

Peran Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal (Studi Kasus Dealer PT. Surya Inti Putra Semeru Lumajang)

Reza Faisol Ikromi¹

Program Studi Akuntansi, Institut Teknologi dan Bisnis Widya Gama Lumajang, Indonesia¹

Email: reza.kerenz42@gmail.com

INFO ARTIKEL

Volume 5

Nomor 3

Bulan Maret

Tahun 2023

Halaman 173-180

ABSTRAK

Rumusan masalah dalam penelitian ini bagaimana peran sistem informasi akuntansi penjualan dalam menunjang efektifitas pengendalian internal pada dealer PT. Surya Inti Putra Semeru Lumajang. penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan dalam menunjang pengendalian internal dan mengetahui bagaimana *flowchart* bekerja pada suatu sistem. Penelitian ini dilaksanakan pada PT. Surya Inti Putra Semeru Lumajang dengan menggunakan metode penelitian kualitatif, yaitu dengan menjelaskan bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan untuk menunjang pengendalian internal. Menggunakan Teknik analisis data yang meliputi dokumentasi, wawancara dan observasi untuk memperoleh data yang diperlukan dalam penelitian ini. Hasil dari penelitian ini didapatkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan belum sepenuhnya menunjang efektifitas pengendalian internal khususnya dalam diagram arus atau *flowchart* dalam perusahaan ini masih belum sepenuhnya diterapkan. Dalam hal ini kemungkinan terjadinya kehilangan dan kecurangan data dapat terjadi, dan bahkan perusahaan sulit untuk mengidentifikasi proses yang aktual dan sesuai SOP dikarenakan diagram arus yang ada belum sepenuhnya diterapkan. Perusahaan harus menerapkan sistem pengendalian internal lebih baik dengan menjalankan sistem informasi akuntansi penjualan sesuai dengan prosedur perusahaan.

Kata Kunci : Sistem Informasi Akuntansi, Pengendalian Internal, *Flowchart*

ABSTRACT

control at PT. Surya Inti Putra Semeru Lumajang. This study aims to to determine the accounting information system sales in supporting the effectiveness on internal control and knowing flowchart work at the system. The research was conducted at PT. Surya Inti Putra Semeru Lumajang using qualitative methods, namely to explain the accounting information system sales in supporting the effectiveness of internal control. Using data analysis techniques that include documentation, interviews and observations to obtain the data needed in this study. The result of this study found that the accounting information system sales have not been fully supporting the effectiveness of internal control especially in flowchart in company not been fully. The system still allows the sale of loss and fraud on the data, In this case the

possibility of data loss and fraud can occur, and even the company is difficult to identify the actual process and according to standard operating procedures because the existing flow diagram has not been fully implemented. Companies must implement a better internal control system by running a sales accounting information system in accordance with company procedures.

Keywords: Accounting Information System, Internal Control, Flowchart

PENDAHULUAN

Pengendalian Internal merupakan salah satu fungsi utama dari sistem informasi akuntansi. Sistem tersebut haruslah berkaitan erat dengan pengendalian internal yang diterapkan oleh suatu perusahaan. Sistem informasi akuntansi akan mencatat seluruh aktivitas yang berlangsung pada perusahaan secara otomatis, sehingga pimpinan perusahaan hanya akan memperoleh laporan berupa output dari sistem informasi tersebut, sehingga bermanfaat untuk menilai efisiensi perusahaan, menetapkan kebijakan dalam mengambil suatu keputusan. Menurut Krismiaji (2011), pengendalian intern adalah rencana organisasi dan metoda yang digunakan untuk menjaga atau melindungi aktiva, menghasilkan informasi yang akurat dan dapat dipercaya, memperbaiki efisiensi, dan untuk mendorong ditaatinya kebijakan manajemen. Pengendalian internal diharuskan dapat menjamin suatu kebijakan yang ada dalam perusahaan bagi manajemen dan sebagai alat untuk mengimplementasikan keputusan dan mengatur aktivitas perusahaan khususnya dalam penjualan. Dan untuk dapat mencapai tujuan utama perusahaan dari kemungkinan mengalami kerugian yang disebabkan oleh kesalahan pemrosesan.

