

**ANALISIS PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DAN
PENGENDALIAN INTERN DALAM PENJUALAN KREDIT PADA
CV. NASMON BERKAH INDONESIA**

ADI WAHYU PUTRA

NIM : 17310181

PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI

STIE MAHARDHIKA SURABAYA

2022

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan sistem informasi akuntansi dan pengendalian intern dalam penjualan kredit yang diterapkan pada CV. Nasmon Berkah Indonesia di kota Surabaya, selain itu untuk menganalisis apakah sistem informasi akuntansi dan pengendalian intern dalam penjualan kredit yang diterapkan pada CV. Nasmon Berkah Indonesia sudah sesuai dengan teori sistem informasi akuntansi dan pengendalian intern. Metode penelitian ini menggunakan metode deskriptif. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, observasi, dan dokumentasi. Tehnik analisis data yang digunakan yaitu tehnik Reduksi data. Terdapat beberapa kendala pada proses penjualan kredit pada CV. Nasmon Berkah Indonesia, misalnya kurang maksimalnya pada proses penginputan data pengguna kredit, mengakibatkan delay saat pencarian data pelanggan, dan juga saat penjualan kredit terjadi *double job desc* pada karyawan membuat pengendalian intern sedikit terganggu. Rekomendasi yang ditawarkan penulis pada CV. Nasmon Berkah Indonesia adalah penggunaan aplikasi transaksi akuntansi yg berbasis komputer pada proses penjualan kredit pada CV. Nasmon Berkah Indonesia agar menunjang penataan data pelanggan pada *database*. Sistem informasi akuntansi dan pengendalian intern pada CV. Nasmon Berkah Indonesia dalam prakteknya masih ada yang kurang sesuai dengan teori. Hal tersebut dikarenakan adanya rangkap jabatan fungsi pada bagian penagihan dan pengiriman, begitu juga pada fungsi gudang dan admin. Dan juga, pada sistem komputerisasi pada CV. Nasmon Berkah Indonesia masih kurang maksimal.

Kata Kunci : Sistem informasi akuntansi, Pengendalian Intern, Penjualan Kredit

PENDAHULUAN LATAR BELAKANG

Di zaman sekarang ini, kebanyakan perusahaan menggunakan komputerisasi untuk menjalankan aktivitas-aktivitas perusahaan. Dengan dukungan sistem informasi yang baik dan pengendalian internal yang baik sebuah perusahaan tentu dapat memiliki banyak keunggulan sehingga mampu bersaing dengan perusahaan lainnya. Pengaruh besar lain bagi perusahaan jika memiliki sistem informasi khususnya sistem informasi akuntansi adalah dapat memaksimalkan laba perusahaan itu sendiri, serta dapat memberikan informasi keuangan yang akurat sehingga para penggunanya tepat dalam pengambilan keputusan

Dari penjelasan di atas maka dapat dikemukakan, sistem informasi akuntansi merupakan sebuah sistem yang mengubah data transaksi bisnis menjadi informasi keuangan yang berguna bagi pemakainya. Tujuan dari sistem informasi akuntansi adalah untuk mendukung operasi sehari-hari, mendukung pengambilan keputusan manajemen dan memenuhi kewajiban yang berhubungan dengan pertanggung jawaban. Akuntansi menyediakan dua laporan bagi penggunanya eksternal dan internal. Untuk eksternal informasi yang dihasilkan biasanya berupa laporan keuangan yang terdiri dari neraca, laba rugi dan perubahan arus kas. Pengguna eksternal menggunakan laporan keuangan untuk membuat keputusan investasi, perpajakan, pemberian kredit dan lain-lain. Untuk pengguna internal, laporan yang dihasilkan akuntansi digunakan untuk

kepentingan pengelolaan atau pengendalian penjualan.

Pengendalian ini harus bisa menjamin kebijakan dan pengarahan-pengarahan bagi pihak manajemen dan sebagai alat untuk mengimplementasikan keputusan dan mengatur aktivitas perusahaan khususnya pada penjualan dan untuk dapat mencapai tujuan utama perusahaan dari kemungkinan kerugian yang diakibatkan oleh kesalahan dan kelalaian pemrosesan data-data penjualan.

Penjualan terdiri dari penjualan tunai dan kredit. Penjualan tunai merupakan penjualan yang transaksinya dilakukan secara tunai, perusahaan lebih dimudahkan dalam penjualan tunai ini karena perusahaan akan segera menerima kas. Sedangkan penjualan kredit lebih banyak dipilih oleh para pembeli karena pembayaran untuk pembelian barang dapat ditunda, selain pembelian perusahaan juga mendapat keuntungan dari adanya penjualan kredit ini karena perusahaan akan mendapatkan pendapatan lebih besar dibandingkan dengan penjualan secara tunai

Pengendalian intern perusahaan merupakan salah satu fungsi utama dari sistem informasi akuntansi. Oleh karena itu, sistem informasi akuntansi harus dapat menunjang pengendalian intern yang diterapkan oleh perusahaan, sistem informasi akuntansi akan mencatat seluruh aktivitas perusahaan secara otomatis sehingga pimpinan perusahaan akan memperoleh laporan-laporan yang bermanfaat untuk menilai efisiensi perusahaan,

menetapkan kebijakan-kebijakan dan mengambil keputusan.

