

Analisa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan di PT. Yapindo Transportama (PCP EXPRESS Surabaya)

Tasya Tifany Aulia¹, Agus Subandoro²

¹²Program Studi Akuntansi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mahardhika

E-mail: tifanyaulia@gmail.com; agussubandoro4@gmail.com

Citation: Aulia, T.T., & Suabndoro, A. (2022). Analisa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan di PT. Yapindo Transportama (PCP EXPRESS Surabaya). *JURNAL EKONOMI, MANAJEMEN, BISNIS, DAN SOSIAL (EMBISS)*, 2(3), 388–393. <https://embiss.com/index.php/embiss/article/view/108>

Publisher's Note: Jurnal Ekonomi, Manajemen, Bisnis, dan Sosial (EMBISS) stays neutral with regard to jurisdictional claims in published maps and institutional affiliations.



Copyright: © 2022 by the authors. Licensee Jurnal Ekonomi, Manajemen, Bisnis, dan Sosial (EMBISS), Magetan, Indonesia. This article is an open-access article distributed under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License. (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>)

Abstract

Every company will need a sales information system for a business due to increased effectiveness in competitive advantage by adding to the products and services it produces. In addition, the company's sales information system is very influential because the company will later need this information for its operations for decision making, calculating basic costs, and so on. Therefore, the objectives to be achieved in this study are (1) to find out the problems of the accounting system run by the company, and (2) to find out the sales accounting information system at PCP Express Surabaya, both cash sales and invoices/credits. From the results of the analysis carried out, it can be locked that: (1) PCP Express Surabaya already has a computer-based accounting system for cash/cash sales and invoices/credits, and (2) problems in the implementation of cash sales accounting systems that still require development, (3) Internal control at PCP Express Surabaya is quite good because of the implementation of application and segregation of duties.

Keywords: Accounting System; PCP Express Surabaya

Abstrak

Dalam suatu bisnis, setiap perusahaan akan membutuhkan sistem informasi penjualan. Dikarenakan untuk meningkatkan efektivitas dalam keunggulan bersaing dengan usaha hasil nilai tambah pada produk & jasa yang dihasilkannya. Sistem informasi penjualan pada perusahaan sangat berpengaruh karena informasi ini selanjutnya akan dibutuhkan oleh perusahaan untuk membantu operasionalnya untuk pengambilan keputusan dalam menghitung Biaya harga pokok dan sebagainya. Tujuan yang diraih dalam penelitian ini adalah (1) buat memahami permasalahan sistem akuntansi yang dikelola perusahaan, (2) agar memahami sistem informasi akuntansi penjualan yang ada di PCP Express Surabaya baik penjualan tunai maupun invoice/credit. Dari hasil analisis yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa: (1) PCP Express Surabaya sudah mempunyai sistem akuntansi berbasis komputer untuk penjualan tunai/cash maupun invoice/credit, (2) masalah yang timbul pada pelaksanaan sistem akuntansi penjualan tunai masih perlu suatu perkembangan, (3) Pengendalian internal yang diterapkan pada PCP Express Surabaya telah memadai dengan cukup baik karena telah diimplementasikan dokumen rangkap serta pemisahan tugas.

Katakunci: Sistem Informasi Akuntansi; PCP Express Surabaya

PENDAHULUAN

Penjualan/Sales adalah salah satu aspek yang sangat penting bagi suatu perusahaan, apalagi ekspedisi PCP Express merupakan perusahaan yang menjual jasa pengirimannya hampir ke seluruh Indonesia. Selain harus memberikan pelayanan yang terbaik agar konsumen tidak kecewa. Suatu Badan bisnis atau Perusahaan juga membutuhkan sistem informasi akuntansi yang bisa berperan sangat krusial terhadap kegiatan yang dilakukan oleh suatu perusahaan. Kegunaan dari “sistem akuntansi yang baik akan berperan pada ambil keputusan buat pihak manajemen atas situasi yang dihadapi”.