Alasan peneliti memilih dealer PT. Surya Inti Putra Semeru Lumajang sebagai objek penelitian dikarenakan pada perusahaan tersebut penggunaan sistem informasi khususnya dalam penggunaan *flowchart* pada perusahaan tersebut belum diterapkan sepenuhnya, maka dari itu peneliti mencoba untuk mengembangkan dan berupaya menerapkan kembali *flowchart* yang ada pada perusahaan tersebut agar sistem informasi akuntansi pada perusahaan dapat berjalan maksimal khususnya pada efektivitas pengendalian internal. Seperti penelitian terdahulu, menurut Sari (2016) yang berjudul “Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Menunjang Efektivitas Pelaksanaan Pengendalian Intern Penjualan (studi Kasus Pada Yamaha Mataram Sakti Semarang)” berdasarkan hasil dan pembahasan, PT. Yamaha Mataram Sakti Semarang pengendalian internal diperlukan dalam upaya untuk mengamankan harta perusahaan dari praktek kecurangan, meningkatkan efisiensi dan efektivitas kegiatan operasi perusahaan, keandalan dalam data akuntansi. SIA penjualan yang diterapkan PT. Yamaha Mataram Sakti Semarang dapat menunjang efektivitas pelaksanaan pengendalian internal penjualan perusahaan. Hal tersebut tercermin dari SIA penjualan yang dimiliki mampu meningkatkan efektivitas pengendalian internal dengan menghasilkan informasi yang akurat, relevan, dan tepat waktu sehingga dapat bermanfaat bagi manajemen sebagai dasar pengambilan keputusan. Sehingga berdasarkan research gap yang telah diuraikan, maka peneliti mengambil judul “Peran Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal (Studi Kasus Dealer PT. Surya Inti Putra Semeru Lumajang)”.

METODE PENELITIAN

Jenis pendekatan penelitian yang digunakan peneliti dalam melakukan penelitian pada PT. Yamaha SIP Semeru Motor adalah penelitian kualitatif. Jenis penelitian ini adalah penelitian yang bersifat deskriptif dan cenderung menggunakan analisis yang bertujuan untuk dapat menganalisis peran sistem informasi akuntansi penjualan yang digunakan oleh PT. Yamaha Surya Inti Putra (SIP) Semeru Motor dan pengaruhnya terhadap pengendalian internal perusahaan. Sugiyono (2016: 9) menyatakan metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat *postpositivisme*, digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrument kunci, teknik pengumpulan data

dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat kualitatif, dan hasil penelitian lebih menekankan makna generalisasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan PT. Surya Inti Putra Semeru lumajang

Mulyadi (2014) menyatakan sistem merupakan suatu rangkaian prosedur yang dibuat menurut pola tertentu dan dibuat untuk melaksanakan kegiatan pokok suatu usaha. Seperti pernyataan diatas, sistem mempermudah kerja karena prosedur merupakan langkah yang dilakukan oleh beberapa orang untuk menyelesaikan pekerjaan secara seragam serta berulang-ulang. PT. Surya Inti Putra Semeru Lumajang memerlukan berbagai informasi yang berkaitan dengan aktivitas penjualan. Informasi-informasi tersebut dapat diperoleh dari berbagai laporan penjualan yang telah direkap admin sales guna mempermudah manajer memperoleh informasi dari bagian penjualan. Informasi tersebut dapat dikelola dalam suatu sistem informasi akuntansi yang baik. Sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan oleh PT. Surya Inti Putra Semeru Lumajang dapat menyajikan informasi yang dibutuhkan perusahaan. Namun sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Surya Inti Putra Semeru Lumajang masih belum didampingi dengan adanya bagan alir atau *flowchart*, pentingnya suatu sistem didampingi *flowchart* agar semua prosedur yang dikerjakan sesuai dengan alur sistem dan tidak ada terkait penyelewengan atau kehilangan file yang diakibatkan ketidaksesuaian prosedur dalam sistem. Fungsi lain *flowchart* yakni untuk menggambarkan secara jelas suatu alur pekerjaan dan kerangka acuan dalam pengambilan keputusan, *flowchart* dinilai dapat meringkas suatu alur menjadi lebih mudah dipahami dan dianalisa berdasarkan urutan serta langkah dari suatu proses.

