

# Jurnal LailaRL(1).docx

*by*

---

**Submission date:** 28-Apr-2021 01:35PM (UTC+0700)

**Submission ID:** 1572160058

**File name:** Jurnal LailaRL(1).docx (315.27K)

**Word count:** 3627

**Character count:** 23233

## SURAT PERNYATAAN SESUAI PANDUAN PENULISAN

Yang bertanda tangan dibawah ini, saya:

NamaMahasiswa : Laila Rahayu Lestari  
NIM : 162010300090  
ProgramStudi : Akuntansi  
Fakultas : Bisnis Hukum dan Ilmu Sosial

**5** ENYATAKAN bahwa, artikel ilmiah saya dengan rincian :

Judul : Penerapan Pengendalian Intern pada Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit dan Tunai pada PT Wings Surya di Surabaya

KataKunci : Pengendalian Intern, Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

**3** TELAH :

1. Disesuaikan dengan petunjuk penulisan dari jurnal ilmiah di Universitas Muhammadiyah Sidoarjo. Berdasarkan Surat Keputusan Rektor UMSIDA tentang Standar Penulisan Karya Tulis Ilmiah dan Plagiarisme di Universitas Muhammadiyah Sidoarjo.
2. Lolos uji cek kesamaan sesuai ketentuan yang berlaku di Universitas Muhammadiyah Sidoarjo.

Serta **BELUM PERNAH** dan **TIDAK AKAN** dikirimkan ke jurnal ilmiah manapun, tanpa seizing dari Pusat Pembagunan Publikasi Ilmiah UMSIDA.

Demikian pernyataan dari saya, untuk dipergunakan sebagaimana mestinya. Terima Kasih.

Mengetahui,  
Dosen Pembimbing

Sidoarjo, (27/04/2021)

(Eny Maryanti, SE., MA.)  
NIDN.702048501

(Laila Rahayu Lestari)  
NIM.162010300090

## 5 PENERAPAN PENGENDALIAN INTERN PADA SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT DAN TUNAI PADA PT WINGS SURYA DI SURABAYA

Laila Rahayu Lestari<sup>1</sup>, Eny Maryanti<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Program Studi Akuntansi, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia

<sup>2</sup>Program Studi Akuntansi, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia

\*Email Penulis Korespondensi : [lailarahayulestari@umsida.ac.id](mailto:lailarahayulestari@umsida.ac.id)

**Abstract.** In the current industrial era, there is a lot of competition in technology and information emerging. Increasing information causes technology growth to accelerate. This study aims to determine the application of internal control of the cash and credit sales accounting information system at PT Wings Surya in Surabaya whether it is in accordance with the theory.

This research method using qualitative method. The data collection used was interview, observation, documentation, and literature study. The accounting information system for credit and cash sales implemented at PT Wings Surya has used a computerized system well. Namely by using the SmartOpr system and the SAP System. The results of the study note that the internal control of the credit and cash sales accounting information system at PT Wings Surya in Surabaya is practically in accordance with the existing theory.

**Keywords** – Internal Control, Sales Accounting Information System.

**Abstrak.** Di era industri saat ini terdapat banyak bermunculan persaingan dalam teknologi dan informasi. Peningkatan informasi menyebabkan pertumbuhan teknologi semakin cepat. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan pengendalian intern sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan tunai yang ada pada PT Wings Surya di Surabaya apakah sudah sesuai dengan teori.

Metode penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, observasi, dokumentasi, dan studi literatur. Sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan tunai yang diterapkan di PT Wings Surya sudah menggunakan sistem komputerisasi dengan baik. Yaitu dengan menggunakan sistem SmartOpr dan SAP System. Hasil dari penelitian diketahui bahwa pengendalian intern sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan tunai pada PT Wings Surya di Surabaya ini prakteknya sudah sesuai dengan teori yang ada.

