TINJAUAN ATAS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT PADA PT SYGMA EXAMEDIA ARKANLEEMA BANDUNG

LILI AMTRIANI
21312002

UNIVERSITAS KOMPUTER INDONESIA

Abstrak: Penelitian ini dilaksanakan di PT. Sygma Examedia Arkanleema Bandung. Fenomena yang terjadi yaitu adanya keterlambatan pembayaran piutang oleh agen yang menyebabkan perusahaaan menjadi rugi karena pendapatan mereka menjadi berkurang. Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui Sistem Informasi Akuntansi Penjualan kredit yang telah diterapkan serta mengetahui bagaimana Prosedur Penagihan Piutang yang dilaksanakan oleh PT. Sygma Examedia Arkanleema Bandung. Metode yang digunakan adalah metode deskriptif yaitu metode yang menggambarkan keadaan kondisi terhadap objek yang diteliti. Sedangkan jenis data yang digunakan yaitu data primer dan sekunder. Data primer merupakan hasil wawancara sedangkan data sekunder ialah informasi mengenai sejarah perusahaan, sistem informasi akuntansi penjualan kredit serta penagihan piutang. Hasil penelitian bahwa sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan prosedur penagihan piutang sudah berjalan dengan baik, namun terdapat beberapa kekurangan yaitu keterlambatan yang dilakukan oleh agen sehingga menyebabkan pendapatan perusahaan berkurang dan pembayaran gaji menjadi terhambat.
Kata Kunci: Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit dan Penagihan Piutang

***A*bstract :** *The research was conducted at PT. Sygma Examedia Arkanleema Bandung. A phenomenon that occurs is a delay in payment of receivables by the agent that causes the company into a loss that their income is reduced. The purpose of this study is to determine the accounting information system of credit sales that have been applied and to know how Receivable Billing Procedures implemented by PT. Sygma Examedia Arkanleema Bandung. The method used is descriptive method is a method that describes the state of the object under study conditions, namely PT. Sygma Examedia Arkanleema Bandung. While the types of data used are primary and secondary data. Primary data is the result of interviews and secondary data is information about the history of the company, accounting information system of credit sales and receivables collection.Results of the study that the accounting information system of credit sales and receivables collection procedures already well underway, but there are some drawbacks that delay by agents causing reduced corporate earnings and payroll to be blocked*.
Keywords: Accounting Information Systems Credit Sales and Receivable Billing

I. PENDAHULUAN

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan memiliki peranan penting dalam proses bisnis karena Sistem Informasi Akuntansi mengidentifikasi, mengukur, dan mencatat suatu proses bisnis tersebut dalam suatu model yang sedemikian rupa sehingga informasi yang dihasilkan dapat dimanfaatkan oleh pihak-pihak yang berkepentingan. Sistem akuntansi penjualan terdiri dari dua proses yaitu penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit. Diana, 2011:84)

Pelaksanaan penjualan kredit aktivitas penjualan yang menimbulkan tagihan/piutang untuk jangka waktu tertentu kepada pembeli (customer) sehingga penjual tidak menerima uang tunai pada saat barang diserahkan kepada pembeli (customer). Dalam pelaksanaan penjualan kredit perusahaan mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima. (Lilis Puspitawati dan Sri Dewi Anggadini, 2011:50)

Permasalahan yang dihadapi PT. Sygma Examedia Arkanleema Bandung adanya agen yang telat membayar dari jangka waktu yang sudah ditentukan.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis mengambil judul: **"Tinjauan Atas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada PT. Sygma Examedia Arkanleema"**

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Sistem

Menurut **Jerry Fitzgrald et,al** yang dikutip oleh **Lilis Puspitawati** dan **Sri Dewi Anggadini (2011:1)** adalah : "Suatu sistem adalah suatu jaringan kerja dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan, berkumpul, bersama-sama untuk melakukan suatu kegiatan atau untuk menyelesaikan suatu sasaran tertentu".

2.2 Informasi

Menurut **Mardi (2011:5)** adalah: "Informasi adalah data yang telah diolah kemudian menjadi bentuk yang lebih berguna dan lebih berarti bagi yang menerimanya, menggambarkan suatu kejadian (*event)* dan kesatuan nyata (*fact and identity*) serta digunakan untuk pengambilan keputusan".

2.3 Akuntansi

Menurut **Niswonger, Fees dan Warren** yang diterjemahkan oleh **Marianus Sinaga** dan dikutip oleh **Lilis Puspitawati** dan **Sri Dewi Anggadini (2011:37)** : "Akuntansi adalah proses mengenai, mengukur dan mengkomunikasikan informasi ekonomi untuk memperoleh pertimbangan dan keputusan yang tepat oleh pemakai informasi yang bersangkutan".