Penggunaan teknologi pada Sistem Informasi Akuntansi khususnya dalam bidang penjualan berupa perangkat keras seperti komputer tidaklah menjamin bahwa kegiatan transaksi yang terjadi dapat berjalan dengan baik dan tepat. Akan tetapi pada praktek teknologi juga dapat mengakibatkan terjadinya suatu kesalahan. Misalnya, terjadinya kesalahan pencatatan jumlah barang yang dibeli konsumen. Kesalahan tersebut bisa saja terjadi dalam suatu perusahaan, pada prakteknya kesalahan pencatatan jumlah barang yang dibeli konsumen juga pernah terjadi dalam proses transaksi jual beli.

Suatu sistem informasi akuntansi penjualan kredit tidak akan dapat berjalan dengan baik dan lancar apabila tidak ada suatu pengendalian intern didalam sistem tersebut. Pengendalian tersebut dimaksudkan agar tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan seperti kecurangan-kecurangan dan kesalahan-kesalahan yang tidak diinginkan tersebut dapat teratasi. Jadi sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang didukung pengendalian intern diharapkan dapat membantu manajemen dalam mengambil keputusan agar dapat meningkatkan volume penjualan. Adapun pentingnya penerapan sistem informasi akuntansi penjualan agar dapat meningkatkan efisiensi kinerja perusahaan atau usaha tersebut.

CV. Nasmon Berkah Indonesia adalah perusahaan yang bergerak dibidang pendistribusian makanan terutama makanan beku atau biasa disebut dengan frozen food ke

berbagai konsumen dengan sistem penjualan tunai, kredit dan konsinyasi.

CV. Nasmon Berkah Indonesia menerapkan sistem pemesanan secara online dan manual. Pemesanan secara online dilakukan melalui email sedangkan pemesanan secara manual dilakukan secara langsung oleh pihak sales perusahaan dengan customer. Demi menjaga keberlangsungan mitra penjualan, perusahaan sering kali mengikuti proses pencatatan sesuai kebutuhan pelanggan secara manual. Ada beberapa proses transaksi penjualan kredit yang dilakukan secara manual, sehingga hal ini mengakibatkan terjadinya kesalahan dalam pencatatan antara jumlah barang yang tertera dalam faktur penjualan dengan jumlah barang yang dikirim. Padahal perbedaan jumlah barang yang ada dengan jumlah yang difaktur masih menjadi tanggung jawab perusahaan. Hal itu tentu merugikan bagi pihak perusahaan.

RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas dapat dirumuskan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada CV. Nasmon Berkah Indonesia?
2. Bagaimana penerapan pengendalian intern dalam penjualan kredit pada CV. Nasmon Berkah Indonesia?

TUJUAN PENELITIAN

Tujuan dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada CV. Nasmon Berkah Indonesia

2. Untuk mengetahui penerapan pengendalian intern dalam penjualan kredit pada CV. Nasmon Berkah Indonesia.

LANDASAN TEORI

Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Hendra Jaya (2018:156) sistem informasi akuntansi adalah sistem akuntansi berbasis komputerisasi yang mengolah data keuangan yang berhubungan dengan data transaksi dalam siklus akuntansi dan menyajikannya dalam bentuk laporan keuangan kepada manajemen perusahaan.

Menurut Pieter Octaviandy (2016:8) bahwa Sistem informasi akuntansi adalah susunan beberapa dokumen, alat komunikasi, tenaga pelaksana, dan berbagai laporan komputer yang didesain untuk mentransformasikan data keuangan menjadi informasi para pengguna.

Menurut Azhar Susanto (2017:72) bahwa sistem informasi akuntansi dapat didefinisikan sebagai kumpulan (integrasi) dari sub sistem atau komponen baik fisik maupun non fisik yang saling berhubungan dan bekerja sama satu sama lain secara harmonis untuk mengolah data transaksi yang berkaitan dengan masalah keuangan. Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa Sistem Informasi Akuntansi diartikan sebagai komponen perusahaan yang mendukung kegiatan operasional harian perusahaan dengan mengumpulkan, mengklasifikasikan, mengolah, menganalisis, dan mengkomunikasikan data transaksi yang terjadi menjadi informasi keuangan yang berguna bagi pihak internal maupun eksternal perusahaan.

Pengambil keputusan dalam sebuah perusahaan memerlukan informasi akuntansi dalam mengelola usahanya. Informasi tersebut dihasilkan dari suatu sistem informasi yang dimaksud sistem akuntansi. Selain satu sistem yang berpengaruh terhadap jalannya dan perkembangan perusahaan yang bergerak dalam bidang perdagangan adalah sistem akuntansi penjualan yang didalam sistem tersebut ditentukan mengenai aturan penjualannya seperti cara penjualan yang diterapkan, dokumen yang digunakan, pihak-pihak yang berkaitan dan sebagainya.

