

ANALISIS PELAKSANAAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN UNTUK MENINGKATKAN PENGENDALIAN INTERN PADA PT IRON BIRD LOGISTICS SURABAYA

Diah Kurnia Sari

Prodi Akuntansi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis
Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya
E-mail : 1221900042@surel.untag-sby.ac.id

Sri Rahayuningsih

Dosen Akuntansi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis
Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya
E-mail : sriahayuningsih@untag-sby.ac.id

Abstrack

This study aims to analyze how credit sales accounting information systems in an effort to improve the internal control system at PT Iron Bird Logistics'.

Data collection techniques used are interviews, documentation, and observation. the steps taken to achieve the objectives of this study are identification of credit sales accounting information systems, analysis of the procedures that make up the credit sales accounting information system, analyzing the flowchart of existing credit sales accounting information systems in the company, flowchart recommendations for companies

The results showed that the weakness of PT Iron Bird Logistics' credit sales system was in the credit function section, the lack of searching for information about customer credit status. In addition, the company also does not apply payment terms, there is no agreement between the seller and the buyer with a cash discount, the term of payment, and the amount of the discount given.

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

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan kredit dalam meningkatkan sistem pengendalian internal pada PT Iron Bird Logistics.

Teknik pengumpulan data yang dilakukan adalah wawancara, dokumentasi, dan observasi. Langkah- langkah yang ditempuh untuk mencapai tujuan penelitian ini adalah, identifikasi sistem informasi akuntansi penjualan kredit, analisis prosedur yang membentuk sistem informasi akuntansi penjualan kredit, menganalisis flowchart sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang ada diperusahan, rekomendasi flowchart untuk perusahaan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kelemahan sistem penjualan kredit PT Iron Bird Logistics adalah ada dibagian fungsi kredit, kurangnya mencari informasi mengenai status kredit pelanggan. Selain itu perusahaan juga tidak menerapkan syarat pembayaran, tidak dilakukannya perjanjian antara penjual dan pembeli dengan potongan tunai, jangka waktu pembayaran, dan jumlah potongan yang diberikan.

Kata kunci : Sistem Informasi Akuntansi, Penjualan Kredit, Sistem Pengendalian Intern.

PENDAHULUAN

Perkembangan perusahaan dimasa kini semakin maju, sehingga banyak perusahaan berlomba lomba untuk memperluas usahanya dengan meraih pangsa pasar sebanyak banyaknya, Hal ini menyebabkan terjadinya persaingan ketat antar perusahaan.

Pada umumnya penjualan itu dibagi menjadi dua macam yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai terjadi apabila pembeli membeli barang dan membayarnya secara langsung, penjualan kredit terjadi apabila pembeli membeli barang dan membayarnya saat jatuh tempo yang disepakati antara penjual dan pembeli., sehingga banyak perusahaan yang menggunakan penjualan kredit, dengan harapan dapat menarik banyaknya minat konsumen guna meningkatkan volume penjualan, karena pembayaran dapat dilakukan sebelum jatuh tempo yang telah disepakati. Untuk itu suatu sistem akuntansi penjualan sangat diperlukan perusahaan untuk merekam semua transaksi yang terjadi seiring dengan meningkatnya volume penjualan dan untuk menghindari hal hal yang tidak diinginkan

Penjualan bisa dikatakan sukses adalah penjualan yang dapat menguasai pangsa pasar. Dapat dilihat pada peningkatan penjualan maka laba yang akan diperoleh perusahaan akan meningkat maka perusahaan akan dapat melanjutkan kelangsungan hidupnya. Dengan demikian tentu perusahaan membutuhkan sistem informasi yang baik atas penjualan. Menurut Vivid dan Hilda (2017) dengan menerapkan teknologi informasi di dunia bisnis dapat membantu perusahaan untuk memenuhi kebutuhan informasi yang berkualitas, up to date, dan terpercaya dalam akses yang cepat dan tidak terbatas. Hal inilah yang membuat banyak perusahaan menggunakan teknologi informasi untuk membantu kegiatan usahanya.

PT Iron Bird Logistics Surabaya didirikan pada tahun 1993 sebagai perusahaan kontener dan kargo, PT Iron Bird menyediakan layanan transportasi kontainer dan kargo dengan hampir 300 truk, ratusan trailer, dan puluhan kepala truk yang dirancang khusus untuk kontainer laut, kargo berat, dan pengangkutan kargo curah. armada selalu dalam kondisi prima dan memenuhi persyaratan yang diatur dalam peraturan menteri perhubungan tentang angkutan peti kemas. untuk memastikan layanan dengan kualitas terbaik, iron bird secara rutin memulai program pelatihan untuk pengemudi dan mekaniknya, yang dilakukan bekerja sama dengan volvo, swedia. Dalam operasinya, PT Iron Bird Logistics Surabaya melakukan penjualan secara kredit.

Peneliti mengambil penjualan kredit dalam penulisannya, karena kegagalan pada penjualan kredit sering terjadi didalam melakukan penagihan pembayaran, karena adanya kemungkinan pelanggan tidak sanggup membayar tagihan yang diberikan dengan alasan yang bermacam-macam mulai dari bangkrutnya perusahaan, terjadinya kecelakaan kerja dan pelanggan tersebut memang tidak mau membayar. Maka perlu diperhatikan sistem pengendalian intern dalam perusahaan tersebut.

TINJAUAN PUSTAKA

Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Romney & Steinbart (2018:10) 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.

Menurut Turner, Weickgenannt, & Copeland (2017:4) Sistem informasi akuntansi meliputi proses, prosedur, dan sistem yang menangkap data akuntansi dari proses bisnis, mencatat data akuntansi ke dalam catatan yang sesuai, memproses data akuntansi secara terperinci dengan mengklasifikasikan, merangkum, dan mengkonsolidasikan serta melaporkan data akuntansi yang diringkas ke pengguna internal maupun eksternal. Peranan sistem informasi akuntansi sangat penting dalam kelangsungan usaha bisnis. Salah satu peran tersebut untuk memenuhi kebutuhan dan sebagai langkah pengambilan keputusan manajemen.

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Menurut Mulyadi (2016:205) menyatakan bahwa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan adalah Suatu sistem informasi yang mengorganisasikan serangkaian prosedur dan metode yang dirancang untuk menghasilkan, menganalisa, menyebarkan dan memperoleh informasi guna mendukung pengambilan keputusan mengenai penjualan.

Pengendalian Intern

Menurut COSO (The Commite of Sponsoring Organizations) mendefinisikan pengendalian intern sebagai proses. yang diimplementasikan oleh dewan dirksi, manajemen, serta seluruh staf dan karyawan di bawah arahan mereka dengan tujuan untuk memberikan jaminan yang memadai atas tercapainya tujuan pengendalian. COSO menyatakan, 5 komponen

pengendalian intern yaitu:

1. Lingkungan Pengendalian

Merupakan sarana dan prasarana yang ada di dalam organisasi atau perusahaan untuk menjalankan struktur pengendalian internal yang baik, meliputi, integritas dan nilai etika, komitmen terhadap kompetensi, partisipasi dewan komisaris atau komite audit, filosofi dan gaya operasi manajemen.

2. Aktivitas Pengendalian

Kegiatan pengawasan merupakan berbagai proses dan upaya yang dilakukan oleh manajemen perusahaan untuk menegakkan pengawasan atau pengendalian operasi perusahaan

3. Penaksiran Resiko

Manajemen perusahaan harus dapat mengidentifikasi berbagai resiko yang dihadapi oleh perusahaan. Dengan memahami resiko, manajemen dapat mengambil tindakan pencegahan, sehingga perusahaan dapat menghindari kerugian yang besar.