2.4 Sistem Informasi Akuntansi

Menurut **Azhar Susanto (2013:8)** Sistem Informasi Akuntansi adalah: "Kumpulan (integrasi) dari sub-sub sistem atau komponen baik fisik maupun non fisik yang saling berhubungan dan bekerjasama satu sama lain secara harmonis untuk mencapai satu tujuan yaitu mengolah data keuangan atau yang berkaitan dengan masalah uang yang menjadi informasi keuangan yang diperlukan oleh manajer dan non manajer (termasuk pihak luar) untuk mengambil keputusan."

2.5 Penjualan

Menurut **Leny Sulistiyowati (2010:270)** adalah sebagai berikut : "Penjualan adalah pendapatan yang berasal dari penjualan produk perusahaan, disajikan setelah dikurangi potongan penjualan dan retur penjualan".

2.6 Penjualan Kredit

Sedangkan menurut **L.M. Samryn (2014:250)** adalah sebagai berikut:
"Penjualan kredit adalah penjualan yang direalisasikan dengan timbulnya tagihan atau piutang kepada pihak pembeli".

2.7 Prosedur Penjualan Kredit

Menurut **V.Wiratna (2015:80)** adapunprosedur atas transaksi penjualan kredit adalah sebagai berikut:

a. Prosedur Order Penjualan
   Dalam prosedur ini, fungsi penjualan menerima order dari pembeli.
b. Prosedur Persetujuan Kredit
   Dalam prosedur ini, bagian penjualan meminta persetujuan kredit pada bagian kredit yaitu pada bagian keuangan.
c. Prosedur Pengiriman
   Dalam prosedur ini, bagian pengiriman mengirimkan barang pada pembeli sesuai dengan surat order pengiriman.
d. Prosedur Faktur/Penagihan
   Dalam prosedur ini, bagian penagihan membuat faktur penjualan dan dikirim pada pembeli.
e. Prosedur Pencatatan Akuntansi
   Dalam prosedur ini, bagian akuntansi membuat kartu piutang berdasarkan faktur penjualan.

2.8 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

Menurut **Mulyadi (2010:210)** Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit yaitu: "Penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut**."**

2.9 Prosedur

Menurut **Mulyadi (2010:5)** menyatakan bahwa prosedur adalah: "Suatu urutan kegiatan klerikal, biasanya melibatkan beberapa orang dalam satu departemen atau lebih yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam transaksi perusahaan yang berulang-ulang".

2.10 Penagihan Piutang

Menurut **Mardi (2011:67)** Penagihan adalah:
"Aktivitas pemrosesan informasi yang mengemas ulang serta meringkas informasi dari entri pesanan penjualan dari aktivitas pengiriman".

2.11 Prosedur Penagihan Piutang

Menurut **Lilis Puspitawati dan Sri Dewi Anggadini (2011:170)** adalah sebagai berikut:

a. Bagian penagihan melakukan penagihan kepada konsumen dengan terlebih dahulu mengecek daftar pesanan yang telah disepakati oleh konsumen.
b. Bagian penagihan mempersiapkan faktur penjualan yang akan langsung ditagihkan kepada konsumen.
c. Bagian penagihan menyiapkan transaksi penjualan kredit secara periodik dengan membuat voucher jurnal yang akan diserahkan kepada bagian buku besar**.**

III. OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian

Menurut **Supriyati (2011:38)** objek penelitian adalah sebagai berikut:
"Objek penelitian adalah variabel yang diteliti oleh peneliti ditempat penelitian yang dilakukan".

3.2 Metode Penelitian

Menurut **Umi Narimawati (2011:29)** metode penelitian adalah:
"Metode penelitian merupakan cara peneliti yang digunakan untuk mendapatkan data untuk mencapai tujuan tertentu".

3.2.1 Teknik Pengumpulan Data

1. Studi Lapangan *(Field Research)*
   Menurut **Danang Sunyoto (2013:22)** pengertian studi lapangan adalah sebagai berikut: "Studi lapangan adalah suatu metode yang dilakukan oleh peneliti dengan cara pengamatan langsung terhadap kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan"
   Adapun cara yang dilakukan dalam studi lapangan adalah sebagai berikut:
   a. Observasi
      Menurut **Juliansyah Noor (2012:140)** Observasi merupakan: "Teknik yang menuntut adanya pengamatan dari peneliti baik secara langsung maupun tidak langsung terhadap objek penelitian".

   b. Wawancara
      Menurut **Supriyati (2011:48)** pengertian wawancara adalah sebagai berikut:
      "Wawancara adalah teknik pengambilan data melalui pertanyaan yang diajukan secara lisan kepada responden".
   c. Dokumentasi
      Menurut **Husein Umar (2013:30)** menyatakan bahwa: "Dokumentasi merupakan pengumpulan data yang dilakukan dengan menelaah dokumen-dokumen yang terdapat pada perusahaan".