Untuk menerapkan sebuah sistem informasi akuntansi tahap pertama yang harus dilakukan adalah memahami aktivitas bisnis yang akan dilaksanakan oleh sebuah organisasi atau perusahaan dalam menetapkan keputusan melaksanakan aktivitas bisnis tersebut. Kegiatan yang harus dilakukan oleh sebuah perusahaan dagang mencakup empat siklus transaksi yaitu :

a. Siklus pendapatan, yaitu mencakup transaksi penjualan barang dan jasa kepada pelanggan dan penerimaan kas dari hasil penjualan tersebut.

b. Siklus pengeluaran, yang mencakup transaksi pembelian barang dan jasa dan pengeluaran kas untuk pembayaran pembelian barang dan jasa tersebut, dan untuk pembayaran berbagai macam biaya, seperti biaya sewa, biaya gaji, dan sebagainya.

c. Siklus sumber daya manusia, yaitu mencakup seluruh transaksi yang berhubungan dengan seleksi, pengangkatan, pelatihan penempatan, dan pembayaran gaji karyawan.

d. Siklus keuangan, yang mencakup seluruh transaksi yang berhubungan dengan investasi modal dalam perusahaan, peminjaman uang, pembayaran dividen dan bunga, dan pelunasan pinjaman.

e. Siklus buku besar dan pelaporan, yang mencakup seluruh aktivitas yang berhubungan dengan penyusunan laporan keuangan dan laporan manajerial lainnya, baik untuk transaksi rutin, transaksi non rutin, maupun transaksi penyesuaian.

Perusahaan dapat menggunakan pengetahuan tentang siklus transaksi untuk mengidentifikasi data yang perlu dikumpulkan untuk setiap transaksi. Selanjutnya perusahaan dapat mengikuti prinsip umum perancangan formular untuk merancang dokumen sumber guna mempermudah penangkapan dan perekaman data transaksi bisnis.

Dalam memenuhi kebutuhannya informasi baik untuk kebutuhan pihak eksternal maupun pihak internal, sistem informasi akuntansi harus didesain sedemikian rupa sehingga memenuhi fungsinya. Demikian pula suatu sistem informasi akuntansi dalam memenuhi fungsinya harus mempunyai tujuan-tujuan yang dapat memberikan pedoman kepada manajemen dalam melakukan tugasnya sehingga dapat menghasilkan informasi-informasi yang berguna, terutama dalam menunjang perencanaan dan pengendalian.

Pengendalian Intern

Menurut Mulyadi (2016:129) Sistem pengendalian internal meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan

untuk menjaga aset organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen. Definisi sistem

pengendalian internal tersebut menekankan tujuan yang hendak dicapai, dan bukan pada unsur-unsur yang membentuk sistem tersebut. Dengan demikian, pengertian pengendalian internal tersebut diatas berlaku baik dalam perusahaan yang mengolah informasinya secara manual, dengan mesin pembukuan, maupun dengan computer

Menurut Faridayanti (2017:18) Pengendalian Internal (internal Control) adalah suatu proses yang dipengaruhi oleh dewan direksi entitas, manajemen dan personel lainnya, yang dirancang untuk memberikan kepastian yang beralasan terkait dengan pencapaian sasaran kategori sebagai berikut; kendala pelaporan keuangan; dan ketaatan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku.

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa pengendalian internal merupakan suatu kebijakan dan prosedur yang ditetapkan oleh perusahaan agar kegiatan operasional perusahaan sesuai dengan tujuan yang telah ditentukan. Konsep-konsep dasar yang terkandung dalam definisi diatas adalah sebagai berikut:

1. Pengendalian intern adalah suatu proses. Berarti bahwa pengendalian intern merupakan cara untuk mencapai tujuan, bukan tujuan itu sendiri. Pengendalian intern terdiri dari serangkaian tindakan yang melekat dan terintegrasi dalam infrastruktur satuan usaha.

2. Pengendalian intern dipengaruhi oleh manusia.

Pengendalian intern bukan hanya terdiri dari serangkaian buku pedoman kebijakan dan formulir-formulir, tetapi juga orang-orang pada berbagai jenjang dalam suatu organisasi, termasuk dewan komisaris, manajemen, serta personil lainnya.

3. Pengendalian intern hanya diharapkan memberikan keyakinan memadai, bukannya keyakinan penuh bagi manajemen dan dewan komisaris satuan usaha kerana adanya kelemahan-kelemahan bawaan yang melekat pada seluruh sistem pengendalian intern dan perlunya mempertimbangkan biaya dan manfaat yang bersangkutan dengan penetapan pengendalian tersebut.

4. Pengendalian intern adalah alat untuk mencapai tujuan-tujuan dalam berbagai hal yang satu sama lain tumpang tindih yaitu pelaporan keuangan, kesesuaian dan operasi. (Mulyadi, 2016:391).

PENELITIAN TERDAHULU

Penelitian terdahulu merupakan salah satu referensi yang diambil peneliti. Melihat hasil karya ilmiah para peneliti terdahulu yang mana ada dasarnya peneliti mengutip beberapa pendapat yang dibutuhkan oleh penelitian sebagai pendukung penelitian. Tentunya dengan melihat hasil karya ilmiah yang memiliki pembahasan serta tinjauan yang hampir sama.