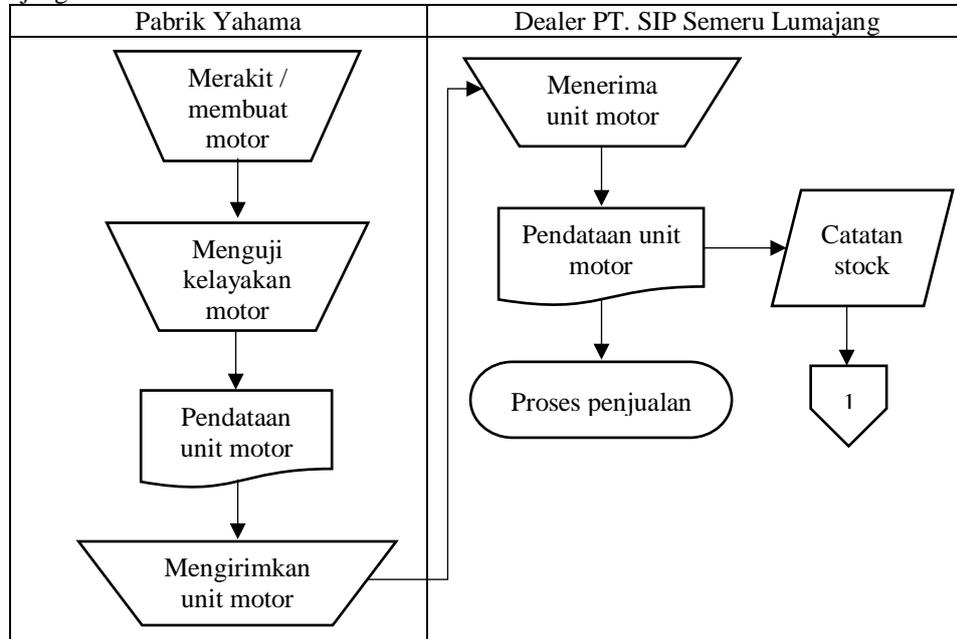
Analisis Terhadap prosedur Penjualan

Prosedur penjualan dilaksanakan sejak diterimanya order sampai dengan diterimanya barang oleh konsumen. Menurut Bpk. Tirta Mahendro selaku kepala toko dealer Surya Inti Putra Semeru Lumajang sudah melibatkan fungsi-fungsi atau bagian-bagian yang terkait pada sistem informasi akuntansi penjualan, mulai dari diterimanya suatu pesanan berupa unit sepeda motor dari bagian sales marketing kemudian diteruskan ke bagian keuangan, bagian gudang, hingga unit sepeda motor dikirim oleh driver kepada konsumen. Disisi lain peneliti menemukan suatu permasalahan hilangnya dokumen penjualan pada perusahaan tersebut, dimana dokumen penjualan pada bulan ke-4 atau bulan april. Peneliti menganalisis bahwa kurangnya pengendalian internal dan pengaplikasian *flowchart* sehingga menimbulkan kelalaian pada arsip perusahaan, hal tersebut dapat menimbulkan kehilangan dokumen penjualan pada perusahaan tersebut. Suatu sistem yang sudah dibangun dengan baik harus didampingi dengan suatu bagan alir (*flowchart*) yang jelas dan aktual untuk memperjelas proses yang kompleks.

Analisis Terhadap Bagan Alir (*flowchart*)

Berdasarkan temuan dan analisis peneliti diketahui bahwa kurangnya penggunaan *Flowchart* pada PT. Surya Inti Putra Semeru Lumajang. Menurut Supardi (2013), *flowchart* merupakan diagram alir yang sering digunakan sistem analisis dalam membuat atau menggambarkan logika program. Bagan alir (*flowchart*) adalah bagan (*chart*) yang menunjukkan alir (*flow*) didalam program atau prosedur sistem secara logika. Bpk Tirta Mahendro selaku manajer atau kepala toko menjelaskan bahwa setiap prosedur atau langkah sudah tertera pada *job desk* atau tupoksi masing-masing karyawan, dan untuk penginputan data juga sudah terkomputerisasi sehingga penerapan sistem informasi akuntansi penjualan sudah baik. Namun pengaplikasian *flowchart* pada sistem informasi akuntansi penjualan juga penting agar minimnya kecurangan atau kehilangan file atau data-data penjualan pada PT. Surya inti Putra Semeru Lumajang. Maka dari itu peneliti mendesain *flowchart* dari hasil wawancara langsung dari manaejer dan admin sales untuk mengetahui struktur mulai dari pengiriman unit sepeda motor dari PT. YIMM ke PT. Surya Inti Putra Semeru Lumajang hingga motor dikirim ke pelanggan sampai alur penggajian karyawan pada perusahaan tersebut.