4. Informasi dan Komunikasi

Informasi harus diidentifikasi, diproses dan dikomunikasikan ke personil yang tepat sehingga setiap orang dalam perusahaan dapat melaksanakan tanggung jawab dengan baik

5. Pengawasan

Pengawasan merupakan kegiatan untuk mengikuti jalannya sistem informasi akuntansi, sehingga apabila terdapat sesuatu yang tidak berjalan seperti kebijakan atau peraturan dapat di tindak lanjut.

Penelitian Terdahulu

1. Penulis Agustini, Yuni, Mutiara (2022) dengan judul penelitian Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Untuk Meningkatkan Pengendalian Intern, menggunakan metode Deskriptif Kualitatif.

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan, maka kesimpulan pada penelitian ini adalah Fungsi terkait penjualan kredit yang berjalan di PT Eloda Mitra belum sepenuhnya lengkap. diketahui bahwa tidak adanya fungsi khusus yang menangani penjualan kredit dan fungsi khusus yang menangani piutang lalu diketahui bahwa terdapat beberapa dokumen terkait penjualan kredit yang belum digunakan yaitu rekapitulasi harga pokok penjualan dan bukti memorial, catatan terkait penjualan kredit yang berjalan di PT Eloda Mitra belum lengkap, kartu persediaan dan kartu piutang, tetapi pengendalian intern yang dilaksanakan PT Eloda Mitra sudah cukup baik, pemisahan fungsi dan tanggung jawab yang tegas, prosedur pencatatan yang berhubungan dengan penjualan kredit telah dijalankan dan diotorisasi oleh pihak yang kompeten.

2. Penulis Sari, Arief, Ali (2016) dengan judul Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Untuk Meningkatkan Pengendalian Intern, menggunakan metode Deskriptif Kualitatif Dari hasil penelitian dan analisa data yang penulis lakukan pada PT.Liang Chi. Maka dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut

Dalam menjalankan aktifitas penerapan sistem informasi akuntansi penjualan PT.Liang Chi sudah sesuai, namun kurang tepat dijalankan untuk mengendalikan piutang tak tertagih dalam jumlah besar, dimana penyebabnya adalah adanya penumpukan fungsi tugas bagian penjualan dan bagian kredit, penumpukan bagian akuntansi dalam kantor cabang di Surabaya, tidak ada bagian penyeleksian terhadap calon pelanggan yang akan diberikan kredit sehingga terjadi penyalahgunaan fungsi dan tugas dalam pemberian kredit atau pinjaman kredit kepada pelanggan, sehingga mengakibatkan resiko tidak tertagihnya piutang dalam jumlah besar. selain itu penerapan sistem seperti ini kurang efektif untuk dapat meningkatkan pengendalian intern.

3. Penulis Kholidah, Dini (2017), dengan judul Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Upaya Meningkatkan Pengendalian Internal, menggunakan metode Kualitatif Berdasarkan hasil penelitian dapat ditarik simpulan

Bahwa secara keseluruhan pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh terhadap pengendalian intern, hal ini dapat dilihat dari komponen-komponen seperti, prosedur penjualan menunjukkan telah memadai dan tercipta struktur pengendalian intern yang baik karena tidak terdapat perangkapan fungsi, peranan dokumen yang digunakan sebagai media informasi bagi pihak yang

berkepentingan tidak terlepas dari prosedur penjualan, dokumen yang digunakan oleh PT. Dimensi Citra Semesta dapat dikatakan telah memadai karena dokumennya lengkap.

4. Penulis Priyandani (2017) dengan judul Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Upaya Peningkatan Pengendalian Internal Pada Wonorejo Hotel Dan Resort Tulungagung Kualitatif Berikut adalah hasil dari penelitian

Pada lingkungan pengendalian struktur organisasi pada Wonorejo Hotel dan Resort Tulungagung dinilai belum cukup baik karena terjadi perangkapan tugas yaitu pada bagian penerimaan kas masuk dari hasil penjualan di restoran diterima oleh bagian front office cashier, dokumen yang digunakan dalam transaksi penjualan di restoran belum cukup baik karena tidak adanya Restaurant and Bar summary of sales yang digunakan untuk mencatat penjualan makanan dan minuman pada masing-masing shift, penilaian resiko belum sesuai karena belum ada pihak audit perusahaan yang bertugas mengaudit data perusahaan.

5. Penulis Putri (2022) Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Untuk Meningkatkan Pengendalian Internal (Studi Kasus Di Ud Project Pot Kediri) menggunakan metode Kualitatif Berikut adalah hasil dari penelitian

Analisis pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan dan penerimaan kas pada UD Project Pot masih kurang baik hal tersebut terlihat dari, ditunjukkan bahwa pembagian fungsi yang terkait dalam penjualan tunai dan penerimaan kas pada UD Project Pot kurang efektif, dikarenakan terdapat perangkapan fungsi yaitu fungsi kas yang merangkap menjadi fungsi akuntansi, terdapat kurangnya kelengkapan dokumen yang digunakan penjualan tunai dan penerimaan kas pada UD Project Pot, catatan akuntansi yang digunakan penjualan tunai dan penerimaan kas belum sesuai, dikarenakan catatan akuntansi yang digunakan penjualan tunai kurang terperinci atau kurang lengkap.

6. Penulis Ulfasari (2019) dengan judul Analisis Terhadap Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Untuk Meningkatkan Pengendalian Internal Pada Pt. Jasindo Lintastama Di Jakarta, menggunakan metode Kualitatif Berikut adalah hasil dari penelitian yang telah dilaksanakan

Sistem informasi akuntansi penjualan pada PT Jasindo Lintastama masih menggunakan manual tetapi telah terstruktur dengan baik. Namun dalam prakteknya ada yang kurang sesuai dengan teori. Hal tersebut karena adanya sistem wewenang dan

prosedur yang kurang baik yakni biaya keluar atau BKK (bukti kas keluar) tanpa validasi dari bagian keuangan, Sedangkan pada pengendalian internal yang diterapkan pada PT Jasindo Lintastama juga kurang sesuai dengan teori dikarenakan satu fungsi diberikan tanggung jawab penuh dalam melaksanakan seluruh tahap transaksi, yakni pada bag. accounting pajak yang memproses pembuatan faktur pajak sendiri, Tidak adanya perputaran jabatan (job rotation) di perusahaan merupakan suatu hal yang harus di khawatirkan seperti pada bag. accounting dimana seluruh prosedur penjualan di lakukan oleh satu orang saja.

