangan melakukan *clearing* pada akun piutang dan timbulah pendapatan.

Penjualan dengan cara *cash & carry non H2H* yaitu penjualan tunai dengan tidak menggunakan sistem *H2H,* sehingga transaksi yang terjadi di bank tidak langsung terhubung ke sistem mySAP di perusahaan. Penjualan *cash & carry non H2H* terjadi apabila sistem di bank sedang off, pelanggan memanfaatkan saldo lebih, atau pelanggan setor kurang bayar. Berikut adalah gambar prosedur penjualan dengan cara *cash & carry non H2H*:



Sumber : Penjualan *cash & carry non H2H* PT Pertamina (Persero) TBBM Panjang

Gambar 8. Penjelasan prosedur penjualan *cash & carry H2H* yang diterapkan oleh perusahaan

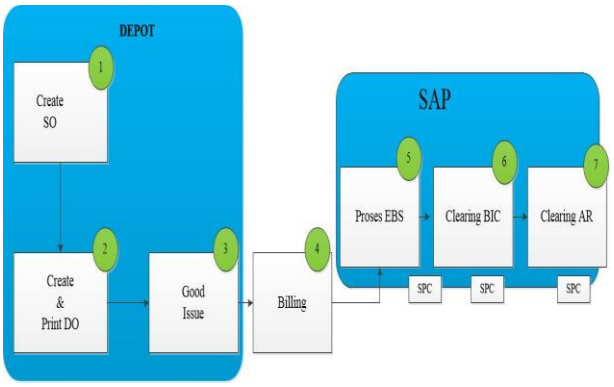
Berikut adalah penjelasan prosedur penjualan dengan cara *cash & carry non H2H*

1) Pelanggan melakukan setoran ke bank. Bank menerima setoran kemudian bank memberikan bukti pembayaran kepada pelanggan.
2) Bank membuat EBS *file (Electronic bank statement)* yang berisi seluruh data setoran bank pada tanggal tertentu.
3) Bank mengirimkan EBS *file* tersebut ke MySAP, setelah *file* diterima oleh MySAP kemudian akan diketahui pelanggan mana saja yang sudah melakukan setoran.
4) MySAP akan mengetahui siapa saja yang sudah membayar, mySAP akan memperbarui data pembayaran pelanggan ke *account down payment.*
5) Proses pembuatan *sales order* dilakukan di depot.
6) Proses selanjutnya adalah membuat *delivery order* yang digunakan sebagai surat bukti pengambilan barang yang akan diserahkan kepada supir untuk pengambilan barang yang sudah dipesan.
7) Dilakukan proses *good issue*, dimana ketersediaan barang berkurang sesuai dengan jumlah pengiriman.
8) Proses pembuatan *billing* dilakukan di depot dengan menggunakan aplikasi MySAP. Akan timbul piutang *customer* karena barang belum dikirim seluruhnya kepada *customer*.
9) Setelah barang dikirim seluruhnya ke pelanggan kemudian dilakukan proses *clearing* untun akun piutang *customer*.

Berikut adalah gambar dan penjelasan prosedur penjualan kredit yang diterapkan oleh perusahaan:

1) Pelanggan melakukan pemesanan barang lalu fungsi penjualan membuat *sales order* (SO) di depot.

2) Fungsi penjualan membuat dan mencetak *delivery order (*DO) yang akan diserahkan kepada pelanggan sabagai bukti untuk pengambilan barang.
3) Proses *good issue* yaitu proses perhitungan persediaan yang ada setelah pengiriman barang, dimana ketersediaan barang berkurang sesuai dengan jumlah pengiriman.
4) Poses *billing* yang dibuat setelah pengiriman barang ke pelanggan, lalu munculah piutang bagi perusahaan.
5) Proses selanjutnya adalah proses EBS (*Electronic Bank Statement*) yaitu proses pengiriman data dari bank ke sistem mySAP.
6) Setelah setoran muncul di mySAP, pihak SPC (*Share Processor Centre)* melakukan *clearing* setoran. *Clearing* setoran ini maksudnya untuk mengidentifikasi setoran yang awalnya masih open di BIC (Bank *Income Clearing)*, diposting ke *account customer* sesuai hasil identifikasi tadi.
7) Setelah setoran tadi terposting dan open di *account customer*, nantinya akan di*clearing* dengan biling penyerahan produk.



