

## ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT PADA CV. PUTRA TUNAS MANDIRI PADANG

**Gracesia<sup>1)</sup>, Dewi Zulvia<sup>2)</sup>, Nila Sari<sup>3)</sup>**  
<sup>123</sup>Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi KBP  
[dewizulvia@gmail.com](mailto:dewizulvia@gmail.com)

### ABSTRACT

*A company needs clear and relevant information in decision making. The information in question is company accounting information that is useful to support the sustainability of the company. Accounting Information System on sales and cash receipts describes how the procedure should be run, so avoid the manipulation behavior on sales and cash receipts (Prasetyati, 2014). The purpose of this study is to know the accounting system on credit sales in CV. Son of Tunas Mandiri-Padang. In addition, this study also aims to determine the accounting system on credit sales have been executed in accordance with accounting system theory or not. Data analysis method used is descriptive quantitative. The results showed that the accounting information system on the sale has been implemented well. This can assist management in providing accurate information. So that sales can be done exactly. In the end, the system can increase credit sales in cash receipts and can know the progress made by the company.*

**Keywords:** *Accounting Information Systems, Credit Sales.*

---

*Detail Artikel:*

*Diterima : 05 Juli 2017*

*Disetujui : 16 Agustus 2017*

---

### PENDAHULUAN

Persaingan bisnis antar perusahaan semakin ketat, sehingga setiap perusahaan dituntut untuk meningkatkan kualitas kerja, mutu pelayanan dan ketepatan data. Khususnya untuk perusahaan perdagangan, komputerisasi sistem yang meliputi sistem pembelian, sistem penjualan dan sistem akuntansi akan sangat membantu, bila dibandingkan dengan sistem manual. Dengan mengubah sistem manual menjadi sistem komputerisasi maka kehilangan data akan dapat diminimalisasi pada setiap perusahaan, selain itu waktu yang dibutuhkan untuk mendapatkan data yang diperlukan akan jauh lebih cepat dan akurat. Proses pencatatan transaksi bisnis secara otomatis bertujuan untuk mempermudah pengguna yang tidak mahir dalam bidang akuntansi. Selain itu waktu yang dibutuhkan untuk menyelesaikan satu siklus akuntansi akan jauh lebih singkat (Aryanto & Tjendrowaseno, 2013).

Dengan kondisi tersebut perusahaan dituntut untuk dapat memanfaatkan peluang-peluang yang ada dalam persaingan. Pada umumnya perusahaan bertujuan untuk mendapatkan laba yang optimal agar perusahaan dapat mempertahankan dan mengembangkan usahanya. Perusahaan dapat bertahan dan berkembang jika kondisi

financial perusahaan tersebut sehat dan bagus. Kondisi keuangan perusahaan yang sehat, diantaranya dapat dicapai dengan menargetkan volume penjualan yang harus dipenuhi dan pendapatan laba yang optimal. Sedangkan, target penjualan itu sendiri dapat terpenuhi jika perusahaan mampu menyediakan produk yang dibutuhkan dan dicari oleh konsumen (Purnomosidhi, 2005).

Menurut (Rr. Suprantinegrum, 2016) Peranan sistem akuntansi dalam aktivitas bisnis sangatlah penting untuk menangani kegiatan operasional perusahaan guna memenuhi kebutuhan manajemen dan untuk kepentingan pengambilan keputusan. Setiap sistem akuntansi dirancang untuk memberikan penguasaan yang memadai guna menjamin semua transaksi yang telah dicatat, diotorisasi secara tepat, valid, akurat, dan dapat melindungi aktivitas perusahaan yang efektif dan efisien. Kegiatan penjualan terdiri dari transaksi penjualan barang dan jasa, baik secara kredit maupun tunai. Sistem informasi akuntansi sangatlah penting bagi perusahaan dan organisasi. SIA memiliki banyak peran penting dalam perusahaan, seperti memperbaiki kualitas dan mengurangi biaya dalam menghasilkan barang dan jasa, memperbaiki pengambilan keputusan, dan menciptakan keunggulan kompetitif. Dari banyaknya fungsi-fungsi SIA terdapat 3 fungsi utama yang dibentuk SIA pada perusahaan selain digunakan untuk pengambilan keputusan juga terdiri dari, mengumpulkan dan menyimpan data transaksi, memproses data menjadi informasi yang dapat, serta melakukan kontrol terhadap asset perusahaan. Informasi akuntansi yang dihasilkan SIA ada 2 yaitu informasi Akuntansi Keuangan yang berbentuk laporan keuangan dan Informasi Akuntansi Manajemen yang digunakan untuk pengambilan keputusan oleh perusahaan. Lingkup SIA menelusuri sejumlah besar informasi mengenai pesanan penjulalan, penjualan dalam satuan unit dan mata uang, penagih kas, pesanan pembelian, penerimaan barang, pembayaran, gaji dan jam kerja

Dalam menjalankan sistem penjualan kredit ini diperlukan berbagai fungsi yang mempunyai tugas dan wewenang berbeda, yang saling berkaitan dan saling menunjang satu sama lainnya. Dalam transaksi penjualan, fungsi penjualan mempunyai kecenderungan untuk menjual barang sebanyak-banyaknya, yang seringkali mengabaikan faktor tertagih atau tidaknya piutang yang timbul dari transaksi tersebut. Terkait dengan masalah piutang tersebut makan tidak semua permintaan atau transaksi pembelian secara kredit dapat terpenuhi oleh perusahaan. Hal ini dilakukan untuk menghindarkan perusahaan dari resiko tidak tertagihnya piutang. Karena itu diperlukan pengecekan intern terhadap status kredit pembelian sebelum transaksi penjualan kredit dilaksanakan. Disini fungsi kredit diberi wewenang untuk menerima atau menolak pemberian kredit kepada pembeli berdasarkan analisis terhadap riwayat penulisan piutang yang dilakukan oleh pembeli tersebut dimasa lalu (Aneta, 2015).