Setelah peneliti melakukan tinjauan pustaka dan review penelitian pada hasil terdahulu, ditemukan beberapa penelitian dengan pembahasan serta tinjauan yang sama, antara lain :

1. Bustami (2016), melalui "Analisis Sistem Pengendalian Intern Penyaluran Kredit Pada PD. BPR

Rokan Hulu", Hasil analisis yang dilakukan menunjukkan bahwa sistem penyaluran kredit yang dilaksanakan oleh PD. BPR Rokan Hulu berdasarkan hasil jawaban kuisisioner yang diperoleh adalah sebesar 92,90% yaitu berada dalam rentang 76% - 100% atau penerapan pengendalian intern sangat efektif dalam menunjang prosedur penyaluran kredit, dan telah memenuhi kelima komponen sistem pengendalian intern yaitu lingkungan pengendalian, penafsiran risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, dan pemantauan.

2. Yenni Vera Fibriyanti (2018), melalui "Analisis Sistem Pengendalian Internal Pemberian Kredit Pada PD. BPR Bank Daerah Lamongan", Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa prosedur pemberian kredit yang dilakukan oleh PD. BPR Bank Daerah Lamongan kepada debiturnya sangat efektif dengan prosentase sebesar 89,86% karena telah sesuai dengan kebijakan-kebijakan yang diterapkan oleh Bank PD. BPR Bank Daerah Lamongan. Sistem pengendalian internal yang diterapkan pada PD. BPR Bank Daerah Lamongan sebesar 74,6 % sehingga dapat dikatakan cukup efektif karena telah memenuhi unsur-unsur pengendalian internal yang ada.

3. Pratitis Elya Fitria ; 2015 ; "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Ban Motor Pada PT. MMA Di Surabaya", Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan peneliti pada PT. MMA mengenai sistem informasi akuntansi penjualan kredit ban motor, maka diperoleh hasil :

a. Tidak sesuai teori dengan fungsi penjualan kredit.

b. Tidak sesuai teori dengan dokumen yang digunakan.

c. Tidak sesuai teori dengan prosedur didalam penjualan kredit.

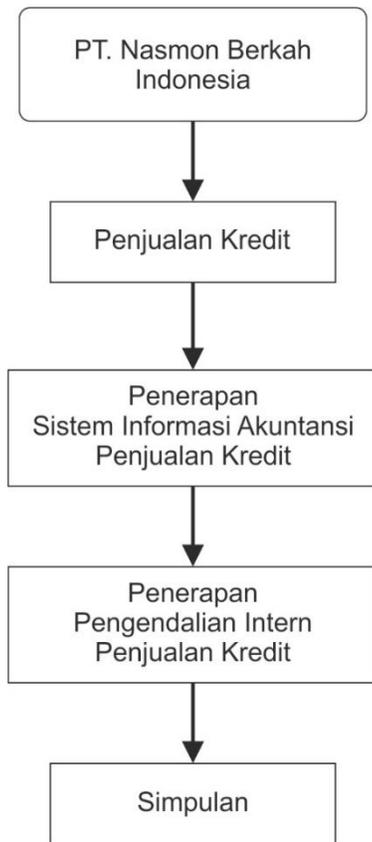
4. Pirdaus (2016), "Analisis Sistem Pengendalian Intern Pemberian Kredit Pada Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Bina Usaha Desa Kepenuhan Barat", Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa proses persetujuan kredit didominasi direktur dalam menentukan calon nasabah yang berhak memperoleh pinjaman, penentuan jumlah plafond kredit yang disetujui oleh pihak BUMDes Bina Usaha disesuaikan dengan jaminan calon nasabah, dan proses pencairan pinjaman menggunakan bukti transaksi berupa kuitansi disertai dengan Surat Perjanjian Pemberian Kredit (SP2K).

5. Egita (2020), "selajan", Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis pelaksanaan sistem informasi akuntansi jual beli di bengkel Ahass Mitra Karya Motor dengan menggunakan Teori Analisis PIECES. Teori mengidentifikasi penerapan sistem informasi akuntansi berdasarkan aspek-aspek seperti kinerja, informasi, ekonomi, keamanan, efisiensi dan layanan pelanggan, di mana objeknya adalah Ahass Mitra Bengkel Karya Motor. Dari enam aspek yang digunakan untuk mengidentifikasi implementasi sistem informasi akuntansi pembelian dan penjualan di Ahass Mitra Karya Motor bengkel, tiga (ekonomi, kinerja, dan efisiensi) dianggap memenuhi standar teori PIECES, sementara yang lain (informasi, keamanan, dan layanan

pelanggan) dianggap gagal memenuhi standar.

KERANGKA BERPIKIR

Kerangka Berpikir merupakan sebuah model atau juga gambaran yang berupa konsep yang didalamnya itu menjelaskan mengenai suatu hubungan antara variabel yang satu dengan variabel yang lainnya. Oleh karena itu, sebaiknya kerangka berpikir tersebut dibuat di dalam bentuk diagram atau juga skema, dengan tujuan untuk dapat mempermudah memahami beberapa variabel data yang kemudian akan dipelajari ditahap selanjutnya. Kerangka berpikir ini pun juga bisa atau dapat dikatakan yakni sebagai rumusan masalah yang telah dibuat dengan berdasarkan adanya suatu proses deduktif di dalam rangka menghasilkan beberapa dari konsep serta juga proposisi yang digunakan untuk dapat atau bisa memudahkan seorang peneliti itu didalam merumuskan hipotesis penelitiannya. Sistem informasi akuntansi dan pengendalian intern dalam penjualan kredit berdasarkan telaah pustaka yang telah dipaparkan dibagian sebelumnya, maka digabungkanlah sebuah kerangka konseptual dalam upaya penyelesaian penelitian ini. Adapun model yang dikonstruksikan sebagai kerangka konseptual dalam penelitian ini disajikan pada gambar dibawah ini :