7. Ariezki, Aniek, Akhmad, (2021), Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Mendukung Pengendalian Internal Jasa Kepabeanaan Di Pt Pratama Logistic menggunakan metode Kualitatif. Berikut adalah hasil dari penelitian yang telah dilaksanakan

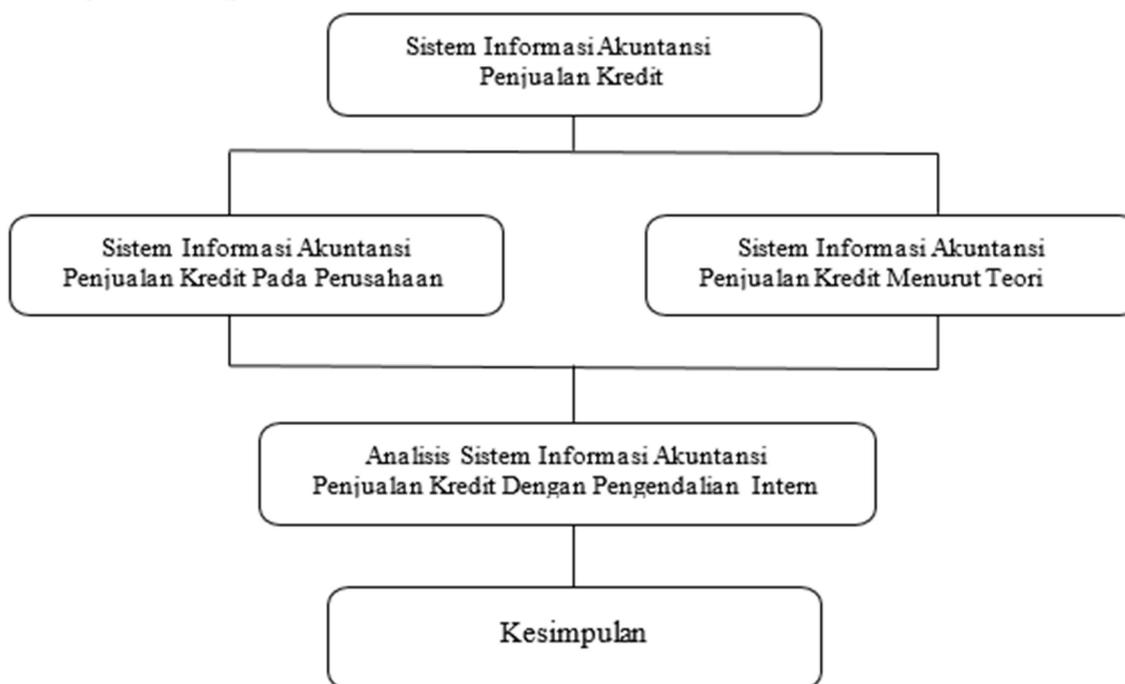
Penerapan sistem informasi akuntansi penjualan di PT Pratama Logisitic telah sesuai dengan teori yang di kembangkan Mulyadi karna sistem informasi akuntansi penjualan merupakan rangkaian prosedur yang dibuat sedemikian rupa untuk melaksanakan kegiatan pokok yaitu aktivitas penjualan perusahaan dan hal tersebut telah terlaksanakan dengan berjalannya kegiatan penjualan kepabeanaan perusahaan secara continues, serta sistem pengendalian internal untuk pencegahan, deteksi, korektif, struktur organisasi, sistem otorisasi, praktik kerja yang sehat serta komponen COSO yang meliputi penilaian resiko, aktivitas pengendalian, lingkungan pengendalian, informasi dan komunikasi, dan kegiatan pemantauan monitoring seluruhnya sudah cukup terpenuhi sehingga dapat efektivitas pengendalian internal dapat terwujud, Adapun kelemahan lainnya pada sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan masih bersifat manual serta dalam perekrutan karyawan baru tidak didasari dengan persyaratan pendidikan melainkan dengan pengalaman kerja dan bisa menjadi hambatan untuk perusahaan untuk penyesuaian diri yang lebih lama jika dibandingkan dengan karyawan baru yang memiliki latar belakang pendidikan yang sesuai dikarenakan harus terbiasa terlebih dahulu dalam proses aktivitas penjualan jasa kepabeanaan perusahaan. Terlebih lagi dengan tidak tersedianya dokumen tertulis mengenai job describtion yang memadai dapat menyebabkan tumpang tindih pekerjaan dan tidak jelas siapa yang harus bertanggung jawab, terlebih lebih hal ini dapat membingungkan karyawan baru dan dapat berpotensi menghambat aktivitas operasional perusahaan dikarenakan tidak ada panduan dokumen tertulis untuk urutan

dan uraian tugas yang jelas.

8. Penulis Tokan, Tri, Mashina, (2017) Analisis Penerapan sistem Informasi Akuntansi, menggunakan metode Kualitatif Berdasarkan hasil pengamatan dan analisi pembahasan terhadap penerapan sistem penjualan kredit pada Lestari Mashina Penjualan Kredit Dalam Rangka Meningkatkan Pengendalian Intern Pada Dealer Toyota Asri Motor Di Sidoarjo Dealer Toyota Asri Motor dapat diambil kesimpulan sebagai berikut

Pengendalian intern pada bagian gudang belum cukup baik, karena gudang tidak memiliki laporan muatan harian. Formulir yang digunakan berasal dari bagian penjualan yang berupa surat jalan. Sehingga jumlah dan jenis barang yang dimuat oleh bagian pengiriman tidak bisa dipertanggungjawabkan dan tidak akurat, Tidak ada fungsi penagihan dan fungsi Accounting, penagihan dilakukan oleh bagian administrasi, hal ini menyebabkan proses penagihan menjadi terhambat sehingga banyak tagihan yang belum terbayarkan.

Kerangka Konsep



Sumber : diolah peneliti

METODE PENELITIAN

Informasi yang hendak diambil dalam penelitian ini adalah sistem informasi akuntansi penjualan tunai dan pengendalian intern yang diterapkan pada PT Iron Bird Logistics Surabaya. Penelitian ini termasuk ke dalam jenis penelitian deskriptif yaitu penelitian yang mendeskripsikan suatu fenomena sesuai fakta sebagaimana adanya dan sedang berlangsung. Pengamatan akan dilakukan pada alur penjualan kredit yang dapat dilihat pada flowchart yang ada di perusahaan.

Pengumpulan data melalui wawancara, dokumentasi dan studi kepustakaan yang kemudian dianalisis sehingga mendapatkan hasil. Analisis data yang dilakukan peneliti adalah dengan membandingkan data yang diperoleh dari perusahaan dengan teori yang digunakan.

Penelitian ini dilakukan di PT Iron Bird Logistics Surabaya yang berlokasi di Jl. Mutiara Tambak Langon Indah No.40 B, Tambak Langon, Kec. Asem Rowo, Kota SBY, Jawa Timur 60184. Waktu penelitian dilaksanakan sejak bulan November – Selesai.

Jenis data yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data kualitatif yaitu serangkaian observasi dimana setiap kemungkinannya tidak dapat dinyatakan dalam angka-angka. Dengan demikian, penelitian ini akan menganalisis sistem informasi akuntansi pendapatan terhadap perusahaan agribisnis.

Dalam penelitian ini sumber data yang digunakan adalah data primer yang dimaksud data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data pada PT Iron Bird Logistics Surabaya serta data yang diperlukan antara lain berupa struktur organisasi perusahaan, sejarah dan kegiatan perusahaan.

Sedangkan data sekunder adalah sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data. Menggunakan data sekunder apabila mengumpulkan informasi dari data yang telah diolah oleh pihak lain. atau data yang diambil berasal dari luar perusahaan.

Data kualitatif yang telah dikumpulkan peneliti akan diproses dengan beberapa tahapan diantaranya :

1. Input : Dalam tahap ini proses pemilihan data hasil pengumpulan di perusahaan yang relevan dengan topik atau konteks penelitian. Data kemudian dikategorisasikan berdasarkan dalam kelompok yang sejenis.
2. Proses : Penyajian data merupakan proses analisis data kualitatif dan menentukan jenis serta bentuk data dalam bentuk naratif untuk mendapatkan kesimpulan. Analisis sistem informasi akuntansi akuntansi penjualan dilakukan terhadap sistem penjualan dengan

terbatas pada aktivitas pengendalian untuk mengetahui kelemahan sistem dan kebutuhan informasi pemakai dengan alat bantu analisa sistem yaitu flowchart. Kemudian memeriksa dokumen sebagai bukti analisis.