- a. *Flowchart* unit sepeda motor dari pabrik Yamaha PT. YIMM ke PT. Surya Inti Putra Semeru Lumajang

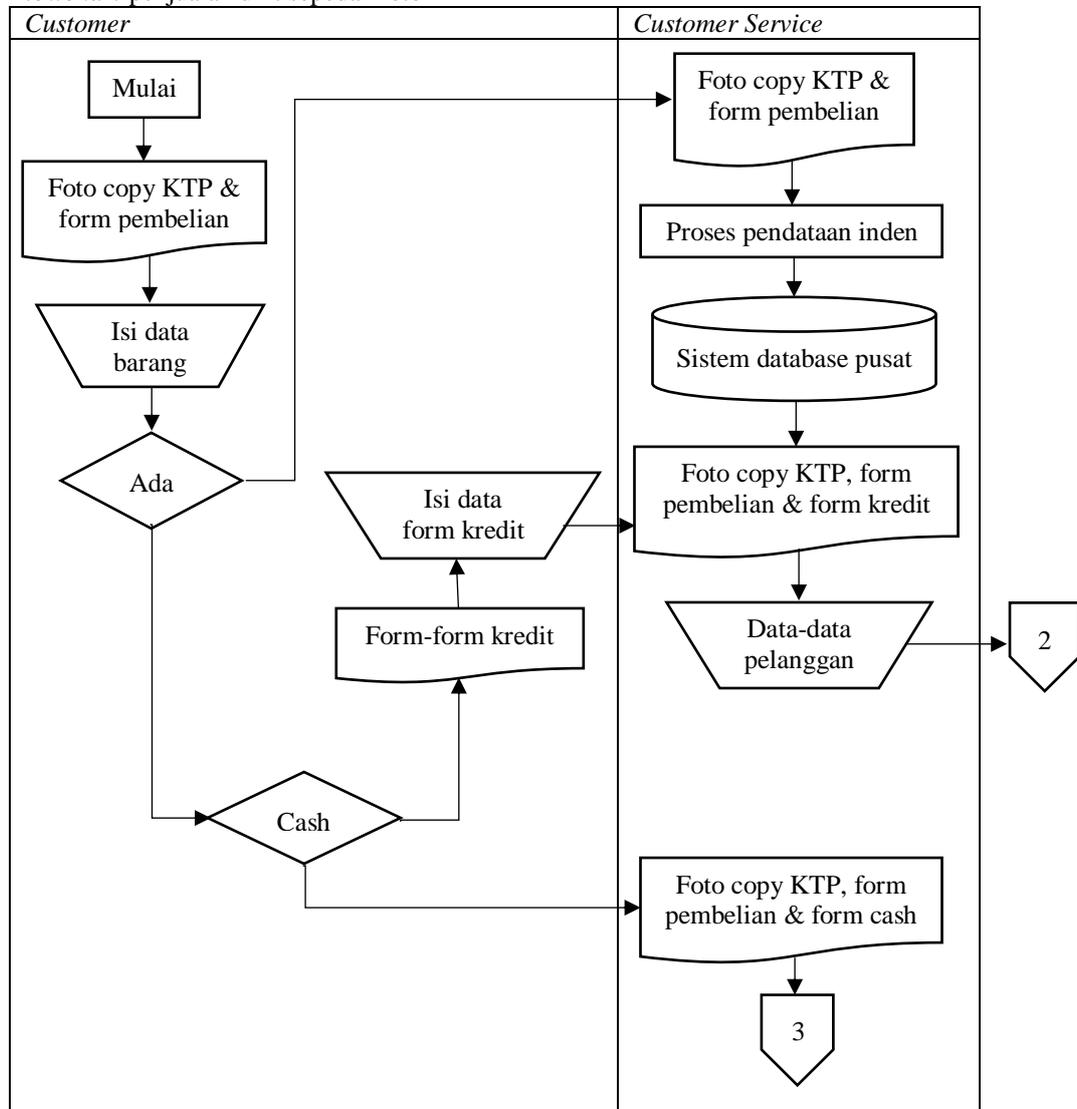