Penelitian ini dilaksanakan di CV. Nasmon berkah Indonesia yang merupakan perusahaan yang mengelola bahan makanan (frozen food). Pada perusahaan CV. Nasmon Berkah Indonesia menerapkan transaksi berbasis komputerisasi dalam sistem penjualan kredit. Dalam akuntansi sistem ini disebut sistem informasi akuntansi yang merupakan hal yang penting dalam keseluruhan kegiatan operasional perusahaan. Dalam penerapan sistem informasi akuntansi yang dijalankan CV. Nasmon Berkah Indonesia di dampingi juga penerapan pengendalian intern yang bertujuan untuk meningkatkan pengendalian perusahaan. Pengendalian internal diperukan dalam perusahaan untuk melihat apakah pengelolaan perusahaan berjalan

dengan baik dan untuk mengontrol berjalannya prosedur penerimaan transaksi penjualan kredit.

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Menurut Sugiyono (2018 :7) Penelitian kualitatif adalah penelitian yang mana hasilnya datanya dari interpretasi data yang ditemukan di lapangan dan merupakan metode yang naturalistik sebab penelitiannya pada keadaan yang alamiah.

Sedangkan jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini bersifat deskriptif. Penelitian deskriptif menekankan penulisan data dan fakta yang dihimpun berbentuk kata atau gambar dari pada angka, penulisan laporannya berisi kutipan-kutipan (fakta) yang diungkap di lapangan untuk mendukung laporan yang disajikannya.

Jenis penelitian dapat dibagi menjadi beberapa jenis, yaitu:

1. Metode survey
2. Metode deskriptif berkesinambungan (continuity descriptive)
3. Penelitian studi kasus
4. Penelitian analisis pekerjaan
5. Penelitian Tindakan
6. Penelitian perpustakaan dan documenter

Jenis metode deskriptif yang digunakan pada penelitian ini adalah studi kasus. Studi kasus adalah penelitian tentang status subyek peneliti yang berkenaan dengan suatu fase spesifik atau khas dari keseluruhan personalitas. Subyek dari penelitian dapat saja individu,

kelompok, lembaga, maupun masyarakat (Nazir dalam Faidah, 2017: 44)

Jadi, dapat disimpulkan bahwa penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan jenis studi kasus. Dapat dikatakan pula penelitian ini adalah serangkaian proses ilmiah yang mencoba menggambarkan suatu fenomena atau suatu objek pada masa sekarang dari pengumpulan data yang diperoleh dari lisan dari orang-orang atau perilaku yang diamati maupun kata-kata tertulis, sehingga hasil dari penelitian ini hanya mengekspresikan suatu objek yang diteliti bukan untuk digeneralisasikan atau menguji hipotesis tertentu. Dimana penelitian ini dilakukan dengan menganalisa dan mendeskripsikan sistem informasi akuntansi dan pengendalian intern dalam penjual kredit yang ada pada CV. Nasmon Berkah Indonesia.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pelaksanaan sistem informasi akuntansi dan pengendalian intern dalam penjualan kredit pada CV. Nasmon Berkah Indonesia yang berkaitan dengan fungsi yang terkait, dokumen dan catatan-catatan yang digunakan serta jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit dan pengendalian intern. Dari penelitian ini dapat diketahui seperti apa sistem informasi akuntansi dan pengendalian intern dalam penjualan kredit pada CV. Nasmon Berkah Indonesia.

Populasi dan Sampel

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang

ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi adalah sekelompok objek yang menjadi sasaran penelitian. Populasi penelitian merupakan keseluruhan dari obyek penelitian yang menjadi sasaran penelitian yang dapat berupa manusia, gejala, peristiwa dan sebagainya. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh karyawan yang ada di CV. Nasmon Berkah Indonesia yang berjumlah 7 orang.

Sampel dalam penelitian adalah bagian kecil dari anggota populasi yang diambil menurut prosedur tertentu sehingga dapat mewakili populasinya secara representatif, agar apa yang akan dipelajari dari sampel tersebut kesimpulannya dapat diberlakukan untuk populasi. Jadi, hasil kesimpulan dari penelitian di sampel dapat digeneralisasikan terhadap populasi. Secara umum, sampel adalah sebagian dari populasi yang karakteristiknya mewakili karakteristik populasinya. Satuan-satuan yang akan diteliti di dalam sampel dari dinamakan unit sampel. Sampel dalam penelitian ini adalah staff akunting pada CV. Nasmon Berkah Indonesia

Teknik Pengumpulan Data

Menurut Sugiyono (2017:224) teknik pengumpulan data adalah metode yang perlu digunakan untuk mendapatkan data dan merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian. Teknik yang digunakan peneliti untuk mengumpulkan data meliputi:

1. Observasi

Observasi merupakan kegiatan pengamatan terhadap suatu objek. Teknik ini digunakan peneliti untuk

mengamati secara langsung objek penelitian, sehingga diharapkan dapat diketahui secara lebih jauh bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi dan pengendalian intern dalam penjualan kredit yang telah berjalan pada CV. Nasmon Berkah Indonesia

2. Wawancara

Wawancara adalah dialog yang dilakukan oleh dua pihak atau lebih dengan tujuan tertentu, biasanya disebut dengan “pewawancara” dan “yang diwawancarai”. Wawancara adalah wujud dari komunikasi dua arah antara peneliti dan informan dengan menyodorkan berbagai permasalahan untuk memenuhi keperluan penelitian.