3. Output : Kesimpulan memberikan hasil analisis sistem informasi dan pengendalian internal perusahaan atas system informasi akuntansi penjualan sehingga dapat bermanfaat untuk pihak manajemen, pengarah dan pemakai sistem pada PT Iron Bird Logistics Surabaya.

Adapun langkah-langkah analisis data penelitian ini dilakukan adalah :

1. Pengumpulan data yang ada pada PT Iron Bird Logistics Surabaya untuk mendukung penelitian. Data yang dikumpulkan adalah data yang berhubungan dengan penjualan kredit pada perusahaan.
2. Mengidentifikasi sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. Iron Bird Logistics Surabaya
3. Menganalisis jaringan prosedur yang membentuk sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. Iron Bird Logistics Surabaya
4. Melakukan Evaluasi terhadap kelemahan dan potensi resiko dalam penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. Iron Bird Logistics Surabaya
5. Menganalisis rekomendasi penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit atas kelemahan dan potensi resiko
6. Kesimpulan dan saran

Hasil Penelitian dan Pembahasan

PT Iron Bird Logistics dalam melaksanakan kegiatan usahanya menggunakan sistem penjualan kredit. Penjualan secara kredit yang dilaksanakan di perusahaan yaitu menyediakan berbagai macam layanan jasa yang dapat memuaskan pelanggan. Marketing mengeluarkan surat penawaran harga pada customer, setelah customer setuju dengan harga penawaran yang disepakati maka perusahaan akan mengirimkan jasa trucking sesuai dengan order yang diterima dari customer dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Untuk menghindari resiko tidak tertagihnya piutang, perusahaan berhak memberhentikan memberikan layanan jasa selanjutnya sampai benar pembeli melunasi hutang tersebut.

Fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit pada PT Iron Bird Logistic adalah:

1. Fungsi penjualan

Dilakukan oleh *VP Sales & Commercial*. Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi ini bertanggung jawab untuk membuat surat penawaran harga, kesepakatan harga atau MOU sesuai service yang dibutuhkan oleh customer.

2. Fungsi pengiriman

Service pengiriman dilakukan oleh *General Manager Operational*, dilakukan berdasarkan order yang diterima. Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi ini bertanggung jawab untuk membuat surat jalan, dan mengambil barang ke gudang atau pabrik pabrik milik konsumen atas dasar surat jalan tersebut.

3. Fungsi akuntansi

Dilakukan oleh bagian *Head Of Finance & Accounting*, Dalam transaksi penjualan kredit fungsi akuntansi bertanggung jawab mencatat transaksi piutang pelanggan ke dalam sistem berdasarkan order yang diterima.

4. Fungsi penagihan

Fungsi penagihan dilakukan oleh *Accounting Assistant Manager*. Dalam transaksi penjualan kredit, tugas keuangan yang aktif menelpon, dan email, mengingatkan kepada pelanggan mengenai tagihan yang harus dibaya, mengirimkan invoice order kepada pelanggan, menyediakan surat jalan kembali setelah order selesai dijalankan.

Dokumen yang digunakan oleh PT Iron Bird Logistics sebagai berikut :

1. Surat Penawaran Harga

Dibuat oleh bagian *Head Of Finance & Accounting*, Surat penawaran berfungsi untuk melakukan penawaran jasa untuk para customer dan ketentuan perjanjian antara kedua belah pihak yang nantinya untuk disepakati.

2. Surat Pengantar Kiriman

SPK dibuat oleh bagian *General Manager Operational*, setelah itu akan dikeluarkan oleh bagian operasional kepada driver.

3. Invoice/ Surat Tagihan

Surat tagihan dibuat oleh bagian *Accounting Assistant Manager* yang berisi rician transaksi order yang harus dibayarkan customer pada perusahaan dalam jatuh tempo yang telah ditetapkan.

Dalam sistem penjualan kredit, prosedur yang digunakan oleh PT Iron Bird Logistics, sebagai berikut :

1. Prosedur Penjualan

Prosedur penjualan dimulai dengan menerima order dari pelanggan. Bagian penjualan akan menginput data pelangga dan membuat invoice yang akan diberikan pada bagian keuangan, bagian accounting dan bagian penjualan (marketing).

2. Prosedur pengiriman

Prosedur ini dilaksanakan oleh bagian logistik yang bertanggungjawab membuat surat jalan untuk bukti bongkar muat barang, dan mengirimkan barang sesuai dengan informasi yang tercantum dalam invoice dari bagian keuangan dan disesuaikan kembali dengan surat jalan yang dibuat.

3. Prosedur Keuangan

Bagian keuangan menerima order dari bagian penjualan dan membuat invoice yang akan disimpan oleh bagian keuangan untuk bukti pada saat melakukan pengiriman barang. Pada saat pengiriman barang, bagian keuangan lebih teliti membandingkan orderan dari pelanggan, apabila cocok barang akan di kirim oleh bagian logistik, bagian keuangan juga mendapat copy –an surat jalan dari logistik. Setelah barang dikirim dan diterima oleh pelanggan, pelanggan mendapat copy –an surat jalan dari perusahaan dan invoice untuk melakukan pembayaran sesuai jatuh tempo yang ditentukan.

4. Prosedur Akuntansi

Pada saat pelanggan melakukan pembayaran sesuai jasa yang telah dipilih, bagian akuntansi menerima data dari bagian penjualan dan menerima surat jalan dari bagian pengiriman yang harus disesuaikan isi dari data dan surat jalan tersebut, selanjutnya

memasukkan data tersebut kedalam sistem, sampai pada saat pelunasan piutang tersebut.

Hasil Temuan Penelitian

Kelemahan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit PT Iron Bird Logistics

Kelemahan yang terdapat pada sistem penjualan kredit pada PT Iron Bird Logistics antara lain:

1. Terdapat kelemahan pada flowchart yaitu, tidak ada bagan untuk customer
2. Pada bagian pengiriman terdapat kelemahan, tidak ada alur pembuatan surat jalan dan surat perintah kerja.
3. Pada bagian penagihan, tidak ada alur untuk pembayaran billing tagihan kepada bagian akuntansi.
4. Fungsi penagihan yang dilakukan oleh bagian keuangan dalam perusahaan kurang diterapkan, kurang meneliti status kredit pelanggan yang menimbulkan penunggakan pembayaran, sehingga pelanggan membayar lebih dari jatuh tempo yang ditetapkan.
5. Terdapat kekurangan dalam pelayanan untuk customer yang belum terdaftar pada system tidak dapat dilayani secara langsung, karena membutuhkan verifikasi data customer yang memakan waktu cukup lama. sehingga tidak dapat melayani customer dengan pembayaran secara cash, dan hanya menerima customer yang sudah terdaftar pada system dengan cara mengirim billing tagihan (invoice).