**Kata kunci**– Pengendalian Intern, Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

## 6 I.PENDAHULUAN

Di era industri saat ini terdapat banyak bermunculan persaingan dalam teknologi dan informasi. Dalam persaingan dunia bisnis diperlukan suatu informasi yang relevan dan akurat sebagai acuan dalam pengambilan keputusan, maka perusahaan perlu membuat prosedur akuntansi yang baik. Akuntansi merupakan suatu proses mengidentifikasi, mengukur, mencatat, dan melaporkan kejadian ekonomi [1]. Setiap perusahaan memiliki sistem akuntansi yang berbeda, salah satunya sistem akuntansi penjualan. Pada perusahaan yang berorientasi untuk mendapatkan laba, penjualan merupakan kegiatan utama untuk mencapai tujuan perusahaan. Dengan adanya aktivitas penjualan, perusahaan akan mendapatkan income yang selanjutnya akan diputar kembali untuk menjadi modal dan begitu seterusnya.

Penjualan dibagi menjadi 2 (dua) jenis, yaitu penjualan kredit dan penjualan tunai. Dimana penjualan kredit adalah penjualan yang transaksinya dilakukan dikemudian hari atau secara berkala (tidak langsung). Sebaliknya, penjualan tunai adalah penjualan yang transaksinya dilakukan langsung. Dalam prakteknya perusahaan dapat mengoptimalkan penjualan dengan menggunakan sistem dan prosedur yang baik, sekalipun tidak terlepas dari pengawasan manajemen. Misalnya, sistem informasi akuntansi yang diterapkan di perusahaan.

Sistem informasi akuntansi adalah sebuah sistem yang mengumpulkan, menyimpan, mencatat, dan memproses data sehingga menghasilkan informasi yang berguna dalam membuat keputusan [2]. Penggunaan teknologi seperti komputer tidak menjamin kegiatan transaksi yang terjadi khususnya pada sistem informasi akuntansi dalam bidang penjualan dapat berjalan dengan tepat dan baik karena dalam prakteknya juga dapat terjadi suatu kesalahan. Contohnya seperti kesalahan pencatatan jumlah barang yang dibeli oleh konsumen atau pada pencatatan nominal uangnya.

Sistem informasi akuntansi penjualan yang didukung pengendalian intern diharapkan dapat meningkatkan efisiensi kinerja perusahaan dan dapat membantu manajemen dalam proses pengambilan keputusan. PT Wings Surya adalah perusahaan raksasa asli Indonesia yang bergerak dalam bidang penghasil produk-produk makanan, minuman, produk rumah tangga, dan pemeliharaan kesehatan diri. Produk-produk yang dihasilkan oleh PT Wings Surya berupa Wings Soap, Wings Household, Wings Care, Wings Food, Calbee Wings, dan Glico Wings. Yang kemudian produk tersebut dipasarkan secara merata kepada konsumen di seluruh Indonesia.

PT Wings Surya adalah perusahaan yang menerapkan sistem penjualan manual dan online. Pemesanan manual dilakukan oleh pihak sales perusahaan dengan konsumen, sedangkan pemesanan online dapat diakses melalui aplikasi e-commerce seperti Shopee, Tokopedia, atau melalui website resmi.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh Indrayeni dan [3] dengan judul penelitian "Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada CV Tri Manunggal Sakato" yang menunjukkan bahwa sistem akuntansi penjualan di CV Tri Manunggal Sakato telah berjalan dengan baik, yang disebabkan karena perusahaan memiliki pengendalian internal yang baik, dan dokumen yang lengkap, dan SOP yang jelas. Dan penelitian dari [4] yaitu tentang "Analisis Prosedur Pengendalian Intern Penjualan Kredit pada PT Prima Orbit" yang menunjukkan bahwa penerapan prosedur pengendalian intern penjualan kredit di perusahaan tersebut tidak memadai. Dimana dalam sistem pendapatan perusahaan tidak didukung adanya dokumen seperti faktur penjualan, catatan piutang pelanggan, dan salinan kredit. Juga dimukanya perangkapan tugas dalam pelaksanaan aktivitas pengendalian intern penjualan kredit. Berdasarkan penelitian diatas penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul "Penerapan Pengendalian Intern Pada Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit dan Tunai Pada PT Wings Surya di Surabaya".