3. Dokumentasi

Dokumentasi dapat berupa catatan peristiwa masa lalu dan dapat berupa gambar, tulisan atau sebuah karya. Peneliti menggunakan Teknik dokumentasi untuk melengkapi penelitian agar dapat memperoleh data yang lebih terperinci.

Sumber Pengumpulan Data

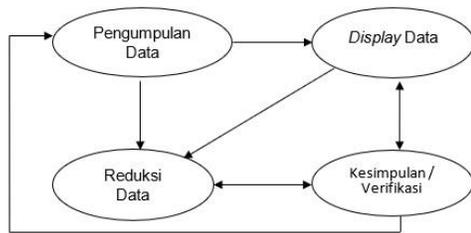
Wawancara adalah wujud dari komunikasi dua arah antara peneliti dan informasi dengan menyodorkan berbagai permasalahan untuk memenuhi keperluan penelitian. Wawancara dalam penelitian ini dilakukan di CV. Nasmon Berkah Indonesia, peneliti lakukan dengan mewawancarai ibu Ines Monasita selaku owner CV. Nasmon Berkah Indonesia, ibu Husniatul Hamidah selaku admin finance di CV. Nasmon Berkah Indonesia, ibu Adinda Dea Ardhan selaku admin warehouse di CV. Nasmon Berkah Indonesia , warehouseman , driver dan para sales

di CV. Nasmon Berkah Indonesia yaitu ibu Nunuk uliatu sholihah, Istianah, dan bapak Prasasta anindita.

Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil observasi, wawancara, catatan lapangan dan studi dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke sintesis, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan mana yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri dan orang lain. (Sugiyono, 2018: 482).

Data penelitian kualitatif, data diperoleh dari berbagai sumber, dengan menggunakan teknik pengumpulan data yang bermacam-macam (triangulasi) dan dilakukan secara terus-menerus tersebut mengakibatkan variasi data tinggi sekali. Teknik analisis data yang digunakan oleh penelitian menggunakan model Miles and Huberman. Analisis data dalam penelitian kualitatif, dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung, dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu (Miles dan Huberman dalam Sugiyono, 2018:246). Aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Pola Umum analisis dengan mengikuti model interaktif menurut Miles dan Huberman sebagai berikut :



a. Reduksi Data

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan.

Data yang terkumpul yaitu laporan dari bagian keuangan, hasil wawancara, struktur organisasi serta data pendukung lain. Data yang terkumpul selanjutnya peneliti seleksi, jadi hanya data yang penting dan data yang terkait dengan penelitian yang digunakan, seperti peneliti menampilkan profil, hasil wawancara, serta informasi dari CV. Nasmon Berkah Indonesia.

b. Display Data

Data display merupakan penyajian data yang dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, flowchart, dan sejenisnya sehingga akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi dan merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah difahami tersebut.

c. Kesimpulan / Verifikasi

Verification adalah langkah ketiga dalam menganalisis data kualitatif, dilakukan dengan menarik suatu kesimpulan. Kesimpulan awal yang

disajikan masih bersifat temporer (sementara) dan dapat berubah atau tidak berubah tergantung pada bukti yang mendukungnya. Setelah pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, maka proses selanjutnya adalah penarikan kesimpulan. Penarikan kesimpulan didasarkan pada data-data yang telah ada yang telah dianalisis dan dikaitkan dengan teori pendukung

ANALISIS HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Data Penelitian

Dalam kegiatan penelitian ada banyak hal penting menyertainya, selain topik penelitian dan metodologi ada juga data penelitian. Tanpa adanya data yang dikumpulkan dalam suatu penelitian. Maka penelitian tersebut akan stagnan, sebab tidak ada yang bisa diputuskan atau disimpulkan alias penelitian tidak memberi hasil. Dalam mencapai tujuan penelitiannya penulis melakukan pengumpulan data dengan cara observasi, wawancara dan dokumentasi

Hasil Penelitian

Sebelum dilakukan analisis, terlebih dahulu penulis akan menjelaskan mengenai data-data 8 responden yang digunakan sebagai sampel yang diambil responden karyawan pada CV. Nasmon Berkah Indonesia.

a. Jenis Kelamin Responden

Adapun data mengenai jenis kelamin responden pada CV. Nasmon Berkah Indonesia menunjukkan jumlah responden laki-laki lebih banyak yaitu 37,5% atau 3 responden, sedangkan jumlah responden perempuan lebih banyak yaitu 62,5% atau 5 responden.

b. Usia Responden

Adapun data mengenai usia responden pada CV. Nasmon Berkah Indonesia menunjukkan bahwa usia 21-30 tahun sebesar 25% atau 2 responden, usia 31-40 tahun sebesar 37,5% atau 3 responden, usia 41-50 tahun sebesar 25% atau 2 responden, dan usia 51-60 tahun sebesar 12,5% atau 1 responden. Dapat disimpulkan bahwa karyawan CV. Nasmon Berkah Indonesia sebagian besar berumur 31-40 tahun.