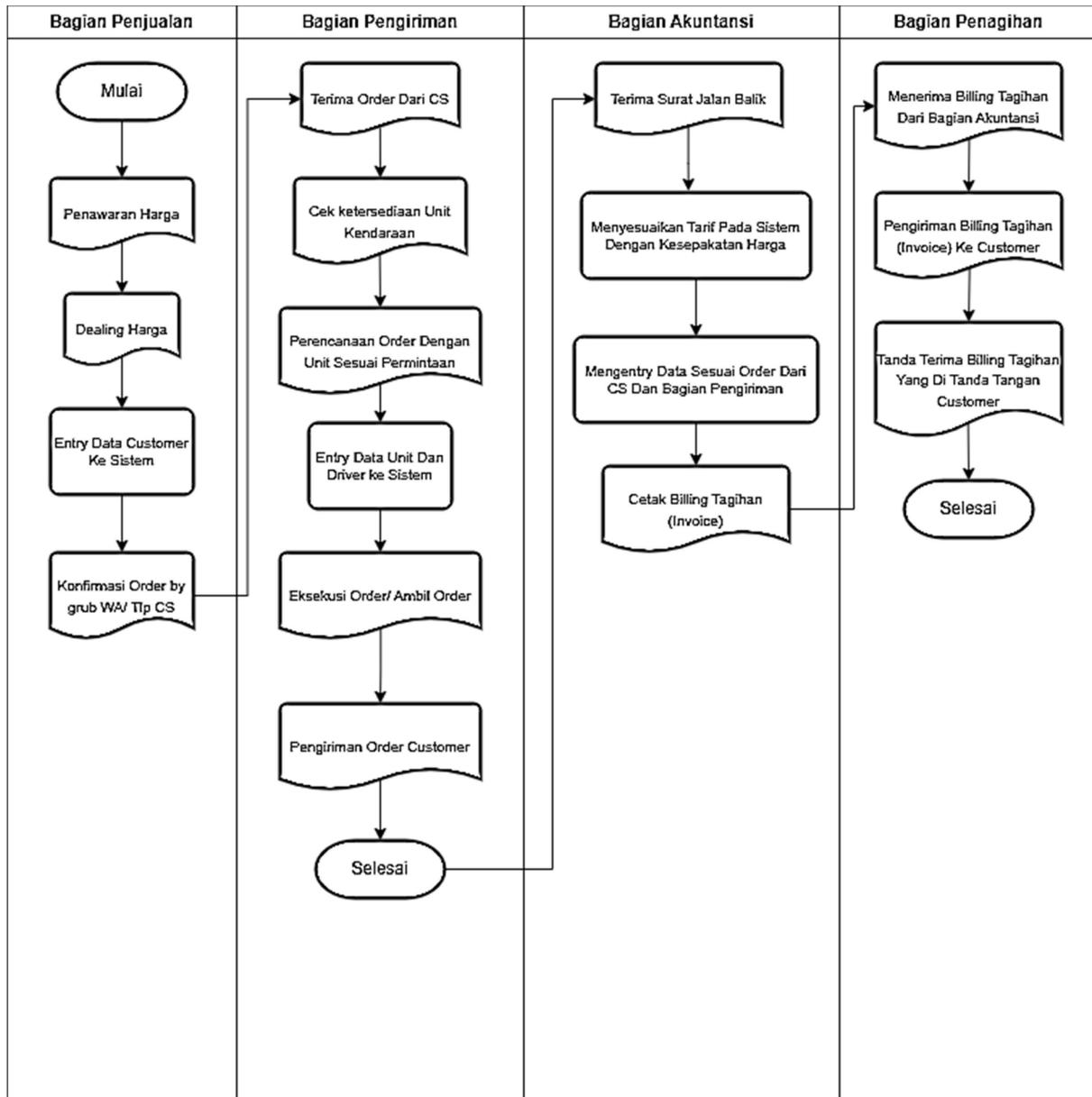
ANALISIS PELAKSANAAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN UNTUK MENINGKATKAN PENGENDALIAN INTERN PADA PT IRON BIRD LOGISTICS SURABAYA