Sehubungan dengan proses kegiatan perusahaan, masih ada tiga daur transaksi utama pada metode usaha perusahaan, yaitu “siklus perolehan, siklus konversi, dan siklus pendapatan”. Penjualan/sales yakni bagian fungsi buat kelancaran operasional suatu badan usaha, dimana perusahaan mendapatkan pemasukan atau income untuk mendanai semua kegiatan operasional perusahaan. Penjualan terbagi ada 2 yaitu, “penjualan tunai yang terkait dengan penerimaan kas dan penjualan kredit yang berkaitan dengan piutang usaha”. Piutang usaha wajib mengurus dengan baik supaya tidak menimbulkan piutang tidak tertagih yang nanti bakal membuat perusahaan rugi.

Proses pencatatan data jurnal pada sistem akuntansi personal komputer pula masih ada beberapa macam tergantung dalam prosedur cara dan strata integritas sistem yang di apply oleh programmer aplikasinya. Beragam program aplikasi accounting siap gunakan for sale misalnya program aplikasi akuntansi komputer yang dikenal secara luas pada global akuntansi adalah “Dac Easy Accounting, MYOB, MAS, Zahir, Dll”. Akan tetapi terdapat poly perusahaan tidak mampu memakai program aplikasi tersebut lantaran suatu hal, diantaranya merupakan standarisasi negara pembuatnya (Amerika). “MAS” yaitu produk lokal, akan tetapi apa yang masih ada pada aplikasi banyak yang belum dapat terakses karena berbagai hal. Sebab itu banyak sekali perusahaan menciptakan suatu program aplikasi sendiri dengan sistem akuntansi yang digunakan di perusahaan nya.

Proses pencatatan data dan jurnal pada PT. Yapindo Transportama (PCP EXPRESS Surabaya) menggunakan aplikasi **e-Sapa** dan **Djurnalku**, yang memenuhi standarisasi pencatatan penjumlahan akuntansi buat memudahkan PIC pada kelola data perusahaan. Dengan sistem program ini tugas PIC hanya mencatat transaksi yang terkonsolidasi menggunakan SUB system lain, Kemudian personal komputer akan mengelola hingga dengan akhir laporan keuangan yaitu “neraca, laporan laba rugi, dan laporan perubahan modal serta analisisnya”.

Hal yang jelas dalam menciptakan data transaksi yaitu setiap melakukan bukti transaksi menggunakan sistem computer, ketika file tersimpan dalam sistem komputer. File yang disimpan itu kemudian diolah oleh sistem computer selaku warta yang berguna. Tak menutup kemungkinan menggunakan sistem akuntansi manual dimana data catat berkali-kali pada bukti transaksi sebagai akibatnya menyebabkan kesan bahwa akuntansi sulit dan membosankan.

Evaluasi buat sistem pengendalian intern penjualan bisa menaruh info – info yang krusial bagi perusahaan pada bisnis nya dengan baik serta meningkatkan bisnis nya. Tentu nya kegiatan penjualan/sales akan output produktivitas yang baik jika seimbang dengan sistem pengendalian intern penjualan yang baik. Berdasarkan dari uraian serta penjelasan tersebut, maka penulis menarik kesimpulan untuk memilih judul: **Analisa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan di PT. Yapindo Transportama (PCP EXPRESS Surabaya).**

METODE PENELITIAN

Pendekatan yang dibuat pada jenis penelitian ini secara kualitatif, dan sedangkan jenis penelitiannya menggunakan deskriptif. Kedatangan peneliti pada kegiatan pengumpulan data dengan magang, melakukan observasi hasil interview, bahwasannya dapat memamparkan pada keadaan sebenarnya yang terjadi. Dalam tahap proses analisis ini skema seluruh perencanaan, implementasi, kumpulan data, serta penyusunan laporan. Pengamatan ini dilakukan pada PT. Yapindo Transportama (PCP Express Surabaya) Ruko Surya Inti Permata Blok A25-26, Jl. Raya Juanda Kec. Sedati Kab. Sidoarjo.