2. Studi Kepustakaan (*Library Search)*

   Menurut **Djaman Santori dan Aan Komariah (2011:105)** adalah sebagai berikut:"Studi Kepustakaan merupakan pendukung penelitian yang berasal dari pandangan-pandangan ahli dalam bentuk yang tertulis berupa referensi buku, jurnal, laporan penelitian atau karya ilmiah lainnya".

3.2.2 Sumber Data

Pengertian sumber data menurtut **Suharsimi Arikunto (2013:172)** adalah sebagai berikut: "Yang dimaksud dengan sumber data dalam penelitian adalah subjek dari mana data dapat diperoleh"
Dalam suatu penelitian terdapat dua data yang dipakai, data tersebut ialah :

1. Data Primer
   Menurut **Suharsimi Arikunto (2013:172)** adalah sebagai berikut:
   "Data primer adalah data yang dikumulkan melalui pihak pertama, biasanya dapat melalui wawancara, jejak pendapat dan lain-lain".
2. Data Sekunder
   Menurut **Uber Silalahi (2012:289)** bahwa :
   "Data sekunder adalah data yang dikumpulkan dari kedua atau dari sumber-sumber lain yang telah tersedia sebelum penelitian dilakukan".

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Analisis Tinjauan Atas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan kredit PT Sygma Examedia Arkanleema Bandung telah menggunakan suatu aplikasi penjualan yaitu SYSPRO *(Sygma System Productivity)*. Pelaksanaan penjualannya antara lain sebagai berikut:

1. Pelanggan yaitu agen melakukan pesanan kepada *Personal Sales,* setelah itu dibuatkan surat yang berisi daftar pesanan berupa harga Al-Qur'an yang dipesan, dan mendapatkan diskon dari Al-Qur;an
2. Setelah dibuatkan surat pesanan kemudian diserahkan kepada *Branch Manager* untuk menyetujui dan

menandatangani surat pesanan tersebut.

3. Kemudian surat pesanan yang telah disetujui dan di tandatangani diserahkan kepada *Admin Sales* untuk dilakukan pengecekan apakah barang tersebut tersedia atau tidak.
4. Setelah pengecekan barang oleh *Admin Sales* kemudian surat tersebut di input ke aplikasi penjualan yaitu SYSPRO (*Sygma System Productivity)*
5. Form faktur penjualan sementara yang masuk ke bagian gudang langsung di cek oleh *admin logistik* kemudian di proses dan memastikan Al-Quran yang dipesan sesuai jumlahnya yang ada di surat pesanan.
6. Setelah Al-Quran yang dipesan sudah tersedia untuk dikirim kemudian dilakukan *packing* secara rapih dan tertata memeriksa kembali jumlah pesanan sudah sesuai dengan surat pesanan.
7. Form faktur penjualan sementara yang sudah masuk ke bagian gudang kemudian di cek kembali untuk dilakukan proses *shipment* yaitu pengurangan stok Al-Quran yang ada di bagian gudang tersebut.
8. Setelah dilakukan proses shipment oleh admin logistik dan semua pesanan nya sudah lengkap, dipastikan jumlah pesanan sesuai Al-Quran pun siap dikirim ke pelanggan/agen.

4.1.2.2 Prosedur Penagihan Piutang yang dilakukan oleh PT Sygma Examedia Arkanleema Bandung

Penagihan piutang dilakukan kepada agen yang terlambat pembayarannya dari jangka waktu yang telah dilakukan, penagihan dilakukan oleh pihak *collector.* Adapun langkah-langkah penagihannya sebagai berikut:

a. Bagian penagihan terlebih dahulu melakukan pengecekan daftar pesanan yang ada.
b. Setelah melakukan pengecekan lalu mempersiapkan faktur penjualan dan faktur penagihan / kwitansi yang akan ditagihkan kepada agen yang terlambat pembayarannya.
c. Setelah dilakukan penagihan kepada agen, *collector* melakukan hasil penyetoran piutang dari agen kepada staff kasir yang bertugas menerima piutang dalam bentuk tunai dan akan dibuatkan dibuatkan jurnal.

4.2 Pembahasan

4.2.1 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada PT Sygma Examedia Arkanleema Bandung

Dalam pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Sygma Examedia Arkanleema telah sesuai dengan teori yang ada namun pada saat melewati prosedur persetujuan kredit seharusnya bagian keuangan mengetahui surat pesanan dari pelanggan, namun sistem informasi akuntansi penjualan tersebut sudah berjalan dengan baik.