Data Penunggakan Pembayaran Customer

UPDATE SOA PT. SCHENKER PETROLOG UT PER DESEMBER 2021							
CUSTOMER	TGL INVOICE	JOB ID	INVOICE	NOMINAL (IDR)	CUSTOMER RECEIPT	AGING	KETERANGAN
SCHENKER PETROLOG UT	10/11/21	SUIBRL21004101	SUIBRIN21003559	18.825.500	12/11/2021	24	Yang Akan Overdue
SCHENKER PETROLOG UT	12/11/21	SUIBRL21004264	SUIBRIN21003503	11.525.500	18/11/2021	18	Yang Akan Overdue
SCHENKER PETROLOG UT	16/11/21	SUIBRL21004287	SUIBRIN21003616	3.430.000	26/11/2021	10	Yang Akan Overdue
SCHENKER PETROLOG UT	22/11/21	SUIBRL21004189	SUIBRIN21003687	4.426.500	26/11/2021	10	Yang Akan Overdue
SCHENKER PETROLOG UT	24/11/21	SUIBRL21004331	SUIBRIN21003679	13.260.000	27/11/2021	9	Yang Akan Overdue
TOTAL SOA				49.407.500			
TOTAL OVERDUE & YANG AKAN OVERDUE DI BLN DES							49.407.500
UPDATE SOA PT. SCHENKER PETROLOG UT PER JANUARI 2022							
CUSTOMER	TGL INVOICE	JOB ID	INVOICE	NOMINAL (IDR)	CUSTOMER RECEIPT	AGING	KETERANGAN
SCHENKER PETROLOG UT	16/11/21	SUIBRL21004287	SUIBRIN21003616	3.430.000	26/11/2021	42	Overdue
SCHENKER PETROLOG UT	22/11/21	SUIBRL21004309	SUIBRIN21003647	4.426.500	26/11/2021	42	Overdue
SCHENKER PETROLOG UT	24/11/21	SUIBRL21004331	SUIBRIN21003679	13.200.000	27/11/2021	42	Overdue
SCHENKER PETROLOG UT	30/11/21	SUIBRL21004444	SUIBRIN21003760	5.000.000	06/12/2021	32	Overdue
SCHENKER PETROLOG UT	30/11/21	SUIBRL21004456	SUIBRIN21003745	35.002.000	15/12/2021	23	Yang Akan Overdue
SCHENKER PETROLOG UT	07/12/21	SUIBRL21004509	SUIBRIN21003799	1.800.000	08/12/2021	30	Yang Akan Overdue
SCHENKER PETROLOG UT	09/12/21	SUIBRL21004509	SUIBRIN21003523	6.625.000	24/12/2021	14	Yang Akan Overdue
SCHENKER PETROLOG UT	09/12/21	SUIBRL21004649	SUIBRIN21003675	11.010.500	24/12/2021	14	Yang Akan Overdue
TOTAL SOA				98.504.000			
CUSTOMER	TGL INVOICE	JOB ID	INVOICE	NOMINAL (IDR)	CUSTOMER RECEIPT	AGING	KETERANGAN
SCHENKER PETROLOG UT	14/11/22	SUIBRL22004053	SUIBRIN22003313	2.070.000	21/11/2022	44	Overdue
SCHENKER PETROLOG UT	18/11/22	SUIBRL22004135	SUIBRIN22003393	1.035.000	23/11/2022	42	Overdue
SCHENKER PETROLOG UT	28/11/22	SUIBRL22004263	SUIBRIN22003711	920.000	29/11/2022	30	Overdue
SCHENKER PETROLOG UT	14/12/22	SUIBRL22004472	SUIBRIN22003967	3.600.000	16/12/2022	19	Yang Akan Overdue
SCHENKER PETROLOG UT	15/12/22	SUIBRL22004356	SUIBRIN22003970	450.000	19/12/2022	16	Yang Akan Overdue
SCHENKER PETROLOG UT	21/12/22	SUIBRL22004601	SUIBRIN22004058	10.810.000	27/12/2022	8	Yang Akan Overdue
SCHENKER PETROLOG UT	20/12/22	SUIBRL22004420	SUIBRIN22004173	3.450.000	Process	Process	Process
TOTAL SOA				22.335.000			
TOTAL OUTSTANDING							18.885.000
CUSTOMER	TGL INVOICE	JOB ID	INVOICE	NOMINAL (IDR)	CUSTOMER RECEIPT	AGING	KETERANGAN
SCHENKER PETROLOG UT	26/09/22	SUIBRL22003396	SUIBRIN22002918	6.800.000	20/10/2022	46	Overdue
SCHENKER PETROLOG UT	28/10/22	SUIBRL22003806	SUIBRIN22003318	920.000	02/11/2022	35	Overdue
SCHENKER PETROLOG UT	31/10/22	SUIBRL22003900	SUIBRIN22003348	1.035.000	07/11/2022	28	Yang Akan Overdue
SCHENKER PETROLOG UT	31/10/22	SUIBRL22003906	SUIBRIN22003359	750.000	07/11/2022	28	Yang Akan Overdue
SCHENKER PETROLOG UT	09/11/22	SUIBRL22004029	SUIBRIN22003490	747.500	14/11/2022	21	Yang Akan Overdue
SCHENKER PETROLOG UT	14/11/22	SUIBRL22004033	SUIBRIN22003515	2.070.000	21/11/2022	14	Yang Akan Overdue
SCHENKER PETROLOG UT	18/11/22	SUIBRL22004135	SUIBRIN22003543	1.035.000	23/11/2022	12	Yang Akan Overdue
SCHENKER PETROLOG UT	28/11/22	SUIBRL22004263	SUIBRIN22003711	920.000	29/11/2022	6	Yang Akan Overdue
SCHENKER PETROLOG UT	22/11/22	LTSURL22001606	LTSURIN22001366	287.500	29/11/2022	6	Yang Akan Overdue
TOTAL SOA				14.565.000			
TOTAL OUTSTANDING							14.565.000
CUSTOMER	TGL INVOICE	JOB ID	INVOICE	NOMINAL (IDR)	CUSTOMER RECEIPT	AGING	KETERANGAN
SCHENKER PETROLOG UT	23/09/22	SUIBRL22003352	SUIBRIN22002917	460.000	23/09/2022	41	Overdue
SCHENKER PETROLOG UT	26/09/22	SUIBRL22003396	SUIBRIN22002918	6.800.000	28/09/2022	36	Overdue
SCHENKER PETROLOG UT	28/09/22	SUIBRL22003411	SUIBRIN22002972	60.000	11/10/2022	23	Yang Akan Overdue
SCHENKER PETROLOG UT	17/10/22	SUIBRL22003604	SUIBRIN22003117	5.750.000	20/10/2022	14	Yang Akan Overdue
SCHENKER PETROLOG UT	24/10/22	SUIBRL22003746	SUIBRIN22003223	5.750.000	27/10/2022	7	Yang Akan Overdue
SCHENKER PETROLOG UT	20/10/22	LTSURL22001470	LTSURIN22001487	287.500	27/10/2022	7	Yang Akan Overdue
TOTAL SOA				19.107.500			
				PAYMENT 26/10	(8.075.200)		Belum dikasir detail
TOTAL OUTSTANDING				11.032.300			
CUSTOMER	TGL INVOICE	JOB ID	INVOICE	NOMINAL (IDR)	CUSTOMER RECEIPT	AGING	KETERANGAN
SCHENKER PETROLOG UT	07/03/22	SUIBRL22002657	SUIBRIN22002566	6.529.500	09/03/2022	42	Overdue
SCHENKER PETROLOG UT	09/03/22	SUIBRL22002771	SUIBRIN22002616	1.350.000	10/03/2022	41	Overdue
SCHENKER PETROLOG UT	17/03/22	SUIBRL22002896	SUIBRIN22002751	650.000	16/03/2022	31	Overdue
SCHENKER PETROLOG UT	23/03/22	SUIBRL22002079	SUIBRIN22002781	5.000.000	23/03/2022	28	Yang Akan Overdue
SCHENKER PETROLOG UT	29/03/22	SUIBRL22002997	SUIBRIN22002807	11.363.500	30/03/2022	21	Yang Akan Overdue
SCHENKER PETROLOG UT	08/04/22	SUIBRL22001134	SUIBRIN22002909	11.437.000	11/04/2022	9	Yang Akan Overdue
TOTAL SOA				36.329.000			
CUSTOMER	TGL INVOICE	JOB ID	INVOICE	NOMINAL (IDR)	CUSTOMER RECEIPT	AGING	KETERANGAN
SCHENKER PETROLOG UT	07/03/22	SUIBRL22002657	SUIBRIN22002566	6.529.500	09/03/2022	42	Overdue
SCHENKER PETROLOG UT	09/03/22	SUIBRL22002771	SUIBRIN22002616	1.350.000	10/03/2022	41	Overdue
SCHENKER PETROLOG UT	17/03/22	SUIBRL22002896	SUIBRIN22002751	650.000	16/03/2022	31	Overdue
SCHENKER PETROLOG UT	23/03/22	SUIBRL22002079	SUIBRIN22002781	5.000.000	23/03/2022	28	Yang Akan Overdue
SCHENKER PETROLOG UT	29/03/22	SUIBRL22002997	SUIBRIN22002807	11.363.500	30/03/2022	21	Yang Akan Overdue
SCHENKER PETROLOG UT	08/04/22	SUIBRL22001134	SUIBRIN22002909	11.437.000	11/04/2022	9	Yang Akan Overdue
TOTAL SOA				36.329.000			
CUSTOMER	TGL INVOICE	JOB ID	INVOICE	NOMINAL (IDR)	CUSTOMER RECEIPT	AGING	KETERANGAN
SCHENKER PETROLOG UT	24/01/22	SUIBRL22001140	SUIBRIN22001081	5.000.000	25/01/2022	30	Yang Akan Overdue
SCHENKER PETROLOG UT	26/01/22	SUIBRL22001289	SUIBRIN22001223	650.000	31/01/2022	4	
TOTAL SOA				5.650.000			