Metode pengumpulan data dengan interview, yaitu kumpulan data dengan cara dialog langsung dengan PIC yang diteliti terhadap persoalan yang ada. Mengumpulkan arsip data melalui cara mengutip atau mendalami dokumen yang berkaitan dalam perusahaan. Menerima data dengan metode mengamati langsung pada objek masalah yang akan diteliti.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT. Yapindo Transportama (PCP Express Surabaya). Sistem Penjualan yang ada di PCP Express Surabaya ada 2 (dua) sistem penjualan yaitu tunai dan kredit. Prosedur yang membentuk sistem penjualan tunai yaitu sebagai berikut:

Order Penjualan. Kurir, Agen, Gerai, Sales Counter menerima uang penjualan tunai dari customer. Baik customer yang barangnya dijemput atau di pick up oleh kurir maupun customer yang datang ke Counter Sales.

Generate Cash Register. Setelah dilakukan proses pembuatan resi atau awb yang telah dilakukan proses input oleh team entry data di sistem esapa, pada malam hari nya setelah selesai melakukan proses entry berdasarkan nama kurir yang menerima penjualan tunai maka harus dilakukan proses cash generate di sistem esapa, agar muncul jumlah tagihan per kurir untuk di setorkan ke bagian kasir pada keesokan pagi nya.

Kasir menerima Uang Penjualan Tunai. Pada keesokan hari nya H+1 setelah dilakukan proses input oleh team entry data, kurir/agen/sales counter menerima uang penjualan tunai, dan menghitung jumlah penjualan tunai dari sistem dengan uang yang diterima, jika tidak sesuai maka pihak kasir konfirmasi kekurangan ke asal penyeter uang (kurir,agen,sales counter).

Payment Cash Register. Bagian kasir melaukan input menu payment cash register dalam sistem eSAPA.

Mencatat Sebagai Penjualan Tunai. Kasir menyerahkan hasil penjualan ke bagian kolektor untuk disetorkan ke Bank, setelah itu mencatat nya sebagai penjualan tunai. Prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit yaitu sebagai berikut:

Memisahkan lembar Billing berdasarkan nama customer. Hasil dari input data yang dilakukan oleh team entry setelah menghasilkan no AWB pada saat dicetak terdapat 4 lembar, yang dimana lembar ketiga bernama Billing. Lembar billing tersebut akan diserahkan oleh team pusdatin ke team invoice dengan nama STAC (serah terima accounting copy), setelah itu staff Billing akan mengurutkan per tanggal transaksi berdasarkan nama customer.

Membuat Invoice. Pada akhir bulan Bagian *Billing* melakukan proses pembuatan invoice dengan melakukan posting invoice di menu eSapa.

Melakukan serah terima invoice ke Admin Collection. Setelah dilakukan proses posting invoice oleh staff billing, maka hasil *print* dari *invoice* tersebut diserahkan ke admin *collection*.

Melakukan Pengecekan Invoice. Admin *Collection* melakukan pengecekan hasil invoice, penempelan materai, pembubuhan TTD *Header Invoice* & *Stemple Invoice*.

Distribusi invoice ke Customer. Setelah pengecekan maka admin collection menyerahkan kepada staff collector untuk membuat tanda terima dan mendistribusikan invoice tersebut kepada customer.

Followup status invoice ke Customer. Setelah 7 hari kerja diterimanya *invoice* oleh para customer, maka staff collector melakukan followup atas invoice yang diterima apakah sudah sesuai atau ada revisi, jika ada revisi maka *staff collector* akan mengambil invoice yang perlu di revisi dari customer dan menyerahkan ke admin collection untuk melakukan revisi *invoice*. Jika tidak maka *customer* harus segera membayar *invoice* yang sudah jatuh tempo tersebut.

Proses pembayaran dan pengecekan utase rekening koran. Jika customer sudah melakukan pembayaran maka dari team keuangan wajib melakukan pengecekan mutasi dan rekening koran.

Pembuatan receive voucher / jurnal memorial. Setelah *customer* melakukan pembayaran invoice, bagian keuangan menginput pelunasan di sistem serta membuat *receive voucher* atau jurnal memorial.