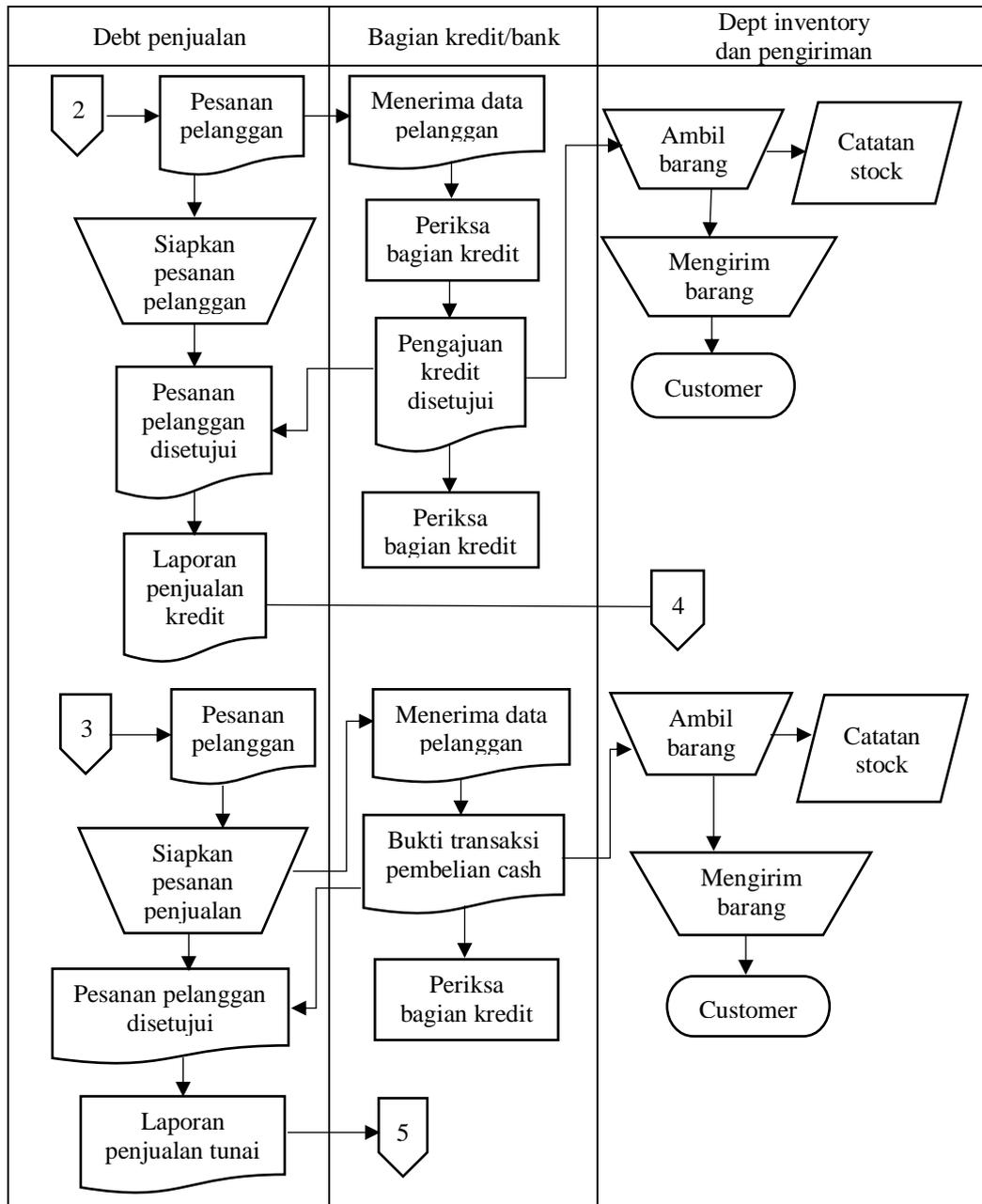
Gambar 1.1 *Flowchart* unit sepeda motor dari pabrik ke dealer
Sumber: Olahan Peneliti (2021)

Analisis :

1. PT. YIMM memproduksi unit sepeda motor kemudian sepeda motor tersebut diuji terlebih dahulu untuk memastikan kelayakannya sebelum didistribusikan ke dealer-dealer di Indonesia. Setelah itu sepeda motor akan didata mengenai jenis, warna, kualitas, kuantitas, kubikasi dan harga.
2. Selanjutnya sepeda motor siap didistribusikan ke dealer-dealer di Indonesia salah satunya PT. Surya Inti Putra Semeru Lumajang. Setelah diterima dealer akan mengecek unit sepeda motor agar selanjutnya dilakukan pendataan, kemudian sepeda motor bias untuk dijual atau dipasarkan didealer.

b. Flowchart penjualan unit sepeda motor





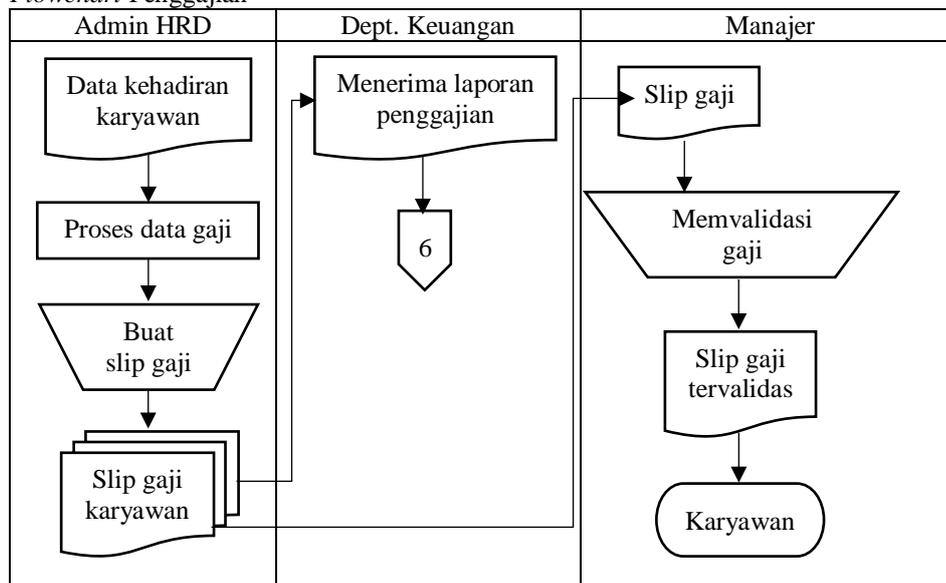
Gambar 1.3 Flowchart bagian penjualan, bank dan pengiriman
Sumber: Olahan Peneliti (2021)

Analisis:

1. Customer datang ke dealer dengan membawa berkas-berkas yang diperlukan dan mengisi form pembelian di dealer.
2. Dalam pengisian form pembelian customer akan menentukan tipe, warna, dan jenis motor, jika motor yang diinginkan customer sudah tersedia didealer maka customer diberi pilihan pembayaran baik secara tunai ataupun kredit, namun jika motor yang diinginkan customer belum tersedia didealer maka akan diberlakukan sistem inden, dan pihak dealer akan menghubungi delaeer pusat untuk pemesanan motor yang diinginkan oleh customer tersebut.

3. Untuk pembelian secara tunai, customer diminta menyerahkan berkas-berkas yang diperlukan dan melakukan transaksi pembelian secara cash atau tunai di kasir. Setelah itu pelanggan akan diberikan bukti berupa kwitansi pembayaran. Dan pihak dealer akan memberikan bukti transaksi ke bagian inventory untuk kemudian mengecek dulu kelayakan motor tersebut sebelum dikirim ke alamat customer.
4. Sedangkan pembelian secara kredit selain menyerahkan berkas-berkas yang diperlukan, pelanggan juga diberi pilihan untuk menentukan tanggal, waktu dan besarnya uang muka yang akan dibayarkan, setelah itu bagian kredit dari bank atau leasing akan melakukan survey kredit apakah kreditnya disetujui atau tidak.