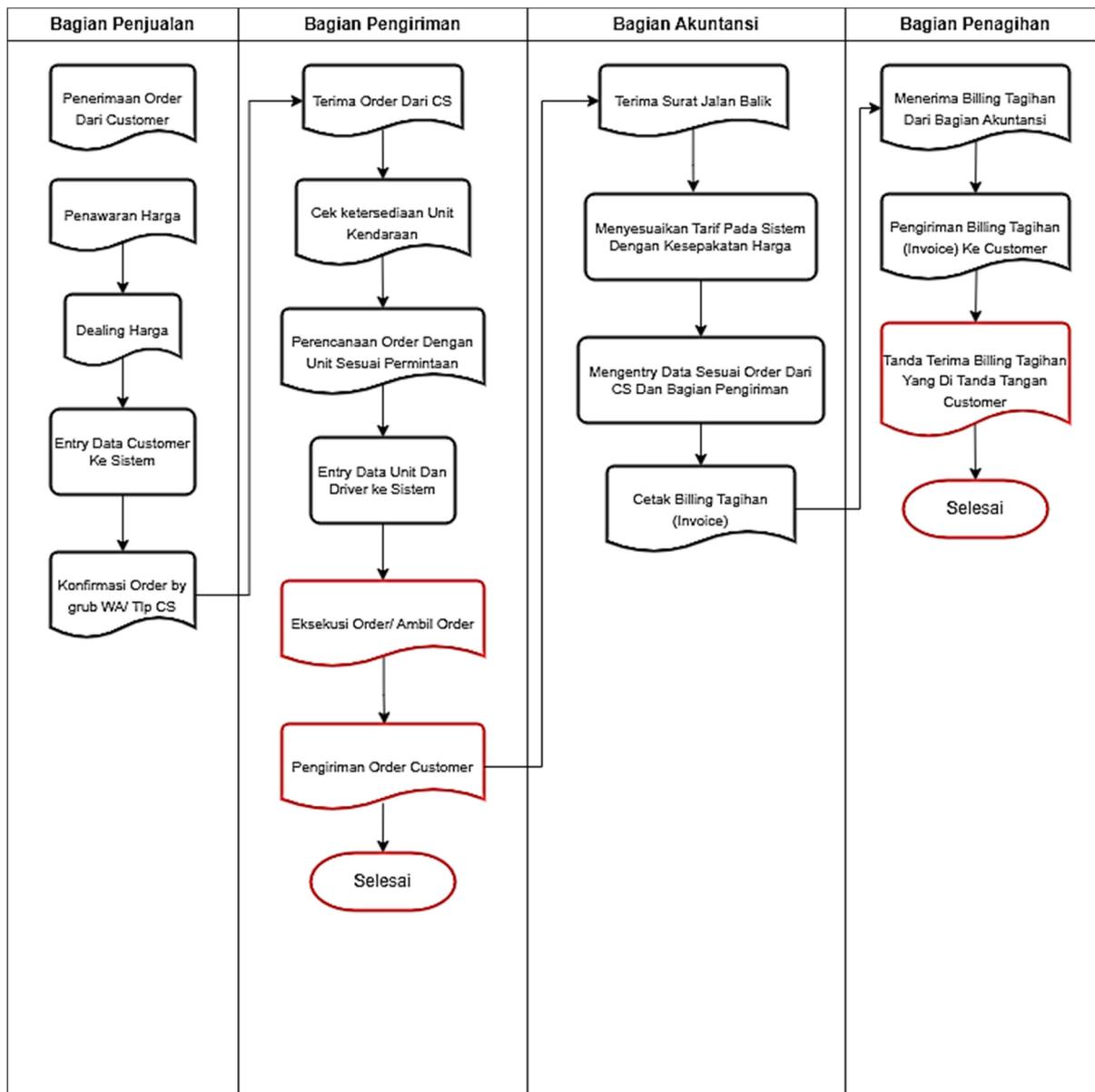
(sumber: PT Iron Bird Logistics)

Flowchart Perusahaan



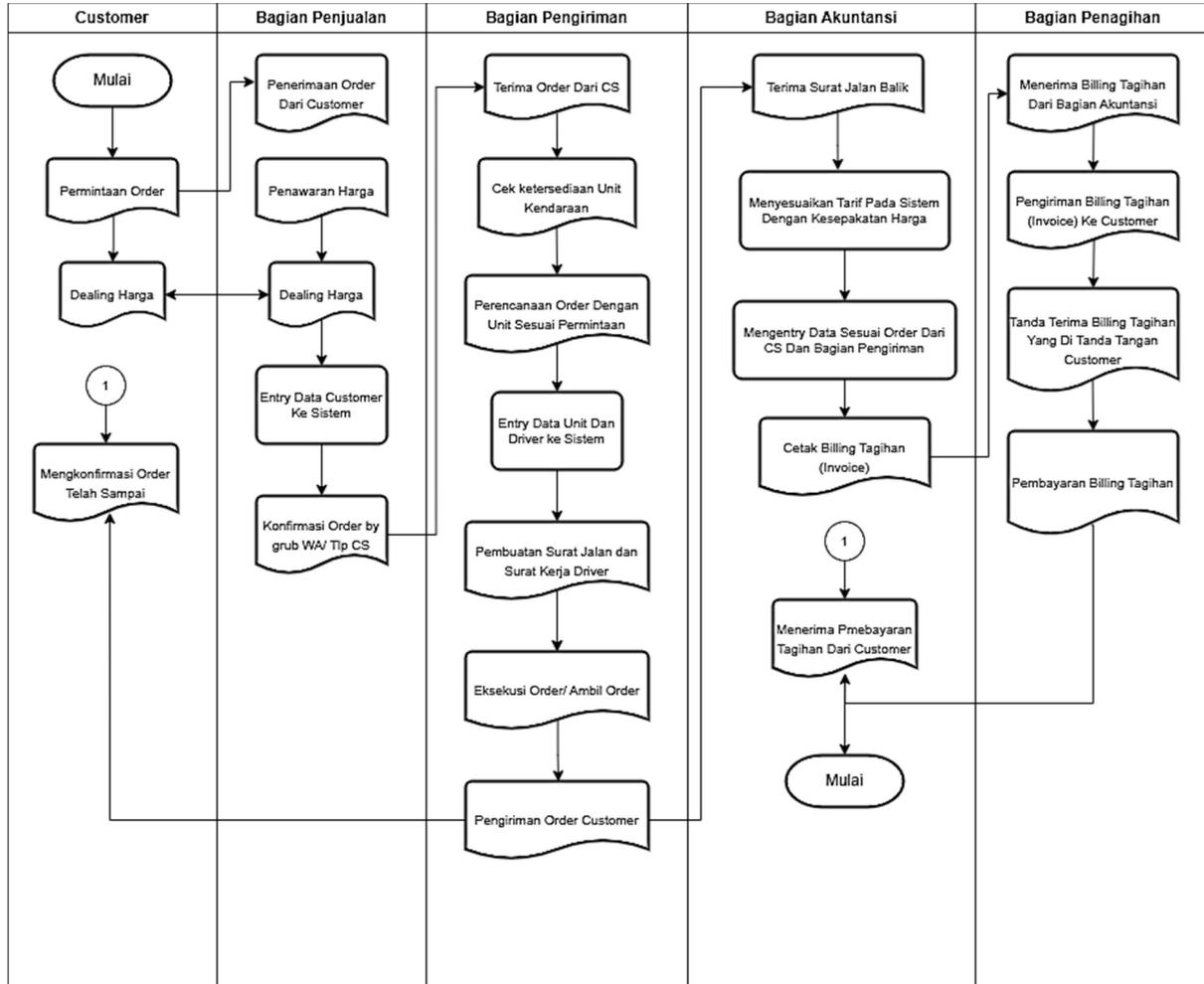
(Sumber: PT Iron Bird Logistics)