Menginput pelunasan. Pada tahap terakhir bagian keuangan menginput proses pelunasan pada sistem esapa dan Djurnalku.

Jika customer tidak melakukan pembayaran invoice setelah melewati jatuh tempo, maka bagian collector akan menyajikan data outstanding hutang pelanggan yang melewati tanggal jatuh tempo dan belum dibayar. Setelah itu dari Manager Keuangan atau Kepala Cabang membuat surat permohonan pembayaran, jika setelah diberikan surat permohonan pembayaran pihak pelanggan masih tidak ada pembayaran maka akan diberikan surat peringatan ke 1, jika tetap belum dibayarkan maka akan terbit surat peringatan ke 2, sampai dengan surat peringatan ke 2 pelanggan masih tidak bisa membayar maka Manager Keuangan atau Kepala Cabang akan memberikan surat pemberitahuan stop layanan sampai dengan pelanggan tersebut melakukan pembayaran.

Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan di PT. Yapindo Transportama (PCP Express Surabaya)

Dari hasil pengamatan serta penjelasan yang telah dipaparkan diatas, dapat dijelaskan bahwasannya seluruh proses penerimaan penjualan yang telah berproses sudah sesuai dengan ditentukan nya pic yang bertanggung jawab atas tugas nya.

Proses Akuntansi, dalam proses akuntansi yang terdiri dari bagian accounting dan keuangan. Kalau lihat pada SOP nya membuktikan bagian keuangan sudah melaksanakan pekerjaan dengan baik yakni melakukan pemeriksaan pada bukti pembayaran dan proses *input* data penjualan ke sistem.

Pada PT. Yapindo Transportama (PCP EXPRESS Surabaya) sepesifik terhadap penjualan dan penerimaan kas pada penjualan tunai dan kredit bagian *invoice* berbeda dengan bagian kasir. Bagian ini dipisah agar menghindari barangkali terjadi pencatatan kwitansi penerimaan kas fiktif atau tidak benar terjadi, dan antara bagian *Collector* dengan bagian kasir bisa saling mengawasi

Untuk hasil penjualan tunai yang dihasilkan oleh kurir *pick-up* ataupun *customer* yang datang ke *sales counter*. Maka para *pic* tersebut wajib untuk menyerahkan hasil penjualan nya ke bagian kasir pada keesokan hari nya.

SIMPULAN DAN SARAN

Untuk usaha proses tingkatan sistem pengendalian intern yang dilakukan oleh PT. Yapindo Transportama (PCP Express Surabaya) telah menjalankan 4 unsur pengendalian intern yaitu:

struktural organisasi, sistem komputerisasi dan metode pencatatan praktek yang sehat, dan karyawan yang cakap.

Penerapan sistem informasi akuntansi penjualan yang dilakukan oleh PT. Yapindo Transportama (PCP Express Surabaya) secara keseluruhan sudah baik. Hal ini dikarenakan fungsi – fungsi yang terkait dokumen yang digunakan, catatan yang digunakan, informasi yang diperlukan, dan proses dari sistem penjualan tunai maupun kredit berjalan dengan baik dan memadai.

Berlandaskan hasil penelitian, sistem informasi akuntansi penjualan yang ada PT. Yapindo Transportama (PCP Express Surabaya) belum semuanya sesuai membantu efektivitas pengendalian internal, karena ditemukan ada kekurangan sebagai berikut:

Sistem penjualan tunai di PCP Express Surabaya pada kenyataannya masih belum sesuai dengan SOP. Karena yang seharusnya menyetorkan hasil penjualan tunai ke kasir maksimal H+1, tetapi masih terjadi customer yang tidak bisa membayar secara langsung dengan alasan karena harus mengajukan dananya dahulu. Sehingga di bagian kasir menjadi cash pending.