## II.METODE PENELITIAN

### A. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif dengan metode yang digunakan dalam pengumpulan data adalah dengan cara wawancara dan observasi, kemudian data yang didapat akan dikumpulkan secara deskriptif berupa cerita yang telah diberikan oleh narasumber dan kondisi yang ada dilapangan.

### B. Fokus Penelitian

Penelitian ini akan difokuskan pada penerapan pengendalian intern pada sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan tunai pada PT Wings Surya di Surabaya.

### C. Rancangan Penelitian

Peneliti akan mendeskripsikan dan menganalisis pengendalian intern pada sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan tunai yang ada pada PT Wings Surya secara langsung. Sehingga, diharapkan dapat diketahui seperti apakah pengendalian intern pada sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan tunai pada PT Wings Surya di Surabaya.

#### D. Lokasi Penelitian

Penelitian ini berlokasi di PT Wings Surya distrik Surabaya dengan alamat Jl Menanggal II No. 1, Surabaya.

#### E. Jenis dan Sumber Data

Penelitian ini menggunakan data primer. Sumber data primer pada penelitian ini berupa kata-kata yang diperoleh dari observasi dan wawancara dengan narasumber dari PT Wings Surya di Surabaya. Peneliti akan melakukan wawancara dengan pedoman wawancara (*interview guide*) yaitu dengan mendalami dan memfokuskan pada persoalan yang akan diteliti.

#### F. Teknik Pengumpulan Data

Peneliti menggunakan teknik pengumpulan data kualitatif terdiri atas 4 (empat) hal sebagai berikut:

1. Observasi  
Dalam penelitian ini penulis akan mengumpulkan data dan mencatat informasi dari pengamatan selama penelitian dan data-data yang dirasa perlu berkenaan dengan penelitian pada PT Wings Surya di Surabaya.
2. Wawancara  
Wawancara dalam penelitian ini digunakan untuk mengadakan tanya jawab langsung dengan narasumber (karyawan) yang bersangkutan pada penerapan pengendalian intern pada sistem informasi akuntansi dalam penjualan kredit dan tunai pada PT Wings Surya di Surabaya.
3. Dokumentasi  
Data yang diharapkan diperoleh dari pelaksanaan dokumentasi adalah mengenai foto, peta struktur organisasi, catatan bersejarah, grafik, dan sebagainya.
4. Studi Literatur  
Studi literatur ialah teknik mengumpulkan data yang memerlukan sumber seperti buku-buku dan berbagai perangkat baik dari media massa maupun media elektronik. Peneliti akan mempelajari buku-buku referensi dan hasil penelitian terdahulu yang pernah dilakukan oleh orang lain yang berkenaan dengan penelitian ini.

#### G. Teknik Pengambilan Informan

Penentuan informan dalam penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling*. Dimana tehnik ini adalah tehnik mengambil informan atau narasumber dengan tujuan tertentu sesuai dengan tema penelitian karena prang tersebut dianggap memiliki informasi yang diperlukan bagi penelitian.

Subjek dalam penelitian ini adalah karyawan yang terdapat di PT Wings Surya Distrik Surabaya yang terlibat langsung dalam proses pengendalian intern sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan tunai. Untuk lebih jelas, informan penelitian dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

**Tabel 1. Informan Penelitian**

| No | Nama                    | Divisi       | Jabatan           |
|----|-------------------------|--------------|-------------------|
| 1  | Kristanto Hariadi Putra | Administrasi | Admin Ekspedisi   |
| 2  | Totok Harjanto          | Kasir        | Kasir             |
| 3  | Wuri Indah Lestari      | Administrasi | Kepala Collection |

#### H. Uji Keabsahan Data

1. Uji Kredibilitas Data digunakan oleh peneliti menurut [5] adalah :
  - a. Perpanjangan Pengamatan  
Peneliti melakukan perpanjangan pengamatan untuk mengetahui kebenaran data yang telah diperoleh sesuai dengan apa yang terjadi.
  - b. Meningkatkan Ketekunan  
Meningkatkan ketekunan dapat meningkatkan kredibilitas dan ketentuan data dan urutan peristiwa dapat diperoleh dengan sistematis. Peneliti akan melakukan pengamatan secara cermat dan berkala.
  - c. Triangulasi  
[5] berpendapat bahwa triangulasi dalam pengujian kredibilitas dapat dipergunakan untuk mengecek data dari sumber-sumber dengan bermacam cara dan berbagai waktu.
2. Uji Dependabilitas dalam penelitian ini adalah dimana dosen pembimbing menganalisa semua aktivitas peneliti dalam penelitian, mulai dari menentukan fokus penelitian, memasuki lapangan, sumber data, melakukan analisis data, uji keabsahan, hingga menyimpulkannya.

#### I. Analisis Data

Peneliti menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut :

1. Pengumpulan Data

- [6] menyatakan Terdapat 4 (empat) metode pengumpulan data yang akan digunakan oleh peneliti yaitu:
2. Reduksi Data  
Merupakan bentuk analisa yang mempertegas, mengarahkan, menggolongkan, menghapus yang tidak diperlukan dan mengatur data sehingga dapat ditarik kesimpulan akhirnya. Peneliti memilih data yang sesuai dengan penelitian tentang penerapan pengendalianuintern pada usistem informasi akuntansi penjualan kredit dan tunai yang diaplikasikan
  3. Penyajian Data  
Penyajian data adalah mendeskripsikan sekumpulan informasi atau data sehingga dapat dilanjutkan pada proses penarikan kesimpulan. Dalam penelitian ini penyajian data yang dapat berupa uraian singkat, hubungan antar kategori, *flowchart*, bagan dan sejenisnya.
  4. Penarikan Kesimpulan  
Kesimpulan perlu diverifikasi agar benar-benar dapat dipertanggungjawabkan. Makna yang dirumuskan penulis dari data harus diuji kebenaran, kecocokan, dan kekokohnya. Maka, verifikasi data dalam penelitian ini dilakukan terus-menerus selama proses penelitian berlangsung.

### III. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### A. Konsep Penjualan

Konsep penjualan menurut [7] adalah suatu gagasan bahwa pelanggan tidak akan membeli produk perusahaan dalam jumlah yang cukup kecuali jika perusahaan tersebut mengadakan penjualan dengan cara promosi dengan skala besar. Dalam prakteknya PT Wings Surya melakukan promosi dalam strategi penjualannya secara lansung dan melalui media elektronik maupun media masa.

#### B. Pengendalian Intern Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada PT Wings Surya

##### 1. Deskripsi Kegiatan

Dalam prakteknya PT Wings Surya memaksimalkan penjualan kredit untuk memperluas daerah pemasaran dan bisa meringankan pelanggan dalam pembayaran atas pembeliannya. Dalam obyek penelitian ini, PT Wings Surya memiliki alur penjualan kredit sebagai berikut:

- a) Sales setiap harinya berkunjung ke toko-toko pelanggan sesuai dengan daftar jadwal kunjungan harian yang sudah tercantum di android PDA yang dibawa. Android PDA yang dibawa merupakan fasilitas kantor yang dipinjamkan sesuai dengan nama masing-masing sales. Dimana di dalamnya terdapat suatu sistem yang terpasang untuk membantu sales dalam kegiatan kerjanya mulai dari memasukkan barang-barang pesanan pelanggan, penulisan nominal pembayaran yang diperoleh dari penagihan piutang pada pelanggan, pencapaian target bulanan, dan lain-lain.
- b) Saat melakukan kunjungan sales akan melakukan hal-hal sebagai berikut:
  - 1) Melakukan penawaran, dan pendataan atas pesanan produk untuk di input dalam sistem yang sudah tersedia di PDA,
  - 2) Setiap sales juga akan membawa dokumen tagihan yang terdiri atas surat jalan asli yang dilampiri dengan faktur penjualan kredit (*invoice*) dan faktur pajak jika ada.
  - 3) Jika ada pelanggan yang membayar lunas hutangnya sesuai nominal tagihan maka sales akan menghitung dan menerima uangnya untuk kemudian di input dalam sistem di PDA, lalu dokumen tagihan akan diserahkan terimakan kepada pelanggan sebagai bukti pelunasan. Tapi, jika pelanggan tidak membayar lunas atau tidak penuh, maka sales akan menulis uang sesuai titipan dari pelanggan tersebut di atas surat jalan dan meminta tanda tangan pelanggan tersebut sebagai bukti. Kemudian sales akan menghitung dan menerima uangnya, serta menginput ke PDA untuk memotong utang pelanggannya dan akan membawa dokumen tagihan kembali ke kantor (tidak diberikan ke pelanggan).
- c) PT Wings Surya juga memiliki tim khusus untuk proses penagihan khusus untuk pelanggan yang memiliki piutang dengan nominal besar yang disebut sebagai tim *collector*.
- d) Setelahnya, sales dan collector akan kembali ke kantor setelah menyelesaikan semua jadwal kunjungan untuk upload data di PDA yang kemudian akan di proses oleh bagian administrasi.
- e) Dari data yang telah di upload akan terkirim ke sistem yang ada dikantor, yaitu *smartopr* yang kemudian data tersebut di *approve* oleh sales *supervisor*, untuk setelah itu diolah admin ekspedisi.
- f) Admin ekspedisi akan mengolah data orderan pada sistem *smartopr* untuk direkap menjadi beberapa bagian sesuai dengan wilayah dan kapasitas muatan yang nantinya akan dikirim oleh armada kiriman. Rekap-rekap tersebut akan dicetak menjadi lembar SPKB (Surat Permintaan Keluar Barang) dan *picking list* (daftar bawaan) untuk kemudian diserahkan ke bagian *warehouse* atau gudang produk jadi.

- g) Kepala gudang akan menerima SPKB dan picking list dari admin ekspedisi. Picking list digunakan bagian gudang untuk menyiapkan produk. Picking list terdiri dari daftar produk jadi terbagi atas beberapa item yang berbeda-beda dikelompokkan sesuai dengan kode kelompok produk jadi, seperti makanan ringan, minuman siap saji, produk hadiah, sabun bentuk cair, batang, atau bubuk. Sedangkan SPKB digunakan untuk mengecek barang yang telah disiapkan bagian gudang yang akan langsung dimasukkan ke dalam armada kiriman dibantu dengan bagian *checker*.
- h) Proses selanjutnya SPKB yang sudah dicek akan dikonfirmasi oleh admin gudang, yang kemudian akan dicetak surat jalan 3 rangkap dan rekapan surat jalannya oleh admin ekspedisi.
- i) Kru kiriman akan mengirim barang sesuai dengan surat jalan. Jika tipe surat jalan itu kredit, maka kru kiriman hanya akan mengirim produk kemudian meminta tanda tangan dan stempel dari pelanggan pada rangkap pertama sebagai bukti penerimaan produk, dan membawa rangkap dua dan tiga kembali ke kantor. Sedangkan, tipe surat jalan kontan, maka kiriman akan menurunkan produknya dan menerima pembayaran uangnya sejumlah nominal yang ada disurat jalan, setelah itu surat jalan rangkap 2 dan 3 akan dibawa ke kantor dan rangkap pertama akan diberikan ke pelanggan.
- j) Setelah kru kiriman menyelesaikan proses kirim, maka dokumen surat jalan yang telah dibawa akan diberikan kembali ke admin ekspedisi untuk di cek dengan sistem cross check in pada smartopr atas penerimaan pengiriman produknya ke pelanggan. Jika ada produk yang rusak dalam perjalanan atau penolakan dari pelanggan maka admin ekspedisi akan mengontrol proses barang untuk kembali turun ke gudang pada smartopr dan kru kiriman mengembalikan fisik produk ke gudang dengan dicek pihak gudang yang khusus menangani produk kembalian.
- k) Setelah proses cross check in data akan langsung naik pada proses selanjutnya. Untuk pembelian kontan tahapnya sudah selesai sampai disitu, berbeda untuk pembelian kredit akan diproses oleh admin billing untuk pembuatan *invoice*.

#### C. Fungsi Terkait dari Pengendalian Intern Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

1. Fungsi sales dalam proses pencatatan dan penawaran atas pesanan pelanggan. Sales juga berfungsi dalam proses penagihan piutang yang ada pada pelanggan.
2. Fungsi kredit, fungsi ini [10] yaitu melakukan pengumpulan informasi tentang kemampuan calon konsumen yang ingin melakukan pengajuan pembelian dengan sistem kredit.
3. Fungsi gudang, fungsi ini akan mengecek, mengolah, dan mengatur keluar masuknya barang yang ada di dalam gudang. Fungsi gudang juga akan melakukan pengecekan atau pengontrolan antara stok fisik dengan yang terdapat pada sistem.
4. Fungsi pengiriman ialah memasukkan barang yang sudah disiapkan bagian gudang, kemudian mengirimkan barang tersebut sesuai dengan alamat yang ada pada surat jalan.
5. Fungsi penagihan akan menagih piutang yang ada pada pelanggan untuk segera diproses.

#### D. Triangulasi penerapan pengendalian sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT Wings Surya di Surabaya

Tabel 2. Triangulasi Fungsi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada PT Wings Surya di Surabaya

| No | Secara Teori Menurut Mulyadi (2001 : 211-213) [8]   | Penerapan pada PT Wings Surya di Surabaya  | Ket          |
|----|---|--|--------------|
| 1  | <b>Fungsi Penjualan :</b> Fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima surat order dari pembeli. | Fungsi ini yang bertanggung jawab adalah pihak <i>marketing</i> , dimana ia akan menerima surat order dari pembeli yang menginginkan secara kredit.  | Sesuai Teori |
| 2  | <b>Fungsi Kredit :</b> Fungsi ini bertanggung jawab untuk pengajuan kredit pelanggan.           | Fungsi Kredit ini dilakukan oleh <i>sales area</i> dan dilaporkan ke supervisor.   | Sesuai Teori |
| 3  | <b>Fungsi Gudang :</b> Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyiapkan                            | Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyimpan dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan. Fungsi ini berjalan bersama dengan bagian administrasi gudang dan administrasi ekspedisi untuk input dan cek data stok gudang ke dalam sistem. | Sesuai Teori |

|   |   |  |              |
|---|---|--|--------------|
| 4 | <b>Fungsi Pengiriman :</b> Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyerahkan barang berdasarkan surat order pengirim yang diterima dari fungsi penjualan | Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyerahkan barang berdasarkan surat order pengiriman yang diterima dari fungsi penjualan. Serta melakukan penagihan terhadap <i>customer</i> at 1 pelanggan padapenjualan tunai dalam sekali jalan. Fungsi ini dijalankan oleh sales dalam proses pengiriman barang. Dan melakukan penagihan untuk sistem penjualan tunai. | Sesuai Teori |
| 5 | <b>Fungsi Penagihan</b> Fungsi ini bertanggung jawab untuk membuat dan mengirim faktur penjualan kepada pelanggan                                     | Fungsi bertanggung jawab bersama oleh sales (berkoordinasi) dalam proses penagihan dalam sistem penjualan kredit.  | Sesuai       |
| 6 | <b>Fungsi Akuntansi :</b> Fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat piutang yang timbul dari penjualan kredit                                       | Fungsi Akuntansi Fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat piutang yang timbul dari penjualan kredit. Fungsi ini dijalankan oleh bagian dibawah kepemimpinan Kepala <i>Accounting</i> di kantor.   | Sesuai       |

#### E. Penerapan Unsur-unsur Pengendalian Intern pada PT Wings Surya di Surabaya

Dalam praktiknya PT Wings Surya telah memenuhi empat unsur pokok untuk menciptakan sistem pengendalian intern yang baik di perusahaan, yaitu antara lain:

**Tabel 3. Penerapan Unsur-Unsur Pengendalian Intern Menurut Teori [8]**

| No | Teori  | Kenyataan | Penjelasan  |
|----|--|-----------|---|
| 1  | Adanya struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas.   | Ada       | <ul style="list-style-type: none"> <li>Adanya pemisahan tanggungjawab dari tiap-tiap fungsi.</li> <li>Suatu fungsi tidak diberi tanggungjawab penuh semua tahap suatu transaksi.</li> </ul>   |
| 2  | Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, utang, pendapatan, dan biaya. | Ada       | <ul style="list-style-type: none"> <li>Adanya sistem yang mengatur pembagian wewenang untuk otorisasi dalam setiap transaksi.</li> <li>Adanya pengawasan dalam pelaksanaan otorisasi.</li> <li>Terdapat prosedur pencatatan yang baik untuk menghasilkan informasi yang teliti dan dapat dipercaya.</li> </ul>  |
| 3  | Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi.   | Ada       | <ul style="list-style-type: none"> <li>Penggunaan dokumen bernomor urut bercetak sebagai alat informasi penting, seperti di dokumen surat jalan, faktur, dll.</li> <li>Diadakannya pemeriksaan atau audit mendadak yang tanpa adanya pemberitahuan terlebih dahulu.</li> <li>Adanya perputaran divisi untuk meminimalisir adanya kecurangan dan persiapan jika terjadi hal yang tidak terduga.</li> <li>Adanya pembagian tugas sesuai dengan fungsi masing-masing.</li> <li>Adanya keharusan pengambilan cuti bagi karyawan yang sudah berhak.</li> <li>Karyawan yang memiliki mutu sesuai dengan tanggungjawabnya.</li> <li>Secara berkala mengecek kecocokan kekayaan antara fisik dengan catatan.</li> </ul> |

|   |   |     |  |
|---|---|-----|--|
| 4 | Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggungjawabnya. | Ada | <ul style="list-style-type: none"> <li>· Menyeleksi calon karyawan yang sesuai dengan tuntutan yang dibutuhkan perusahaan.</li> <li>· Pemberian pengembangan pendidikan terhadap karyawan perusahaan untuk perkembangan kinerjanya.</li> </ul> |
|---|---|-----|--|

#### IV. KESIMPULAN

##### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai pengendalian intern sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan tunai pada PT Wings Surya di Surabaya, diperoleh simpulan sebagai berikut:

1. Sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan tunai yang diterapkan di PT Wings Surya telah menggunakan sistem yang mampu mendukung pengelolaan dan penyajian data dengan sangat baik. Yaitu dengan menggunakan sistem *SmartOpr* dan SAP System.
2. Pengendalian intern sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan tunai pada PT Wings Surya di Surabaya ini prakteknya sudah sesuai dengan teori yang ada.
3. Penerapan sistem ini juga didukung faktor karyawan yang berkompeten, dan manajemen yang terus mengembangkan dan memperbarui sistem yang digunakan guna memperlancar kinerja dan aktivitas karyawan.

##### B. Saran

Saran yang dapat dikemukakan antara lain:

1. Perlu diadakannya sebuah perencanaan inovasi untuk strategi dimasa yang akan datang dalam rangka pengembangan perusahaan untuk menarik minat konsumen untuk membeli sehingga laba yang didapatkan akan semakin besar.
2. Dalam prakteknya masih ada beberapa kelalaian atau kecerobohan yang dilakukan oleh bagian administrasi perusahaan. Seperti, hilangnya dokumen surat jalan oleh pihak administrasi ekspedisi, yang mana surat jalan tersebut merupakan dokumen yang berisi tanda terima barang oleh pelanggan. Atau hilangnya invoice oleh pihak administrasi *collection*, yang mana invoice merupakan dokumen penting terutama dalam proses penagihan dalam sistem kredit.

#### V. UCAPAN TERIMA KASIH

Penyusunan artikel ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak, karena itu penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. Hidayatulloh, M.Si., selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sidoarjo.
2. Bapak Wisnu Pangah Setiyono, SE, M.Si., Ph.D. selaku Dekan Fakultas Bisnis Hukum dan Ilmu Sosial Universitas Muhammadiyah Sidoarjo.
3. Bapak Wiwit Hariyanto, SE, M.Si., selaku Ketua Jurusan Program Studi Akuntansi Fakultas Bisnis Hukum dan Ilmu Sosial Universitas Muhammadiyah Sidoarjo.
4. Ibu Eny Maryanti, SE., MA. selaku Dosen pembimbing yang telah mendidik dan memberikan bimbingan selama masa pembuatan skripsi.
5. Bapak dan Ibu Dosen Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, yang telah membimbing, mengarahkan dan menyalurkan ilmunya dengan ikhlas.
6. Kedua orang tua (Sam dan Endang) serta adikku (Melati) tercinta yang memberikan do'a, nasihat, motivasi, pengorbanan, dan kasih sayang yang telah diberikan selama penyusunan skripsi ini.
7. Keluarga besar PT Wings Surya khususnya distrik Surabaya dan Sidoarjo, terima kasih atas dukungan, doa dan semangat luar biasa yang telah diberikan.
8. Sahabat "Ngelayap Club" khususnya Ni'mah Nur Hidayah dan Eva Fransisca yang selalu memberikan semangat dan memotivasi penulis dalam menyelesaikan skripsi ini tepat waktu.
9. Teman-teman Akuntansi B2 2016, terima kasih atas pengalaman dan pertemanan yang begitu indah dan tak akan pernah terlupakan.
10. Semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

## DAFTAR PUSTAKA

- [1] Mulyadi. <sup>1</sup> (2014). *Sistem Akuntansi*, Cetakan Kelima. Jakarta: Salemba Empat.
- [2] Mulyadi. (2009). *Akuntansi Biaya*. Edisi Kelima. Yogyakarta: STIE YKPN.
- [3] Indrayeni, & Dely, C. (2017). Sistem Akuntansi Penjualan Kredit pada CV Tri Manunggal Sakato. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Dharma Andalas* Volume 19 No.2, Juli.
- [4] Indriyanti, S., & Wiyani, N. T. (2016). Analisis Prosedur Pengendalian Intern Penjualan Kredit pada PT Prima Orbit. ISSN: 2528-6919, 92-102.
- [5] Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R dan D*. Bandung: Alfabeta, CV.
- [6] Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung : Alfabeta.
- [7] Bodnar, G. H. (1999). *Sistem Invormasi Akuntansi*, Edisi Kelima. Jakarta: Salemba Empat.
- [8] Mulyadi. (2008). *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- [9] <sup>6</sup> Baramuli, J. P., & Karamoy, H. (2017). *Evaluasi Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT Ciputra Internasional Manado*.
- [10] <sup>2</sup> Caturida. (2002). *Peran Akuntan dalam Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Media Akuntansi.



# Jurnal LailaRL(1).docx

---

## ORIGINALITY REPORT

---

15%

SIMILARITY INDEX

12%

INTERNET SOURCES

8%

PUBLICATIONS

2%

STUDENT PAPERS

---

## PRIMARY SOURCES

---

|   |  |    |
|---|--|----|
| 1 | <a href="http://eprints.iain-surakarta.ac.id">eprints.iain-surakarta.ac.id</a><br>Internet Source  | 5% |
| 2 | <a href="http://repository.radenintan.ac.id">repository.radenintan.ac.id</a><br>Internet Source  | 2% |
| 3 | Submitted to Universitas Muhammadiyah<br>Sidoarjo<br>Student Paper   | 2% |
| 4 | <a href="http://eprints.umsida.ac.id">eprints.umsida.ac.id</a><br>Internet Source  | 2% |
| 5 | <a href="http://text-id.123dok.com">text-id.123dok.com</a><br>Internet Source  | 2% |
| 6 | Kintan Viktorina, Harijanto Sabijono, Sherly Pinatik. "EVALUASI PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT PADA PT. JUMBO POWER INTERNATIONAL", GOING CONCERN : JURNAL RISET AKUNTANSI, 2020<br>Publication | 2% |

---

---

Exclude quotes      On

Exclude matches      < 2%

Exclude bibliography      On