Flowchart Temuan



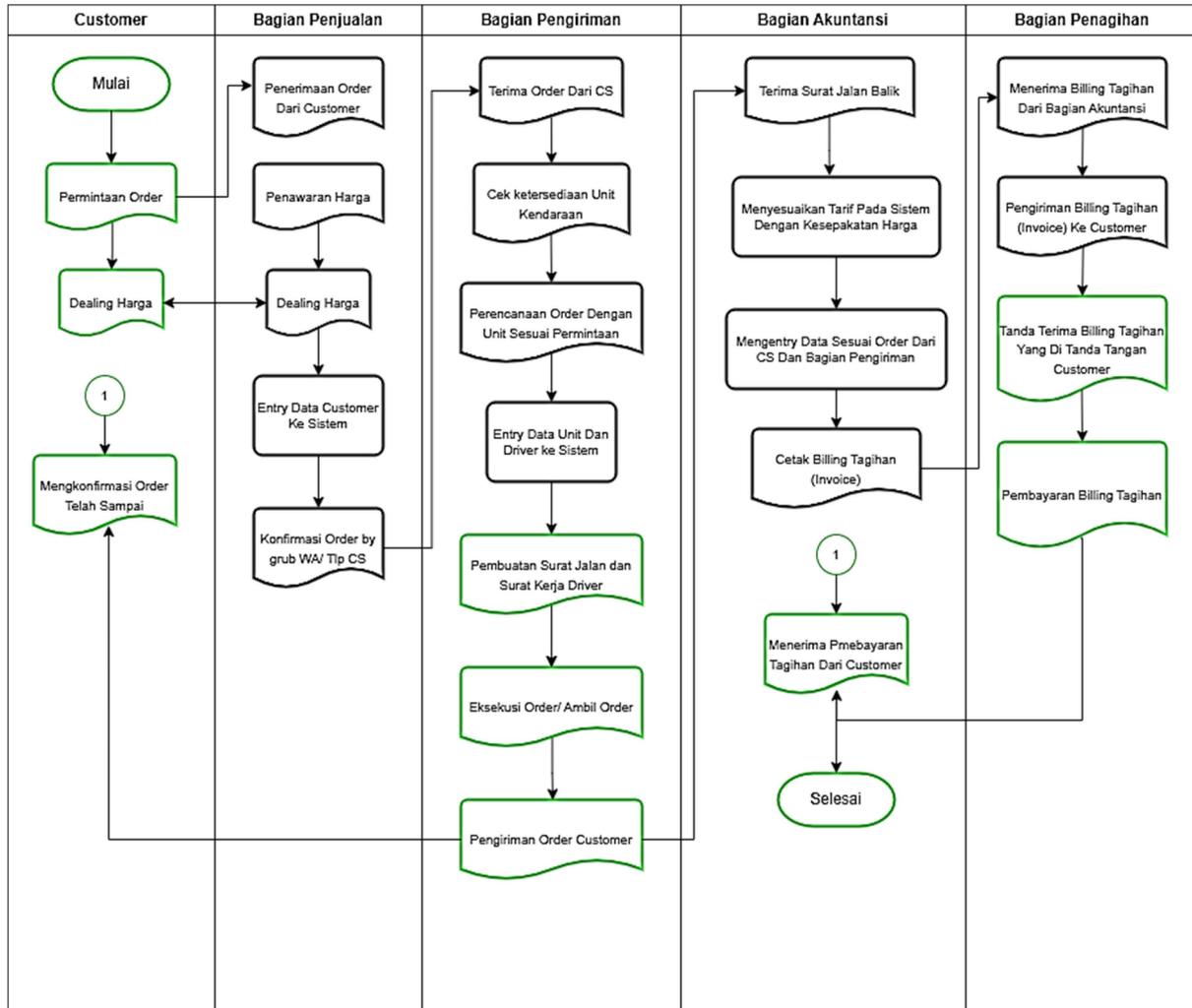
(Sumber: Diolah Peneliti)

Flowchart Yang Benar Menurut Teori



(Sumber: Diolah Peneliti)

Rekomendasi Perbaikan Flowchart PT Iron Bird Logistics



(Sumber: Diolah Peneliti)

Simpulan

Setelah penulis melakukan penelitian dan evaluasi data tentang sistem penjualan kredit pada PT Iron Bird Logistics Surabaya, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Struktur organisasi yang dibuatkan perusahaan sangat jelas, menetapkan tanggungjawab, wewenang, dan hubungan antara bagian untuk setiap pemegang jabatan, berhubungan langsung dengan karyawan yang terlibat dalam penerapan, pengendalian, dan verifikasi kegiatan operasional perusahaan.
2. Dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan kredit di PT Iron Bird Logistics sudah ada otorisasi dari pihak yang berwenang dan sudah masuk dalam system, sehingga memudahkan petugas untuk melakukan pencatatan.
3. Sistem informasi akuntansi penjualan kurang berjalan dengan baik, karena terdapat beberapa kesalahan pada sistem perusahaan.
4. Penjualan kredit yang ada pada PT Iron Bird Logistics kurang baik, karena bagian penagihan yang dilakukan oleh bagian keuangan dalam perusahaan kurang teliti dalam melihat status kredit pelanggan yang menimbulkan penunggakan pembayaran.

Saran

Penulis memberikan beberapa saran yang dapat dijadikan bahan pertimbangan oleh perusahaan. Adapun saran yang akan diberikan oleh penulis adalah sebagai berikut :

1. Melakukan perbaikan pada sistem perusahaan agar sistem dapat berjalan dengan baik dan selalu mengupdate setiap kali ada pembaruan pada sistem.
2. Alangkah baiknya PT Iron Bird Logistics lebih mengikutsertakan bagian penagihan untuk membantu bagian keuangan dalam menagih pembayaran kepada customer dan ditekankan agar lebih teliti dalam memeriksa riwayat pembayaran pelanggan agar tidak menimbulkan penunggakan pembayaran agar pelanggan dapat membayar tidak lebih dari jatuh tempo yang ditetapkan.
3. Dalam sistem pembayaran PT Iron Bird Logistics diterapkannya persyaratan pembayaran untuk menawarkan opsi tambahan kepada pelanggan dalam melunasi hutangnya, untuk meminimalisir kerugian pada perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Arofatin Nelya, Hwihanus, 2023. Peranan Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Pengambilan Keputusan Dalam Penentuan Harga “Toko Pak Agus”. *Jurnal Manajemen Riset Inovasi*.
- Agustini Maulid Dia, Yuni Sukandani, Mutiara Rachma Ardhiani, 2022. Analisis sistem informasi akuntansi penjualan kredit untuk meningkatkan pengendalian intern. *Journal of Sustainability Business Research*, 3 (1).
- Kholidah Nur Diana, Dini Widyawati, 2017. Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Upaya Meningkatkan Pengendalian Internal. *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi*, 6 (9).
- Marshall B Romney, Paul John Steinbart, 2015, *Sistem informasi akuntansi edisi 13*, Salemba Empat, Jakarta
- Marshall B. Romney dan Paul John Steinbart. 2018. *Sistem Informasi Akuntansi: Accounting Information Systems* (Edisi 14), Pearson
- Mulyadi. (2016). *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat
- Nugroho Mulyanto, Erni Widajanti, Slamet Riyadi. 2022, Sustainability Of Competiti Ve Advantage Based On Supply Chain Management, Information Technology Capability, Innovation, And Culture Of Managers Of Small And Medium Culinary Businesses In Surakarta. *Journal Modern*
- Putri Anggun Utomo, Erna Puspita, Sugeng, 2022. Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Untuk Meningkatkan Pengendalian Internal Di Ud Project Potkediri. *Seminar Nasional Manajemen, Ekonomi dan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis UNP Kediri*.
- Priyandani Lilin Desi, 2017, Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Upaya Peningkatan Pengendalian Internal Pada Wonorejo Hotel Dan Resort Tulungagung. *Artikel Skripsi Universitas Nusantara PGRI Kediri*, 01 (10).
- Sari Permata Deviska, Arief Rachman, Ali Rasyidi, 2016. Analisis Dan Desain Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Meningkatkan Pengendalian Intern Di Perusahaan Pt.Liang Chi Surabaya.