4.2.2 Prosedur Penagihan Piutang PT Sygma Examedia Arkanleema Bandung

Prosedur penagihan piutang pada PT. Sygma Examedia Arkanleema Bandung telah sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Lilis Puspitawati dan Sri Dewi Anggadini (2011:170). Namun pada kenyataannya ditemukan beberapa agen yang terlambat melakukan pembayaran dari jangka waktu yang telah ditentukan.

V. Kesimpulan

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. Sygma Examedia Arkanleema maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Sistem informasi akuntansi penjualan kredit dimulai dari pelanggan yaitu agen mengajukan surat pesanan yang berisi daftar Al-Quran yang akan dipesan selanjutnya surat pesanan tersebut ditandangani dan disetujui kemudian diproses ke bagian gudang sampai barang sudah jadi dan siap kirim kepada pelanggan. Pelaksanaannya sudah sesuai teori dan berjalan dengan baik.

2. Prosedur penagihan piutang pada PT. Sygma Examedia Arkanleeema tahap penagihan nya sudah berjalan dengan baik namun ditemukan adanya agen yang terlambat melakukan pembayaran dari jangka waktu yang telah ditentukan sehingga menyebabkan pendapatan perusahaan menjadi berkurang

5.2Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh penulis pada PT. Sygma Examedia Arkanleema, dan memperlihatkan kesimpulan yang diperoleh, maka ada beberapa hal yang ingin penulis sampaikan dan diharapkan dapat menjadi suatu masukan yang berguna pada PT. Sygma Examedia Arkanleema yaitu:

1. Dalam sistem informasi akuntansi penjualan kredit seharusnya melalui tahap-tahap yang ada, agar tidak terjadi kesalahan informasi.

2. Dalam Prosedur Penagihan Piutang sebaiknya perusahaan memberikan sering memberitahukan kepada agen melalui surat maupun telepon kapan jatuh tempo pembayarannya, dan diberikan jangka waktu.

DAFTAR PUSTAKA

Anastasia Diana dan Lilis Setiawati. 2011. *Sistem Informasi Akuntansi.* Yogyakarta: Andi Offset

Azhar Susanto. 2013. *Sistem Informasi Akuntansi*. Bandung: Lingga Jaya

Danang Sunyoto. 2013. *Metodologi Penelitian Akuntansi.* Bandung: PT. Refika Aditama

Djaman Santori dan Aan Komariah. 2011. *Buku Metode Penelitian Kuantitatif.* Bandung: Alfabeta

Hartono.Mustakini.Jogiyanto.2010.*Sistem Informasi Teknologi*. Yogyakarta: Andi Offset

Husen Umar. 2013. *Metode Penelitian dan Tesis Bisnis.* Jakarta: Rajawali Pers

Jogiyanto, Hartono.2010. *Analisis dan Desain Sistem Informasi,* Edisi III. Yogyakarta: Andi Offset

Juliansyah Noor. 2012. *Metodologi Penelitian Skripsi dan Disertasi Karya Ilmiah.* Cetakan Kedua. Jakarta: Kencana Prenada MediA

Krismiaji. 2010. *Sistem Informasi Akuntansi* Edisi Ketiga. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN
Lilis Puspitawati dan Sri Dewi Anggadini. 2011. *Sistem Informasi Akuntansi.* Yogyakarta. Graha Ilmu

L.M.Samryn. 2012. *Pengantar Akuntansi Mudah Membuat Jurnal Dengan Pendekatan Siklus Transaksi* Edisi 2. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada
Leny Sulistiyowati. 2010. *Panduan Praktis Memahami Analisis Laporan Keuangan.* Jakarta: PT Elex Media Komputindo

Mardi. 2011.*Sistem Informasi Akuntansi.* Bogor: Ghalia Indonesia

Mardi. 2014. *Sistem Informasi Akuntansi* Cetakan Kedua. Bogor: Ghalia Indonesia

Mulyadi. 2010. *Sistem Akuntansi.* Edisi Ketiga. Jakarta: Salemba Empat

Sofyan Syafri Harahap. 2011. *Teori Akuntansi.* Jakarta: PT RajaGrafindo Persada

Suharsimi Arikunto. 2013. *Prosedur Penelitian, Suatu Pendekatan Praktik.* Jakarta: PT. Rineka Cipta

Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Kualiatif.* Bandung: Alfabeta

Supriyati. 2011. *Metodologi Penelitian.* Bandung: Labka Press

V. Wiratna 2015. *Sistem Akuntansi*, cetakan pertama.Yogyakarta: Pustaka Baru Press Yogyakarta

Zaki Baridwan. 2013. *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta