

ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT DI PT NUSANTARA SAKTI CABANG MANADO

ANALYSIS OF CREDIT SALES ACCOUNTING INFORMATION SYSTEM AT PT NUSANTARA SAKTI CABANG MANADO

Oleh:

Tommy L.H. Tumalun¹

Sonny Pangerapan²

¹²Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Jurusan Akuntansi
Universitas Sam Ratulangi

E-mail :

¹tommy.tumalun17@gmail.com

²pangerapansonny@yahoo.com

Abstrak : Perusahaan di Indonesia selalu berkembang dengan cepat mengikuti revolusi industri yang ada. Perusahaan melakukan penjualan untuk mendapatkan laba. Penjualan dibedakan menjadi dua acara yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai adalah penjualan dengan membayar seluruh biaya pembayaran pada barang/jasa yang diinginkan. Penjualan kredit adalah penjualan dengan cara mencicil pembayaran biaya barang/jasa tersebut. Penjualan kredit memiliki lebih banyak laba dari pada penjualan tunai. Dari adanya penjualan kredit maka timbul piutang dalam perusahaan. Setiap perusahaan yang melakukan penjualan pasti memiliki sistem informasi akuntansi penjualan tunai dan kredit. Sistem informasi akuntansi penjualan kredit adalah proses terjadinya awal penjualan kredit sampai kepada barang keluar dan penagihan piutang. ketika sistem informasi akuntansi penjualan kredit berjalan dengan baik maka piutang pada penjualan kredit akan dapat dikendalikan dengan baik. Tujuan penelitian untuk menganalisis peran sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang ada dengan menggunakan metode penelitian deskriptif. Hasil yang didapat sistem informasi akuntansi penjualan kredit di PT Nusantara Sakti Cabang Manado masih belum baik. Dilihat dari beberapa fungsi yang belum sesuai standar. Saran penulis kepada pihak perusahaan agar melakukan penerapan fungsi dalam sistem informasi akuntansi penjualan kredit berjalan sesuai dengan standar yang berlaku.

Kata Kunci : perusahaan, penjualan, sistem informasi akuntansi penjualan kredit

Abstract : Companies in Indonesia are always developing rapidly following the existing industrial revolution. The company makes a sale to make a profit. Sales are divided into two events, namely cash sales and credit sales. Cash sales are sales by paying all payment costs for the desired goods / services. Credit sales are sales by paying installments on the cost of goods / services. Credit sales have more profit than cash sales. From the sale of credit, the accounts receivable arise in the company. Every company that makes a sale must have a cash and credit sales accounting information system. Credit sales accounting information system is the process of the initial sale of credit to the goods out and collection of accounts receivable. when the credit sales accounting information system goes well, the credit sales receivables will be controlled properly. The research objective was to analyze the role of existing credit sales accounting information systems using descriptive research methods. The results obtained by the credit sales accounting information system at PT Nusantara Sakti Manado Branch are still not good. Viewed from several functions that are not yet in accordance with the standard. The author's advice to the company to implement the function in the credit sales accounting information system runs in accordance with applicable standards.

Keywords: companies, sales, accouting information system sales credit

PENDAHULUAN

Latar Belakang Masalah

Di era industri 4.0 sekarang ini banyak perusahaan yang baru bermunculan. Dengan kecanggihan teknologi setiap perusahaan bersaing untuk dapat menjadi perusahaan yang terbaik. Perusahaan adalah bentuk badan usaha yang menjalankan jenis usahanya yang beragam secara terus menerus dan tetap dalam suatu wilayah dengan tujuan mendapatkan laba atau keuntungan. Perusahaan harus memiliki inovasi dan kreatifitas yang baru sehingga dapat terus hidup di dunia pasar.

Faktor utama perusahaan untuk dapat bertahan dan terus berjalan, perusahaan harus melakukan penjualan, tanpa penjualan perusahaan tersebut tidak akan mencapai tujuan dari terbentuknya perusahaan tersebut, (Tolinggilo, 2010). Semakin banyak perusahaan menjual produknya maka perusahaan tersebut akan lebih banyak mendapatkan laba. Penjualan ada dua cara, yaitu penjualan secara penjualan kredit dan penjualan tunai. Penjualan kredit adalah penjualan yang melakukan pembayaran dengan mencicil, dan dengan penjualan kredit keuntungan yang didapat lebih, (Riadi, 2012), sedangkan penjualan tunai adalah pembelian dengan pembayaran secara langsung membayar lunas sebesar harga yang dibayar dan akan dilakukan pencatatan transaksi, (Mulyadi 2016:391).

Penjualan kredit diberikan kepada konsumen yang memenuhi syarat yang dipakai dalam perusahaan. Kredit yang diberikan oleh suatu perusahaan/lembaga kredit didasari atas kepercayaan bahwa penerima kredit akan mengembalikan pinjaman yang diterimanya sesuai dengan jangka waktu dan syarat-syarat yang berlaku dan telah disetujui oleh kedua belah pihak. Setiap perusahaan mempunyai sistem informasi akuntansi penjualannya tersendiri, atau terlebih khusus sistem informasi akuntansi penjualan kredit. Sistem informasi akuntansi penjualan kredit meliputi prosedur order penjualan, survei, pengiriman barang, penagihan, dan pencatatan akuntansi dengan melibatkan bagian akuntansi atau fungsi yang terkait dan dokumen-dokumen yang digunakan.

Sistem informasi akuntansi penjualan kredit dipakai untuk mengontrol dan mengendalikan aktivitas penjualan dalam perusahaan. Sistem informasi akuntansi penjualan kredit diperlukan untuk mengurangi kecurangan yang terjadi dalam proses penjualan kredit baik kecurangan yang disengaja maupun kecurangan yang terjadi akibat kelemahan sistem tersebut.

Penjualan kredit akan menimbulkan rekening piutang dalam pos neraca. Soemarso (2013:338) yang dimaksud dengan Piutang adalah ciri khas perusahaan yang melakukan penjualan secara kredit, dengan penjualan secara kredit membantu dan memberikan kelonggaran para pelanggan dalam melakukan pembayaran secara menyicil, dan pelanggan sudah bisa mendapatkan atau menikmati barang atau jasa yang dibeli. Piutang merupakan salah satu aset lancar perusahaan. Semakin banyak piutang semakin besar aset lancar perusahaan tersebut. Dengan hal tersebut piutang harus ada pengendalian yang efektif sehingga kecurangan terhadap piutang tersebut dapat berkurang.

PT Nusantara Sakti Cabang Manado ditemukan kendala terhadap sistem informasi akuntansi penjualan kredit. Asumsi yang didapat dari pihak *Branch Manager* terjadi masalah dalam penjualan kredit disebabkan dari pemberian kredit yang tidak sesuai standar. Masalah yang didapati peneliti juga didasari oleh perkembangan ojek online yang masuk di kota Manado. Didapati banyak orang yang suka bergabung dengan ojek online yang mendapat pendapatan menjanjikan. Sasaran perusahaan ojek online untuk merekrut para ojek pangkalan, tetapi pada ojek pangkalan kebanyakan motor tidak lengkap surat-surat. Ada juga masyarakat yang suka bergabung di ojek online tetapi tidak mempunyai kendaraan motor. Kesempatan ini digunakan baik oleh PT Nusantara Sakti cabang Manado. PT Nusantara Sakti memberikan promo dan memberikan kredit kepada para ojek online yang ingin membeli motor baru. Dengan syarat mempunyai surat mitra dari ojek online tersebut. Para marketing di PT Nusantara Sakti Cabang Manado berlomba-lomba untuk dapat mencapai target penjualannya. Demi pencapaian target marketing, karyawan memanipulasi data calon pembeli agar dapat memenuhi persyaratan

pembelian motor secara kredit, padahal calon pembeli tersebut tidak memenuhi syarat sebagai pembeli secara kredit. Ketika hal ini terjadi, dalam proses penagihan piutang dan tidak mampu dibayar maka timbul kredit macet atau piutang tak tertagih.

Tujuan Penelitian

Tujuan Penelitian ini adalah untuk menganalisis sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang diterapkan di PT Nusantara Sakti Cabang Manado sudah berjalan sesuai standar atau belum.

TINJAUAN PUSTAKA

Sistem Informasi Akuntansi

Sistem informasi akuntansi adalah serangkaian komponen atau unsur-unsur yang mencakup data, pesan, grafik yang berhubungan dengan akuntansi. Bagian tersebut tidak dapat terpisahkan satu dengan lainnya. Karena itu sistem informasi akuntansi mempunyai siklusnya sendiri.

Sistem informasi akuntansi menurut Mulyadi (2016:3) adalah rangkaian laporan catatan, data, grafik yang menggambarkan keuangan dalam suatu perusahaan atau lembaga yang digunakan manajemen untuk bahan pengambilan keputusan. Hartono (2013) sistem informasi akuntansi adalah rangkuman data-data transaksi dalam perusahaan dan disajikan dalam bentuk laporan keuangan, informasi ekonomi perusahaan yang digunakan para manajer.

Sistem Informasi Akuntansi memiliki 3 prinsip yaitu:

1. Cepat. Sistem informasi akuntansi yang digunakan harus cepat, tepat sesuai target waktu dan memiliki informasi yang berbobot.
2. Aman. Sistem informasi akuntansi harus memiliki keamanan yang menjaga informasi penting dalam perusahaan.
3. Murah. Dalam proses berjalannya sistem informasi akuntansi harus memiliki biaya yang minimum, harus bisa menekan biaya yang tidak perlu digunakan.

Sistem informasi akuntansi memiliki informasi yang dibutuhkan berbagai pihak. Oleh karena itu sistem informasi akuntansi harus memiliki informasi yang tepat. Manfaat dan tujuan sistem informasi akuntansi dapat dirasakan dalam berjalannya proses bisnis di perusahaan tersebut. Adanya Sistem informasi akuntansi dalam perusahaan dapat mempermudah mengontrol jalannya proses bisnis di perusahaan. Dapat meningkatkan efisiensi dalam proses pembiayaan operasinya. Adanya Sistem informasi akuntansi dapat lebih mengontrol kualitas produk yang digunakan.

Penjualan

Swastha dalam Yos (2011) Penjualan adalah cara atau seni yang dimiliki seseorang penjual untuk dapat mempengaruhi orang lain membeli produk barang/jasa yang ditawarkan. Mulyadi (2013:202) penjualan adalah transaksi jual beli yang dilakukan penjual dan pembeli dengan cara pembayaran tunai maupun kredit. Soemarmo (2013:160) penjualan adalah kewajiban pembeli yang harus dibayar kepada pihak penjual, baik penjualan barang/jasa.

Susanto (2013:170) aktivitas penjualan, yaitu :

1. Aktivitas penjualan adalah suatu sumber pendapatan bagi perusahaan. Semakin banyak penjualan dalam perusahaan maka otomatis pendapatan dalam perusahaan tersebut akan meningkat.
2. Hasil dari penjualan merupakan aset lancar perusahaan, oleh karena itu harus dikontrol.
3. Dari adanya penjualan perusahaan tersebut mengalami perubahan posisi harta.
 - a. Timbul piutang pada penjualan kredit
 - b. Persediaan barang dalam gudang berkurang

Penjualan merupakan strategi utama perusahaan untuk dapat menjalankan suatu perusahaan. Penjualan yang terjadi dapat menimbulkan laba pada pihak yang menjualnya. Ketika perusahaan mengalami banyak penjualan maka perusahaan akan menerima laba. Semakin tinggi angka penjualan maka semakin tinggi juga laba yang diterima. Sebaliknya sedikit penjualan yang terjadi maka sedikit juga laba yang diterima.

Perusahaan selalu mempunyai banyak cara untuk meningkatkan penjualan. Ketika penjualan berkurang pasti perusahaan akan dapat mengalami kerugian. Karena dengan laba dari penjualan yang sedikit tidak akan dapat menghidupkan atau menjalankan perusahaan tersebut dengan lancar.

Penjualan dikenal dengan dua cara, yaitu:

1. Penjualan Tunai merupakan pembayaran barang/jasa yang dibayar dengan lunas pada saat pengambilan barang/jasa tersebut.
2. Penjualan Kredit adalah penjualan dengan metode pembayaran berangsur. Dengan membayar uang muka dan uang setoran bulanan pembeli dapat membawa pulang barang/jasa yang dibeli. Setiap pengajuan pembelian kredit ada syarat-syarat yang diberikan oleh pihak perusahaan. Ketika proses penjualan kredit terjadi akan timbul piutang, yaitu perusahaan akan menagih uang tagihan sesuai waktu dan nominal yang disepakati.

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

Sistem informasi akuntansi penjualan kredit meliputi proses dalam awal pemesanan orderan sampai ke penagihan piutang. Dalam sistem ini kegiatan dimulai dari pengumpulan data, survei, menganalisis, menghasilkan laporan, penerbitan faktur, penyerahan barang sampai ke proses penagihan.

Mulyadi (2016:298) sistem informasi akuntansi penjualan adalah aktivitas penjualan yang dilakukan perusahaan dengan mengirimkan barang sesuai dengan pesanan pembeli dan perusahaan mempunyai hak untuk menagih pembayaran barang/jasa tersebut. Penjelasan Mulyadi dapat menerangkan bahwa proses meliputi banyak pihak. Ketika penjualan kredit tentu perusahaan timbul piutang. Dalam piutang perlu adanya penagihan dan kontrol yang baik. Oleh karena itu dalam proses sistem akuntansi penjualan memerlukan ketelitian yang baik.

Mulyadi (2016:299) fungsi-fungsi meliputi sistem informasi akuntansi penjualan :

1. Fungsi Penjualan, fungsi ini berperan dalam proses awal penjualan. Menerima data pemesanan oleh pembeli yang meliputi spesifikasi barang yang dipesan. Fungsi ini juga meminta pada otorisasi kredit untuk menentukan tanggal pengiriman barang dan dari gudang mana pengiriman barang tersebut.
2. Fungsi Kas, fungsi kas sebagai bagian untuk menerima pembayaran pesanan oleh pembeli. Baik penjualan tunai maupun penjualan kredit. fungsi kas melakukan penyetoran uang perusahaan kepada pihak pusat.
3. Fungsi Kredit, fungsi kredit meliputi proses pengecekan bahwa calon kredit mempunyai status kreditor yang baik. Melakukan survei kepada pembeli kredit sampai kepada pengiriman barang yang dibeli. Pemberian kredit harus sesuai dengan standar yang dipakai oleh setiap masing-masing perusahaan Fungsi kredit bertanggung jawab atas calon penerima kredit.
4. Fungsi Gudang, fungsi gudang bertanggung jawab menyiapkan barang sesuai dengan pesanan oleh pembeli. Ketika barang sudah siap bagian gudang menyerahkan barang tersebut ke fungsi pengiriman. Fungsi gudang juga bertanggung jawab terhadap stok barang yang ada.
5. Fungsi Pengiriman, fungsi pengiriman menerima barang yang sudah siap dari fungsi gudang dan akan melakukan pengiriman kepada pihak pembeli. Ketika pembeli menerima barang, pihak pengiriman harus meminta tanda tangan yang menyatakan bahwa barang tersebut telah diterima dari pihak pembeli.
6. Fungsi Akuntansi, fungsi akuntansi bekerja mencatat semua proses penjualan, dari pemesanan sampai kepada pembayaran dan pengiriman barang. Fungsi ini melakukan pencatatan penjualan, pencatatan penerimaan kas, pencatatan timbulnya piutang pada penjualan kredit dan membuat laporan setiap akhir periode.

Penelitian Terdahulu

Prasetyati (2016) dengan judul Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit di PT Eka Timur Raya Purwodadi Pasuruan. Tujuan penelitian ini untuk menganalisis tentang sistem informasi akuntansi penjualan yang ada di PT Eka Timur Raya Purwodadi Pasuruan. Metode yang dipakai dalam penelitian ini yaitu metode deskriptif. Hasil penelitian yang didapat sistem informasi akuntansi penjualan kredit di PT Eka Timur Raya Purwodadi Pasuruan belum baik, karena SDM yang ada belum sesuai dengan yang dibutuhkan.

Kalumata (2017) dengan judul Evaluasi Pengendalian Internal Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Pada PT Hasjrat Abadi Cabang Malalayang Manado. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengevaluasi penerapan pengendalian internal sistem informasi akuntansi penjualan dan penerimaan kas. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif. Hasil penelitian yang didapat yaitu sistem informasi akuntansi penjualan dan penerimaan kas cukup memadai dan pengendalian internal yang baik.

Mujahidah (2016) dengan judul Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT Hadji Kalla Cabang Pinrang. Tujuan penelitian ini untuk menganalisis peranan sistem informasi akuntansi penjualan yang ada di PT Hadji Kalla Cabang Pinrang. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif. Hasil penelitian yang didapat yaitu sistem informasi akuntansi di PT Hadji Kalla Cabang Pinrang sudah berjalan dengan baik.

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Penelitian ini memanfaatkan landasan teori sebagai landasan untuk melakukan pencarian data yang diperlukan berdasarkan dengan fakta yang ada di lapangan untuk melakukan analisis dan dapat menarik kesimpulan. Data yang diperlukan mengenai sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT Nusantara Sakti Cabang Manado.

Tempat dan Waktu Penelitian

Tempat penelitian ini pada PT Nusantara Sakti Cabang Manado. Waktu penelitian dilaksanakan pada bulan April 2019 sampai dengan selesai.

Jenis Data

Jenis data dalam penelitian ini menggunakan data kualitatif. Data yang berupa gambaran dari sistem informasi akuntansi penjualan kredit di PT Nusantara Sakti Cabang Manado.

Sumber Data

Sumber data yang digunakan peneliti yaitu data primer. Data primer adalah data yang diperoleh dengan survei lapangan yang menggunakan semua metode pengumpulan data original. Data Primer akan melakukan wawancara terhadap bagian yang berkaitan dengan sistem informasi akuntansi penjualan kredit di PT Nusantara Sakti Cabang Manado.

Metode Pengumpulan Data

Pada penelitian ini untuk memperoleh data yang memadai, peneliti menggunakan teknik pengumpulan data langsung melakukan survei ke lapangan atau objek penelitian dengan cara:

1. Observasi, yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan pengamatan secara langsung terhadap aktivitas perusahaan yang erat kaitannya dengan masalah sistem informasi akuntansi penjualan kredit. Observasi ini dilakukan untuk memperoleh gambaran yang nyata mengenai sistem informasi akuntansi penjualan kredit.
2. Wawancara (*interview*), yaitu teknik pengumpulan data dengan cara tanya jawab langsung secara lisan dengan melakukan wawancara dengan bagian penjualan, bagian administrasi, bagian akuntansi, bagian gudang serta bagian lain yang ada dalam PT Nusantara Sakti Cabang Manado. Dari hasil wawancara ini diharapkan dapat memperoleh data mengenai gambaran umum dan sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, pembagian tugas dan wewenang, serta kebijakan dan prosedur dalam pemberian kredit.
3. Dokumentasi, yaitu proses pengumpulan data dengan mempelajari dan menganalisis dokumen yang berkaitan dengan pelaksanaan sistem informasi penjualan kredit di PT Nusantara Sakti Cabang Manado.

Metode Analisis Data

Metode analisis data untuk membahas penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Pendekatan ini menggambarkan keadaan sistem informasi akuntansi penjualan kredit berdasarkan data yang diperoleh dan dibutuhkan yang ada pada PT Nusantara Sakti Cabang Manado.

Proses Analisis Data

Ketika data-data yang dibutuhkan sudah diperoleh, peneliti akan melakukan proses analisis. Proses analisis yang dilakukan dengan tahap-tahap sebagai berikut:

1. Tahap Pertama dimulai dari pengumpulan data yang dibutuhkan. Pengumpulan data diperoleh dari wawancara dan melihat data-data yang bersangkutan dengan sistem informasi akuntansi penjualan kredit.
2. Tahap Kedua, setelah data yang dibutuhkan diperoleh, penulis akan melakukan analisis. Menganalisis data melihat proses alur dari landasan teori yang bermuat tentang sistem informasi akuntansi penjualan kredit. Penulis akan membuat *Flowchart* sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang ada di PT Nusantara Sakti Cabang Manado.
3. Tahap ketiga, peneliti menarik kesimpulan dari hasil analisis data. Kesimpulan menggambarkan apakah sistem informasi akuntansi penjualan kredit sudah berjalan sesuai standar yang baik atau belum.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Konsep Penjualan

Konsep penjualan pada PT Nusantara Sakti dilakukan oleh bagian PIC Marketing yang dipimpin oleh Muhammad Ega Kuntara. Penjualan dilakukan untuk menjalankan sebuah sistem perusahaan untuk mendapatkan laba dari penjualan tersebut. Ketika perusahaan melakukan penjualan yang banyak, dengan biaya yang sama, pasti perusahaan akan dapat laba yang lebih banyak.

PT Nusantara Sakti memiliki dua acara pemasaran untuk menjual produk Motor Honda, yaitu :

1. *Be Low The Line*

Cara ini disebut juga dengan pemasaran secara langsung. Pemasaran dengan cara langsung yaitu pemasaran yang dilakukan dengan secara langsung ketemu dengan para calon pembeli/konsumen. Cara-cara pemasaran ini sebagai berikut :

- Roadshow*
- Event*
- Door To Door*
- Pameran

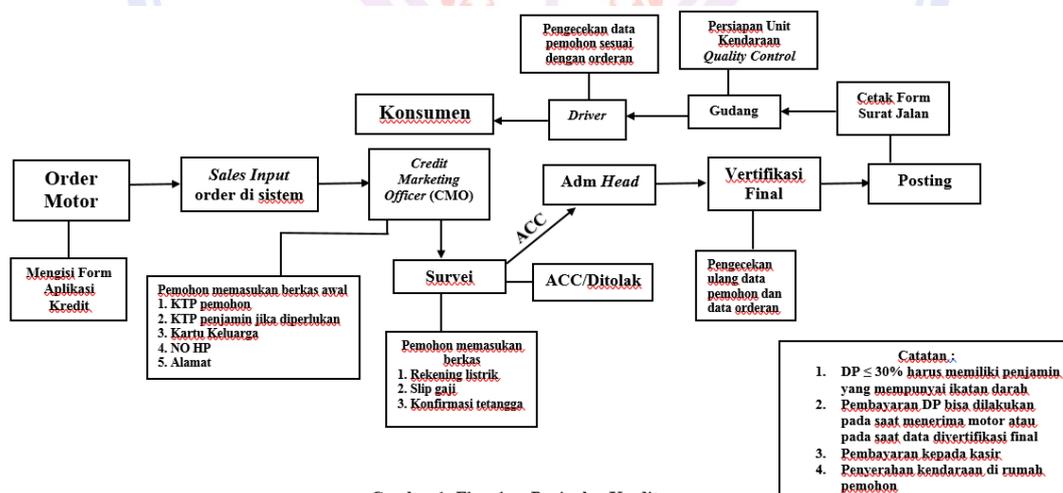
2. *Above the Line*

Cara ini disebut juga dengan cara pemasaran tidak langsung. Pemasaran ini dilakukan dengan tidak langsung ketemu dengan calon pembeli, tetapi melalui alat-alat yang digunakan. Cara tidak langsung dapat berupa:

- Pamflet
- Spanduk
- Media Sosial
- Media Cetak

Flowchart Penjualan Kredit

Flowchart penjualan Kredit adalah sebuah siklus dalam penjualan motor secara kredit dari awal pemesanan sampai kepada pengiriman motor di PT Nusantara Sakti Cabang Manado.



Gambar 1. *Flowchart* Penjualan Kredit
Data Perusahaan. 2019

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

Sistem informasi akuntansi penjualan credits pada PT Nusantara Sakti Cabang Manado sudah memakai sistem *online*. Awalnya PT Nusantara Sakti menggunakan proses sistem yang *offline*, tetapi sekarang dengan seiringnya perkembangan dunia teknologi, PT Nusantara Sakti memanfaatkan peluang tersebut. Banyak keuntungan yang diperoleh ketika sudah menggunakan sistem *online*.

Beberapa keuntungan sistem *online* yang sudah digunakan :

1. Cepat

Proses data, dari ketika seorang konsumen melakukan order pembelian motor baik tunai maupun kredit semua sudah langsung diinput ke dalam sistem, sehingga ketika masuk orderan pihak admin dan pihak CMO

bagi pembelian kredit sudah bisa langsung melanjutkan orderan tersebut. Tidak menunggu beberapa hari, tapi langsung saat diinput langsung bisa diproses.

2. Aman

Sistem *online* menjamin keamanan sebuah data baik data konsumen maupun data perusahaan, karena dalam sistem yang sudah *online*, hanya dapat diakses oleh orang-orang yang bertanggung jawab dalam sistem tersebut. Bagian lain tidak dapat mengubah atau ikut campur dalam hal sistem tersebut.

3. Murah

Saat sistem sudah menggunakan sistem *online* maka perusahaan sudah dapat menekan biaya-biaya yang digunakan ketika menggunakan sistem secara manual.

Sistem informasi akuntansi penjualan kredit memiliki enam bidang fungsi, yaitu :

1. Fungsi Penjualan

Fungsi penjualan pada PT Nusantara Sakti Cabang Manado dimulai dari proses pencarian calon pembeli sampai ke pengiriman kendaraan. Proses pencarian calon pembeli dilakukan langsung oleh para *sales* lapangan dan *sales counter*. Para *sales* lapangan berlomba-lomba untuk mendapatkan banyak konsumen, karena ketika banyak pembeli/konsumen yang *sales* dapatkan, maka *sales* akan mendapatkan insentif dari pihak perusahaan.

Sales lapangan bergerak dengan beberapa cara pemasaran yang digunakan. Ketika ada orang yang mau membeli motor, *sales* lapangan bertugas untuk memberikan informasi tentang motor yang tersedia dan yang sesuai dengan kebutuhan pembeli. *Sales* juga memberikan informasi tentang biaya kredit motor. Aturan kredit motor yang utama, ketika calon pembeli memiliki uang muka (DP) $\leq 30\%$ maka calon pembeli harus memiliki seorang penjamin dalam pembelian kreditnya. Seorang penjamin tersebut haruslah keluarga yang memiliki ikatan darah.

Pada saat awal pemberian kredit pemohon kredit harus mengisi form aplikasi kredit. Jika pihak survei menyatakan disetujui maka berkas semua akan diberikan ke admin *head* untuk melakukan verifikasi final. Admin *head* mencetak surat jalan yang akan diberikan kepada pihak gudang untuk mempersiapkan kendaraan sesuai orderan. Ketika motor sudah siap maka motor dan surat jalan akan diserahkan ke divisi pengiriman (*driver*) untuk dilakukan penyerahan kendaraan kepada konsumen. Penyerahan kendaraan harus dilakukan di rumah konsumen.

2. Fungsi Kas

Fungsi kas dikerjakan oleh seorang admin *head*. Ketika konsumen membayar ke kasir, maka uang tersebut akan langsung ditangani oleh admin *head*. Admin *head* melakukan penyetoran uang setiap hari Senin-Jumat di bank pada pukul 09.00 WITA dan 14.00 WITA. Uang dalam perusahaan harus langsung di setor ke bank yang langsung masuk ke pihak pusat.

3. Fungsi Kredit

Ketika calon pembeli melakukan pembelian secara kredit maka fungsi kredit pun berjalan. Pada PT Nusantara Sakti Cabang Manado memiliki tujuan utama dengan penjualan secara kredit, karena dengan penjualan kredit lebih banyak mendapatkan laba. Ketika data dari *sales* diberikan pada bagian survei dan CMO maka proses fungsi kredit dimulai dari melihat dan mengumpulkan berkas yang diperlukan. Pada proses survei para pemohon kredit berurusan dengan para CMO. Saat survei CMO meminta slip gaji, rekening listrik, sebagai data yang diperlukan. Survei juga melakukan konfirmasi kepada tetangga pemohon kredit, karena tetangga yang lebih tahu keadaan calon konsumen/pemohon kredit.

Proses survei terdapat beberapa kecurangan yang terjadi. Ada konsumen yang memalsukan data untuk dapat disetujui oleh pihak survei. Data yang kebanyakan dipalsukan adalah data slip gaji. Dengan slip gaji yang tinggi pasti akan disetujui oleh bagian survei. Kecurangan yang terjadi ada survei yang memang tidak tahu hal tersebut tetapi ada juga yang sengaja, yaitu pemohon kredit dan orang survei sudah bersepakat untuk bisa disetujui dengan imbalan orang survei mendapat tips/uang jalan. Ada juga yang meminjam rumah orang lain untuk tempat survei. Memakai nama orang lain untuk pemohon kredit.

4. Fungsi Gudang

Bagian gudang adalah orang yang bertanggung jawab atas keadaan dan stok motor yang ada. Bagian gudang juga harus selalu menyiapkan kendaraan yang akan diserahkan ke pihak pembeli. Proses persiapan motor ketika pembelian sudah diposting, maka pihak gudang akan melakukan persiapan sesuai dengan order motor tersebut.

Persiapan kendaraan disebut *Quality Control*. Tahap ini motor akan dicoba kelayakan motor tersebut. Ketika layak maka motor pun dibersihkan dan dicuci sehingga bersih dan siap diserahkan ke pihak pembeli. Ketika didapati motor yang memiliki gagal produk maka pihak gudang akan melapor langsung keadaan motor

tersebut. Setiap tanggal 25 setiap bulannya bagian gudang wajib melakukan *opname* kendaraan bermotor. *Opname* tersebut meliputi berapa stok motor tersedia, berapa yang terjual dalam bulan berjalan, dan jika didapati motor yang gagal produk maka juga akan dilaporkan dan masuk dalam data *opname*.

5. Fungsi Pengiriman

Fungsi pengiriman bisa dikatakan sebagai proses penyerahan kendaraan. Penyerahan kendaraan dilakukan oleh divisi (*driver*). Fungsi pengiriman dimulai saat pengiriman kendaraan dari perusahaan ke konsumen/pembeli. Pihak pengiriman mengambil motor yang telah dipersiapkan oleh pihak gudang dan mengambil berkas dari admin *head* untuk diserahkan ke konsumen.

Penyerahan kendaran harus disertai foto penyerahan kendaraan di depan rumah konsumen. Jika konsumen yang melakukan pembelian motor secara kredit bisa membayar uang muka (DP) pada saat posting atau verifikasi ulang, dan juga bisa membayar ketika penyerahan kendaraan. Ketika konsumen akan membayar uang muka (DP) pada saat penyerahan kendaraan, maka divisi pengiriman (*driver*) harus membawa nota kwitansi yang akan diserahkan ke konsumen pada saat pembayaran berlangsung. Ketika divisi pengiriman (*driver*) sudah mendapat uang muka (DP), *driver* harus segera menyetor uang tersebut ke bagian kasir.

6. Fungsi Akuntansi

Fungsi akuntansi bekerja mencatat semua proses transaksi dalam perusahaan. Transaksi keluar masuknya uang dalam perusahaan. Pada PT Nusantara Sakti Cabang Manado bagian akuntansi dilakukan oleh admin *head*. Admin *head* bertanggung jawab melakukan posting, pencatatan, menyetor uang, dan memegang kas kecil.

Didapati admin *head* melakukan pekerjaan hingga lembur. Bukan saja lembur setiap harinya tetapi juga memakai waktu hari Minggu untuk menyelesaikan tugasnya. Ketika ada jam lembur untuk menyelesaikan kerjaan yang banyak, admin *head* tidak mendapat uang tunjangan dari jam lemburnya tersebut. Seharusnya jam kerja hanya 8 jam/hari tetapi ini sudah melewati lebih dari 8 jam kerja.

Laporan keuangan pada PT Nusantara Sakti Cabang Manado dibuat oleh pihak pusat. Jadi ketika melakukan penyetoran ke bank dan melakukan posting, sistem langsung mengirim ke pusat dan langsung ada laporan keuangan yang diperoleh. Pada fungsi akuntansi ini terdapat perangkapan fungsi yang seharusnya dipisahkan, yaitu bagian posting, penyetoran, pelaporan keuangan, dan pemegangan uang perusahaan. Hal ini merupakan peluang terjadinya kecurangan dalam perusahaan ketika satu orang yang melakukan pekerjaan memegang uang, dan melakukan penyetoran dan melakukan posting.

Admin *head* berkata ia tidak bisa kalau tidak masuk kerja, bahkan cuti pun susah, karena semua sistem dalam perusahaan melibatkan admin *head*. Jadi ketika ia tidak ada, maka tidak ada yang dapat menggantikan pekerjaan admin *head*, atau menghendel pekerjaannya. Ketika itu terjadi maka perusahaan dalam hari tersebut tidak akan berjalan, dan itu pastinya mengalami kerugian perusahaan.

Pembahasan

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

1. Fungsi Penjualan

Pada fungsi penjualan di PT Nusantara Sakti Cabang Manado sudah melakukan tugas sebagai penjualan dengan baik. Fungsi penjualan melakukan beberapa upaya pemasaran untuk mendapatkan calon pembeli. Upaya yang dilakukan berupa promosi penjualan secara langsung dan tidak langsung. Dari promosi tersebut perusahaan dapat menjual motor rata-rata 6-10 unit perhari. Proses penjualan yang sudah baik dapat dilihat dari proses awal order kendaraan sampai pada penyerahan kendaraan yang cepat dan tidak dipersulit. Proses tersebut cepat karena perusahaan sudah menggunakan sistem *online*. Dahulu ketika perusahaan masih menggunakan sistem *offline* proses tersebut memakan waktu yang banyak.

2. Fungsi Kas

Pada fungsi kas, tugas utama yang harus dijalankan yaitu memegang uang pada perusahaan dan bertanggung jawab atas uang tersebut. Pada saat pembayaran tunai diterima oleh kasir maka diserahkan langsung ke admin *head*. Pada PT Nusantara Sakti Cabang Manado terdapat fungsi kas yang merangkap tugas fungsi yang lain. Rangkap fungsi yang terjadi yaitu pemegang uang kas, melakukan posting, pencatatan keuangan yang dilakukan oleh satu orang. Fungsi kas yang merangkap tugas seharusnya dipisah antara pemegang kas, melakukan posting, pencatatan transaksi keuangan. Hal ini merupakan peluang terjadinya kecurangan pada perusahaan.

3. Fungsi Kredit

Fungsi kredit berlangsung pada saat terjadi penjualan secara kredit. fungsi kredit meliputi bagian penjualan dan bagian survei. Fungsi kredit pada saat terjadi penjualan kredit berjalan dengan baik. *Sales*

mendapatkan konsumen untuk membeli motor secara kredit yang pastinya perusahaan mendapatkan untung lebih besar dari pembelian secara tunai. Ketika pemohon tidak memenuhi standar 3C+1P maka pengajuan kredit ditolak. Kecurangan yang terjadi pada saat konsumen yang tidak memenuhi standar 3C+1P ternyata disetujui oleh pihak survei. Kecurangan fungsi kredit ini disebabkan pada bagian survei. Kecurangan tersebut karena pemohon kredit dan pihak survei memiliki ikatan pertemanan atau saudara sehingga survei meloloskan atau menyetujui pemohon kredit yang tidak memenuhi kriteria atau pemohon kredit yang *blacklist*. Cara yang dilakukan survei menyetujui pemohon kredit dengan mengubah pendapatan konsumen pada slip gaji. Mengubah slip gaji pemohon dengan menaikkan pendapatan pemohon, sehingga dari data slip gaji konsumen masuk kriteria pemohon kredit. Kecurangan lain yang terjadi disebabkan dari pemohon yang memakai rumah orang lain sebagai tempat survei. Kecurangan ini berakibat pada saat pembayaran angsuran yang menunggak atau kredit macet.

Persetujuan survei juga berdasarkan konfirmasi kepada tetangga pemohon kredit. Pihak survei juga harus menambah konfirmasi dari pihak keluarga yang ada bahkan juga melakukan konfirmasi kepada tempat kerja pemohon kredit untuk memperkuat dari standar 3C+1P (*Character, Capability, Capacity, dan Purpose*) yang harus dipenuhi pemohon kredit.

4. Fungsi Gudang

Fungsi gudang PT Nusantara Sakti Cabang Manado berjalan sesuai dengan tugas yang berlaku. Bagian gudang memiliki tugas untuk melakukan persiapan kendaraan yang akan diserahkan kepada konsumen dan melakukan *opname* kendaraan setiap bulan. Persiapan kendaran bermula pada bagian gudang menyiapkan motor sesuai dengan orderan. Setelah itu dimulai dari membersihkan, mencuci serta mengontrol keadaan motor.

Ketika mendapati keadaan motor yang tidak sempurna atau gagal produk maka akan dipersiapkan kendaraan motor yang lain. Motor yang keadaannya tidak sempurna bagian gudang akan melakukan *opname*. *Opname* merupakan pelaporan yang dilakukan pihak gudang kepada pihak pusat tentang keadaan motor di cabang dan ketersediaan stok yang ada di cabang.. *Opname* dilakukan setiap tanggal 25 bulan berjalan, tetapi ketika terdapat motor yang tidak sempurna atau melakukan penjualan maka langsung dilakukan *opname* pada hari tersebut. Dengan dilakukan *opname* maka ketersediaan stok motor di cabang akan mudah dikontrol dan dapat menerima stok motor lagi dari pusat. Berdasarkan uraian diatas Fungsi gudang PT Nusantara Sakti Cabang Manado sudah berjalan dengan baik.

5. Fungsi Pengiriman

PT Nusantara Sakti Cabang Manado memiliki fungsi pengiriman yaitu divisi *driver*. Pengiriman dilakukan pada penjualan kredit yang mengharuskan konsumen menerima kendaraan di rumah pembeli motor. Sebelum melakukan pengiriman, *driver* harus melakukan pengecekan ulang terhadap motor, nomor mesin, nomor rangka, sesuai dengan data yang ada, dan juga melakukan pengecekan nama pembeli dan alamat rumah pembeli. Ketika konsumen yang melakukan pembayaran uang muka (DP) pada saat pengiriman motor maka divisi pengiriman (*driver*) harus membawa kwitansi pembayaran. Saat divisi pengiriman (*driver*) sudah menerima uang muka maka akan diserahkan langsung ke kasir. Fungsi pengiriman ini sudah melakukan tugas dengan baik, dan tidak memiliki kendala.

6. Fungsi Akuntansi

Pada PT Nusantara Sakti Cabang Manado yang bertanggung jawab dalam fungsi akuntansi adalah admin *head*. Fungsi akuntansi bertanggung jawab atas semua pencatatan transaksi perusahaan. Fungsi akuntansi pada PT Nusantara Sakti Cabang Manado mengalami perangkapan fungsi. Perangkapan fungsi ini terjadi antara fungsi akuntansi dan fungsi kas yang dipegang oleh satu orang yaitu admin *head*. Perangkapan fungsi kas dan fungsi akuntansi seharusnya dipisahkan, karena dengan tidak dipisahkan hal ini menjadi peluang terjadinya kecurangan.

Akibat lain dari perangkapan fungsi, admin *head* memiliki pekerjaan yang menumpuk. Admin *head* bekerja lebih dari 8 jam kerja setiap hari, sehingga hal ini dapat menimbulkan pekerjaan yang dilakukan admin *head* bisa tidak maksimal. Admin *head* selain melakukan pekerjaan hingga lembur juga mengambil hari Minggu untuk menyelesaikan pekerjaan tersebut. Jika admin *head* tidak bisa datang bekerja dikarenakan sakit atau mengambil cuti, maka perusahaan tidak akan berjalan normal. Bagian yang sangat mengalami gangguan terdapat pada penjualan kendaraan karena setiap penjualan harus dilakukan posting oleh admin *head*, jadi ketika admin *head* tidak ada maka hari tersebut tidak akan ada penjualan serta merugikan perusahaan.

PENUTUP

Kesimpulan

Kesimpulan dari penelitian ini adalah :

1. Sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT Nusantara Sakti Cabang Manado sudah menggunakan sistem *online* yang baik yaitu cepat, aman dan murah. Namun terdapat kekurangan dalam penerapan sistem informasi akuntansi penjualan Kredit. Kekurangan tersebut didapati dari beberapa fungsi yang merangkap tugas fungsi tersebut. Fungsi tersebut yaitu fungsi kas dan akuntansi yang dirangkap oleh satu orang. Karena adanya perangkapan tugas maka dapat timbul kecurangan dan pekerjaan yang kurang efektif dan efisien. Terdapat juga kekurangan dari fungsi kredit yang melakukan survei tidak sesuai standar yang ada yaitu meloloskan pemohon kredit dengan cara memanipulasi data pemohon, seperti data slip gaji.
2. Penerapan fungsi sistem informasi akuntansi penjualan kredit terdapat perangkapan fungsi. Perangkapan fungsi yang terjadi antara fungsi kas dan fungsi akuntansi. Adanya perangkapan fungsi berakibat pekerjaan yang kurang efektif dan efisien dan juga dapat terjadi kecurangan.
3. Pada fungsi kredit berjalan tidak sesuai dengan standar yang berlaku. Fungsi kredit ini menyebabkan terjadinya kredit macet yang ada di PT Nusantara Sakti Cabang Manado.

Saran

Saran yang dapat diberikan adalah :

1. Penerapan fungsi sistem informasi akuntansi penjualan Kredit harus dipisahkan antara setiap fungsi yang ada, yaitu fungsi akuntansi dan fungsi kas harus dipisahkan. Dengan pemisahan fungsi maka akan mengurangi kecurangan yang ada dan bisa mendapatkan hasil pekerjaan yang efektif dan efisien.
2. Fungsi kredit harus bekerja sesuai standar yang ditentukan. Dalam pemberian persetujuan kredit harus benar-benar berdasarkan standar yang ada. Jangan hanya berpikir dan mau menjual motor yang banyak dan mencapai target yang ada dan akhirnya berdampak buruk pada pembayaran angsuran. Ketika pemberi kredit sesuai standar dan tidak ada manipulasi data, maka akan mengurangi tindak kredit macet.
3. Fungsi kredit harus melakukan konfirmasi kepada beberapa pihak untuk memperkuat pemohon kredit memenuhi standar 3C+1P atau tidak. Pihak yang dapat dilakukan konfirmasi seperti kepada tetangga, keluarga, teman, dan juga tempat kerja pemohon kredit.

DAFTAR PUSTAKA

- Hartono, J. 2013. *Analisis & Desain Sistem Informasi : Pendekatan Terstruktur Teori Dan Praktik Aplikasi Bisnis*. Andi Offset, Yogyakarta.
- Kalumata, N. 2017. Evaluasi Pengendalian Internal Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Pada PT Hasrat Abadi Cabang Malalayang Manado. *Jurnal Riset Akuntansi Going Concern*. 12 (2), 1205-1215. <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/gc/article/view/18650/18170>. Diakses 4 Maret 2019.
- Mujahidah, A. 2016. Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT Hadji Kalla Cabang Pinrang. *Jurnal Riset Edisi V UNIBOS Makassar*. Vol 4, No. 007. <http://economicsbosowa.unibos.id/index.php/eb/article/view/58/53>. Diakses 4 Maret 2019.
- Mulyadi. 2013. *Sistem Akuntansi Keuangan*. Edisi ketiga, Cetakan Keempat. Salemba Empat, Jakarta.
- _____, 2016. *Sistem Akuntansi*. Edisi keempat. Salemba Empat, Jakarta.
- Prasetyati, D. 2016. Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit. *Jurnal Riset Mahasiswa Akuntansi*. ISSN: 2337-56xx. Volume: xx, Nomor: xx. <https://media.neliti.com/media/publications/190348-ID-analisis-sistem-informasi-akuntansi-penj.pdf>. Diakses 5 Maret 2019.
- Riadi, M. 2012. *Definisi Fungsi dan Bentuk Keluarga*. <https://Www.Kajianpustaka.Com/2013/09/Penjualan-Kredit.Html>. Diakses 5 Desember 2018.
- Soemarso. 2013. *Akuntnasi Suatu Pengantar*. Edisi Revisi. Salemba Empat, Jakarta.
- Susanto, A. 2013. *Sistem Informasi Akuntansi*. Lingga Jaya, Bandung.
- Tolinggilo, W. 2010. *Pengendalian Piutang Dagang Pada Took Vero 21 Kota Gorontalo*. Larya Ilmiah D3. Akuntansi UNG. Gorontalo.
- Yos, F. 2011. *Analysis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Untuk Meningkatkan Pengendalian Intern Pada PT Gendish Mitra Kinarya*. Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Gunadarma. Bekasi.