Sumber: Penjualan kredit PT Pertamina (Persero) TBBM Panjang

Gambar 9. Penjelasan prosedur penjualan kredit yang diterapkan perusahaan

Sistem informasi akuntansi penjualan tunai yang diterapkan oleh perusahaan telah sesuai berdasarkan Mulyadi (2017), yang menyatakan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan tunai yang baik bahwa unsur pengendalian internal yang harusnya ada dalam sistem penjualan tunai yang terdiri dari organisasi, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan dan praktik yang sehat. Unsur pengendalian internal tersebut sudah diterapkan dalam sistem penjualan tunai di PT Pertamina (Persero) TBBM Panjang yaitu sebagai berikut :

a. Organiasi

1) PT Pertamina (Persero) telah melakukan pemisahan fungsi penjualan dan fungsi kas. Bank merupakan fungsi kas bagi PT Pertamina (Persero) karena, pelanggan yang memesan barang menyetorkan uangnya langsung ke bank.

2) Fungsi kas dan fungsi akuntansi sudah terpisah.

3) Transaksi penjualan tunai telah dilakukan oleh fungsi penjualan, fungsi kas, fungsi pengiriman dan fungsi akuntansi.

b. Praktik yang sehat

4) Penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh fungsi penjualan dengan menggunakan faktur penjualan tunai.

5) Penerimaan kas diotorisasi oleh fungsi kas dengan membubuhkan cap lunas. Pada PT Pertamina fungsi kasnya adalah bank, setelah pelanggan melakukan pembayaran kemudian pihak bank membuat SO sebagai bukti bahwa pelanggan telah melakukan pembayaran di bank.

6) Penyerahan barang diotorisasi oleh fungsi pengiriman.

7) Jurnal penjualan telah terkomputerisasi secara otomatis.

8) Faktur penjualan tunai bernomor urut tercetak dan dipertanggungjawabkan fungsi penjualan.

9) Pelanggan langsung menyetorkan uang ke bank.

Mulyadi (2017), yang menyatakan bahwa pelaksanaan prosedur penjualan kredit yang efektif harus terdapat pemisahan tugas antara bagian-bagian yang terkait. Fungsi pemberian otoritas kredit berada di tangan bagian kredit yang dilakukan oleh kepala bagian keuangan dan penagihan dilaksanakan oleh bagian keuangan. Untuk memberikan kredit kepada pelanggan PT (Pertamina) Persero menerapkan beberapa perjanjian yaitu:

1) Perjanjian penjualan kredit disusun bersama oleh fungsi pemberi fasilitas penjualan kredit, fungsi keuangan, fungsi hukum dan fungsi manajemen risiko.

2) Perjanjian kredit ditandatangani oleh pejabat yang berwenang sesuai otorisasi.
3) Perjanjian penjualan kredit harus mencantumkan perjanjian penghentian pembelian produk dengan batasan maksimal tertentu apabila pelanggan tidak dapat memenuhi kewajibannya.
4) Perjanjian penjualan kredit harus mencantumkan perjanjian sanksi berupa denda atau bunga apabila pelanggan tidak membayar pada waktunya.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

PT XYZ telah menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan, dengan sistem yang memadai yaitu sistem MySAP. Sistem informasi akuntansi pada PT XYZ telah sesuai berdasarkan Mulyadi (2017) karena PT XYZ telah melakukan pemisahan fungsi dari setiap bagian yang berhubungan dengan transaksi penjualan tunai dan transaksi penjualan kredit.

Saran

Perlu menggunakan jaringan internet dengan sinyal kuat, agar proses penggunaan sistem informasi akuntansi dapat berjalan dengan lancar tanpa ada hambatan yang diakibatkan oleh jaringan. PT XYZ harus mempertahankan sistem informasi akuntansi yang sudah baik.

DAFTAR PUSTAKA

Anggraini, Alia. 2010. Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan PT Pertamina UPms-I Medan. Universitas Sumatera Utara. Medan

Anwar, Chairul. 2016. Metode Penelitian Akuntansi. Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bandar Lampung. Bandar Lampung

Hall, James A. 2001. Sistem Informasi Akuntansi. Salemba Empat. Jakarta.

Kadir, Abdul. 2014. Pengenalan Sistem Informasi. Andi. Yogyakarta.

Mulyadi. 2017. Sistem Akuntansi. Salemba Empat. Jakarta.

Rudianto. 2012. Pengantar Akuntansi. Erlangga. Jakarta.

Sutabri, Tata. 2004. Sistem Informasi Akuntansi. Andi. Yogyakarta.