c. Pendidikan Responden

Adapun data mengenai pendidikan karyawan pada CV. Nasmon Berkah Indonesia yang menunjukkan bahwa jumlah pendidikan SMA / SMK lebih banyak yaitu 62,5% atau 5 responden, Strata 1 / S1 memiliki jumlah sebesar 25% atau 2 responden, dan untuk tingkat Pendidikan terakhir Diploma 3 / D3 memiliki jumlah sebesar 12,5% atau 1 responden. Dapat disimpulkan bahwa tingkat pendidikan karyawan CV. Nasmon Berkah Indonesia sebagian besar didominasi dengan tingkat Pendidikan terakhir SMA / SMK.

d. Masa Kerja Responden

Masa kerja responden merupakan acuan untuk mengetahui bagaimana loyalitas responden dalam melakukan pekerjaan, hal ini juga mampu untuk menilai seberapa baik responden dalam melakukan kegiatan dalam bekerja. Responden pada CV. Nasmon Berkah Indonesia merupakan karyawan yang direkrut pada awal berdiri perusahaan, jadi para karyawan pada CV. Nasmon Berkah Indonesia memiliki masa kerja yang sama, yakni 2 tahun masa kerja.

e. Data Kehadiran Karyawan

Salah satu faktor penentu kesuksesan sebuah perusahaan adalah melalui

kehadiran karyawan. Selain itu melalui absensi karyawan loyalitas dan kinerja karyawan terhadap perusahaan juga akan bisa diukur, dan nantinya menjadi pertimbangan yang objektif saat memberikan bonus atau kenaikan gaji yang biasa dilakukan dalam kurun waktu periode tertentu. Berikut data kehadiran karyawan yang terdapat pada CV. Nasmon Berkah Indonesia pada periode Juli Tahun 2020

PEMBAHASAN

Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada CV. Nasmon Berkah Indonesia

Penerapan sistem informasi akuntansi penjualan di sebuah perusahaan dapat memberikan manfaat di segala aktifitas perusahaan maupun untuk pengendalian internal pada CV. Nasmon Berkah Indonesia. Dalam perusahaan yang bergerak dalam bidang perdagangan pasti lebih mengutamakan dalam penjualan, sama halnya pada CV. Nasmon Berkah Indonesia yang merupakan salah distributor makanan beku yang menjual makanan beku secara tunai, dan kredit.

Konsep penjualan merupakan sebuah gagasan bahwa konsumen tidak akan membeli produk perusahaan dalam jumlah cukup kecuali perusahaan mengadakan penjualan dengan cara promosi. CV. Nasmon Berkah Indonesia melakukan promosi dalam strategi penjualannya dan supaya mendorong anggotanya untuk berperan aktif dalam mengembangkan perusahaan. Dan dalam melakukan penjualan pada CV. Nasmon Berkah Indonesia melakukan dengan dua sistem yaitu dengan penjualan cash, dan kredit.

Alasan memaksimalkan penjualan kredit dikarenakan penjualan kredit mampu memperluas daerah pemasaran dan bisa meringankan konsumen dalam pembelian. Dalam obyek penelitian CV. Nasmon Berkah Indonesia memiliki alur penjualan kredit sebagai berikut:

1. Sales menawarkan barang kepada calon pembeli.
2. Pembeli mengkonfirmasi pembelian.
3. Jika pembeli menginginkan surat Penawaran Barang, Admin Warehouse akan membuat surat Penawaran Barang.
4. Pembeli membalas dengan surat Permintaan Barang.
5. Sales membuat surat order dan di infokan ke admin Gudang.
6. Admin warehouse dan warehouse staff menyiapkan barang sesuai surat order dari sales yang pesanan pembeli dan menyiapkan nota penjualan.
7. Sales beserta warehouse staff membawakan barang permintaan kepada pelanggan beserta nota kredit.
8. Pembeli melakukan pembayaran pertama atau uang muka.
9. Nota yang sudah disetujui kedua belah pihak untuk nota warna merah diserahkan pembeli, dan sales menyerahkan nota warna putih dan kuning kepada Admin Finance.
10. Admin Finance Menginputkan nota putih ke dalam database penjualan kredit.

Dalam penjualan kredit diatas melibatkan beberapa fungsi, diantaranya :

a.Fungsi Penjualan (sales)

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima order dari customer yang menginginkan penjualan kredit,

memberikan informasi kepada bagian admin gudang yang berkenaan ketersediaan barang permintaan customer, serta meminta otorisasi penjualan kredit. Didalam fungsinya sales memiliki kewajiban untuk meminta informasi pada calon pembeli data – data yang diperlukan diantaranya, data copy tanda pengenal, alamat dan nomor telepon.

b.Fungsi Kredit

Fungsi ini memiliki fungsi sebagai bukti transaksi spesifik yang menerangkan perihal retur barang, koreksi harga ataupun jumlah barang yang harus disepakati penjual juga pembeli sebelum akhirnya diterbitkan. Dengan kata lain nota kredit difungsikan sebagai bukti transaksi kredit antara perusahaan dan customer yang dapat menjadi claim jika terjadi ketidakcocokan antara nota kredit dengan fisik barang (frozen food) yang diterima dalam nota penjualan.