c. *Flowchart Penggajian*



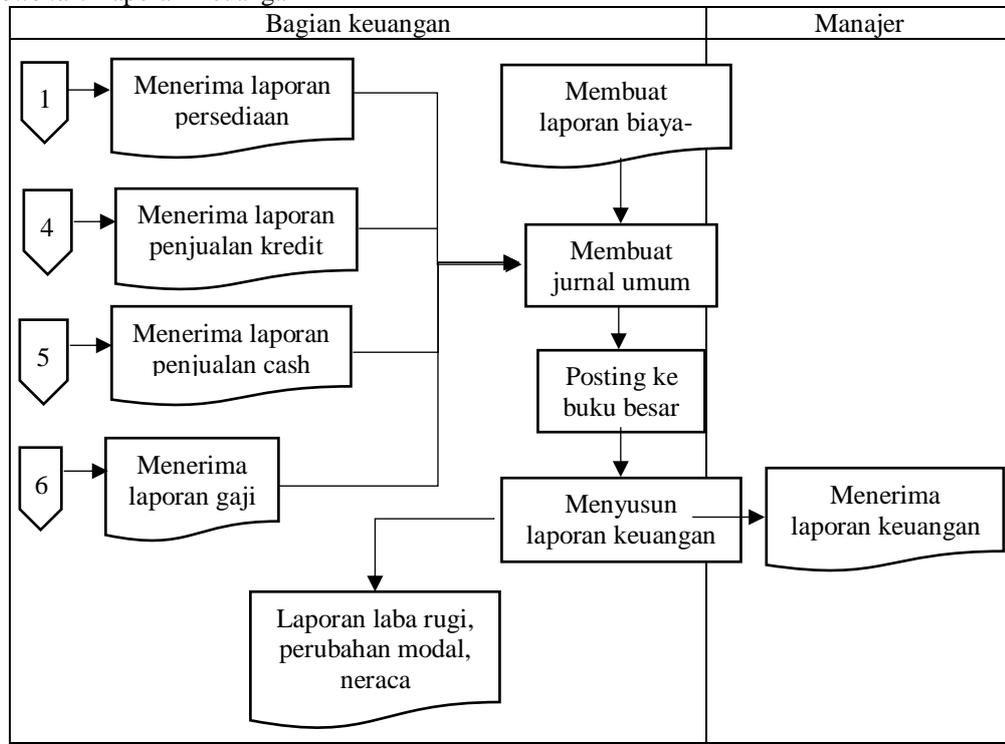
Gambar 1.4 *Flowchart penggajian*

Sumber: Olahan Peneliti (2021)

Analisis:

1. Admin HRD akan mendata kehadiran karyawan kemudian memperhitungkan gaji karyawan setelah itu membuat slip gaji.
2. Slip gaji akan digunakan oleh bagian keuangan untuk membuat laporan keuangan.
3. Slip gaji harus dilaporkan kepada pihak manajer yang kemudian manajer akan memvalidasi slip gaji dan gaji akan diberikan kepada karyawan.

d. *Flowchart* Laporan Keuangan



Gambar 1.5 *Flowchart* laporan keuangan
Sumber: Olahan Peneliti (2021)

Analisis :

1. Bagian keuangan menerima beberapa laporan, yaitu laporan persediaan, laporan penjualan tunai dan kredit, laporan gaji, menghitung biaya pengeluaran yang terjadi.
2. Kemudian bagian keuangan menyusun laporan keuangan diantaranya laporan laba atau rugi, neraca, perubahan modal.
3. Setelah laporan selesai dibuat, laporan akan diberikan kepihak manajer.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dikemukakan oleh peneliti dapat ditarik kesimpulan bahwa secara keseluruhan pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan belum efektif terhadap pengendalian internal, hal ini dapat terlihat dari komponen-komponen seperti:

- a. Kurangnya penggunaan *flowchart* pada sistem informasi akuntansi penjualan pada dealer Surya Inti Putra Semeru Lumajang
- b. Sistem pengarsipan data *hardcopy* masih belum tertata dengan rapi, sehingga jika data sewaktu-waktu dibutuhkan akan susah untuk mencarinya.

DAFTAR PUSTAKA

Krismiaji. (2011). *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN
Mulyadi. (2014). *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat
Sari, R. N. (2016). *Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Menunjang Efektivitas Pelaksanaan Pengendalian Intern Penjualan*. Skripsi Tidak Dipublikasikan. Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Dian Nuswantoro Semarang
Sugiyono. (2016). *Meotde Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
Supardi. (2013). *Aplikasi Statistika dalam Penelitian Konsep Statistika yang lebih Komperehensif*. Jakarta: Change Publication