Sistem penjualan kredit/tagihan di PCP Express Surabaya sudah dilakukan secara SOP, namun karena masih ada pelanggan/customer yang masih tidak bisa membayar tagihan dan melewati jatuh tempo seharusnya ditindak lebih tegas lagi, seperti tidak perlu menerima orderan dan melayani pengiriman terlebih dahulu sampai dengan customer tersebut membayar lunas tagihannya. Karena customer yang menunggak melewati syarat kredit akan membebani kas perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Aini, D. T. R. M. (2020). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Pada CV. Surya Kuantan Singingi. *JUHANPERAK*, 1(1), 193-207.
- Andriani, L., Atmadja, A. T., SE, A., & SINARWATI, N. K. (2014). Analisis Penerapan Pencatatan Keuangan Berbasis SAK Etap Pada Usaha Mikro Kecil Menengah (Umkm) (Sebuah Studi Interpretatif Pada Peggy Salon). *JIMAT (Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi Undiksha)*, 2(1).
- Azmeilia, R. (2019). *PENYUSUNAN LAPORAN KEUANGAN UMKM BERMUDA COFFEE SESUAI SAK EMKM* (Doctoral dissertation, Universitas Islam Indonesia).
- Bungin M. Burhan. 2009. Penelitian Kualitatif. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Diana, Anastasia dan Lilis Setiawati. 2011. Sistem Informasi Akuntansi. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Hartoko, S. (2019). SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PADA PENJUALAN & PENERIMAAN KAS PADA PT. SUMBER PURNAMA SAKTI MOTOR LAMONGAN. *Jurnal Penelitian Teori & Terapan Akuntansi (PETA)*, 4(2), 85-94.
- Komaria, S. E., & Sugiarti, N. Analisis Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Pada Toko Makanan Rahayu Kota Pagar Alam.
- Mahwiyah, M., & Wahyudi, E. R. (2021, December). Analisis pencatatan dan penyusunan laporan keuangan Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) (Studi Kasus Pada Umkm Bakso Tip-Top Tahun 2020). In *PROSEDING SEMINAR NASIONAL AKUNTANSI* (Vol. 4, No. 1).
- Patty, T. F. Q., Lamawitak, P. L., Goo, E. E. K., & Herdi, H. (2021). POSITIVE AND NORMATIVE ACCOUNTING THEORY: Definition and Development. *INTERNATIONAL JOURNAL OF*

ECONOMICS, MANAGEMENT, BUSINESS, AND SOCIAL SCIENCE (IJEMBIS), 1(2), 184–193. Retrieved from <https://cvodis.com/ijembis/index.php/ijembis/article/view/24>

Prasetyo, A., Andayani, E., & Sofyan, M. (2020). Pembinaan Pelatihan Pembukuan Laporan Keuangan Terhadap Wajib Pajak UMKM Di Jakarta. *JURNAL EKONOMI, MANAJEMEN, BISNIS, DAN SOSIAL (EMBISS)*, 1(1), 34–39. Retrieved from <https://www.embiss.com/index.php/embiss/article/view/5>

Sofyan, M., & Fantini, E. (2021). Magetan Regency MSME Strategy in The New Normal. *INTERNATIONAL JOURNAL OF ECONOMICS, MANAGEMENT, BUSINESS, AND SOCIAL SCIENCE (IJEMBIS)*, 1(1), 121–125. Retrieved from <https://cvodis.com/ijembis/index.php/ijembis/article/view/14>

<https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwir1NGX1>

-
D3AhUG4nMBHcMEA2sQFnoECCIQAQ&url=https%3A%2F%2Fjournal.universitassurya
darma.ac.id%2Findex.php%2Fjsi%2Farticle%2Fview%2F59%2F57&usg=AOvVaw1CmQ
NN49ahroqLLiR2IjW

<https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwiPpmw1-D3AhVS7HMBHeIRC-cQFnoECAIQAQ&url=https%3A%2F%2Fadiksi.akt-unmul.id%2Fassets%2Fberkas%2Fa2829d2f2128ce743b937e525aa5b89d.pdf&usg=AOvVaw2eQ27DkPQomatPG52bfizt>

https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwiPpmw1-D3AhVS7HMBHeIRC-cQFnoECCwQAQ&url=http%3A%2F%2Frepository.usd.ac.id%2F20604%2F%2F992114284_Full.pdf&usg=AOvVaw2tBvFJx0EQG5XuhysD0duw