c.Fungsi Gudang

Fungsi gudang bertanggung jawab untuk menyiapkan barang yang dipesan oleh pembeli, dan menyerahkan barang ke bagian driver atau sales. Dalam fungsi gudang juga terdapat admin warehouse dibantu warehouse staff bertanggung jawab terhadap jumlah dan kondisi stok barang (frozen food) yang ter-input dalam database. Untuk itu admin gudang dibantu warehouse staff diwajibkan melakukan audit terhadap barang secara berkala. Pengecekan dilakukan dengan dua cara yaitu :

- 1.Manual yaitu dengan cara menghitung secara manual jumlah barang, mengecek fisik dan mengecek tanggal kadaluarsa barang,

2. Komputerisasi yaitu dengan cara mencocokkan data yang terdapat di komputer dengan barang yang terdapat di dalam gudang.

Dengan melakukan audit secara berkala berguna ketika barang yang dipesan oleh customer tidak tersedia atau dikatakan empty, maka admin Gudang akan menginformasikan kepada sales yang nantinya dilanjutkan kepada customer bahwa barang sedang tidak tersedia.

Fungsi gudang yang lain adalah membuat surat penawaran kepada customer surat Penawaran Harga, hal ini ditujukan kepada customer yang menginginkan surat Penawaran Harga.

d. Fungsi Pengiriman

Dalam transaksi penjualan kredit yang dilakukan CV. Nasmon Berkah Indonesia fungsi ini mempunyai tanggung jawab untuk menyerahkan barang atas dasar surat order pengiriman yang diterimanya dari fungsi penjualan. Fungsi pengiriman ini dilakukan oleh pihak sales dengan membawa surat jalan atau faktur dan nota kredit yang telah dibuat oleh bagian administrasi gudang dan sudah ditanda tangani oleh pihak administrasi penjualan. Fungsi ini juga memiliki peran untuk mengontrol jumlah barang dan perkembangan pelanggan.

Penerapan Pengendalian Intern dalam Penjualan Kredit pada CV. Nasmon Berkah Indonesia

Dalam melakukan penjualan pastinya perusahaan menggunakan sistem informasi akuntansi penjualan yang tepat untuk pengendalian internal perusahaan. Sistem informasi akuntansi penjualan yang terdiri dari sumber daya manusia, alat

pencatatan, dokumen dan prosedur-prosedur yang digunakan perusahaan untuk transaksi-transaksi serta melaporkan hasil-hasilnya.

Penyusunan suatu struktur pengendalian internal pada suatu perusahaan perlu diterapkan dengan tujuan agar tidak terjadi kesalahan. Dengan adanya pengendalian internal maka kesalahan yang terjadi dapat segera diketahui dan dapat diselesaikan secepatnya. Setiap perusahaan berusaha membuat sistem yang memiliki pengendalian intern yang memuaskan. Menurut Mulyadi (2017: 164), unsur pokok struktur pengendalian internal adalah sebagai berikut:

1. Struktur organisasi yang memisahkan tanggungjawab fungsi secara tegas.
2. Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, utang, pendapatan, dan biaya.
3. Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi.
4. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan diatas dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang diterapkan oleh CV. Nasmon Berkah Indonesia sudah menggunakan sistem komputerisasi, namun masih kurang maksimal dikarenakan terjadi penumpukan data dalam satu file yang mengakibatkan delay saat proses pencarian data. Dan

dalam prakteknya ada yang kurang sesuai dengan teori. Hal tersebut dikarenakan adanya perangkapan fungsi, yaitu pada fungsi pengiriman dan fungsi penagihan yang dilakukan oleh seorang salesman dan pada fungsi gudang dengan bagian administrasi kantor juga merangkap tugas sekaligus pada bagian administrasi dalam hal input data ke dalam sistem.

2. Sedangkan pada pengendalian intern yang diterapkan pada CV. Nasmon Berkah Indonesia juga kurang sesuai dengan teori dikarenakan adanya karyawan yang merangkap dua tugas sekaligus.

SARAN

Berdasarkan penelitian diatas, peneliti memberi saran pada perusahaan yaitu:

1. Pemberlakuan sistem informasi akuntansi penjualan kredit di CV. Nasmon Berkah Indonesia sudah bagus dan mampu memenuhi kebutuhan, meskipun demikian diperlukan perhatian khusus dalam pengaturan atau pengelompokan data agar dimasa mendatang dapat memudahkan staff dalam melakukan transaksi atau input data. Dan juga salah satu atau lebih dari fungsi-fungsi yang terkait tidak dirangkap atau dilakukan oleh satu orang, sehingga mampu meminimalisir adanya kesalahan maupun kecurangan.

2. Sebaiknya CV. Nasmon Berkah Indonesia harus lebih memperhatikan efektivitas pengendalian intern agar sistem informasi akuntansi yang dihasilkan lebih efektif dan efisien,

seperti dengan melakukan pemisahan terhadap fungsi pengiriman dan fungsi penagihan untuk menghindari terjadinya penyimpangan yang dilakukan oleh karyawan yang terlibat dalam aktivitas penjualan kredit. Karena dengan efektivitas pengendalian intern yang baik dapat menunjang sistem informasi akuntansi yang lebih baik lagi, keduanya berhubungan sangat erat.