Pengertian sistem menurut (Salim & Poputra, 2015) adalah suatu jaringan prosedur yang dibuat menurut pola yang terpadu untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan. “sistem diartikan suatu kesatuan yang terdiri dari interaksi elemen-elemen (dikatakan sub-sistem) yang berusaha mencapai tujuan tertentu” Jadi sistem terdiri dari unsur-unsur yang berbeda, unsur tersebut merupakan bagian terpadu dari sistem yang bersangkutan tetapi dapat bekerja sama untuk mencapai tujuan. Menurut (Salim & Poputra, 2015)“Prosedur ialah urutan kegiatan klerikal biasanya melibatkan beberapa orang dalam suatu departemen atau lebih, yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam transaksi perusahaan yang terjadi berulang-ulang”. Sedangkan menurut (Narko, 2007) “Prosedur adalah serangkaian titik rutin yang di ikuti dalam

melaksanakan suatu wewenang fungsi dan operasional”. Jadi sistem terdiri dari prosedur yang berantai yang tidak dapat dipisahkan satu sama lain.

Sistem akuntansi pada CV. Putra Tunas Mandiri pada dasarnya sudah baik, hanya saja belum begitu efektif, karena masih ada fungsi yang terkait merangkap lebih dari satu pekerjaan. Contohnya, fungsi penjualan yang merangkap sebagai fungsi kas. Untuk itu perlu di kaji kembali tentang sistem yang digunakan sehingga fungsi yang terkait dapat berperan sesuai dengan tugasnya masing-masing, sehingga tidak ada penyalahgunaan dan penyelewengan dan hasilnya lebih efektif. (Susanto, 2004).

Penelitian ini dapat memberikan gambaran tentang sistem akuntansi penjualan kredit pada CV. Putra Tunas Mandiri. Pakadang (2013) mendefinisikan bahwa Sistem akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasikan sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan.

Kegiatan penjualan terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, baik secara kredit maupun secara tunai. Dalam transaksi penjualan kredit, jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, maka untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. Dengan demikian dapat disimpulkan pengertian Sistem akuntansi penjualan kredit menurut (Mulyadi, 2008) yaitu penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Jadi dalam sistem akuntansi penjualan terdapat unsur-unsur yang mendukung dan kesemua unsur tersebut diorganisasi sedemikian rupa dalam sebuah sistem akuntansi yang disebut sistem akuntansi penjualan kredit.

Menurut (Prasetyati, 2014) Penjualan yang sukses adalah penjualan yang dapat menguasai pangsa pasar. Dengan peningkatan penjualan maka laba yang akan diperoleh perusahaan akan meningkat serta perusahaan akan dapat melanjutkan kelangsungan hidupnya. Dengan adanya suatu sistem informasi akuntansi penjualan, aktivitas penjualan pada perusahaan diharapkan berjalan dengan baik. Selain itu, dengan adanya suatu sistem informasi akuntansi penjualan yang baik akan membantu memberikan informasi akurat bagi manajemen, sehingga manajemen dapat mengambil keputusan guna melakukan penjualan secara tepat sehingga dapat meningkatkan penjualan kredit pada penerimaan kas serta mengetahui kemajuan yang di capai perusahaan.

Menurut (Darudiato, 2007) Sistem informasi akuntansi (SIA) penjualan dan piutang yang diusulkan membahas analisis umur piutang, kelayakan pemesanan pelanggan berdasarkan saldo kredit, penentuan limit kresit dan mempermudah penyajian laporan yang dibutuhkan dalam mempercepat pengambilan keputusan. Penelitian dilakukan dengan cara studi lapangan berupa investigasi karyawan serta analisis proses bisnis dan dokumen perusahaan terkait. Sedangkan analisis dan perancangan sistem informasi dilakukan dengan pendekatan berorientasi objek dimana semuanya digambarkan dengan notasi UML.

## **METODE PENELITIAN**

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif deskriptif dan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder data yang dibutuhkan dalam penelitian ini adalah : yang pertama adalah data gambaran umum perusahaan meliputi

sejarah, lokasi, dan struktur organisasi. yang ke dua data produk serta informasi penjualan produk. yang ke tiga data sistem Informasi akuntansi yang digunakan dan kendala-kendala yang dihadapi ketika menggunakan sistem informasi yang berjalan. Pengumpulan data berupa studi literatur, wawancara, dokumentasi. sistem yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara menganalisa siklus penjualan kredit yang terdapat pada sistem perusahaan tersebut

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Sistem Penjualan Kredit yang berjalan pada CV. Putra Tunas Mandiri**

Kegiatan utama perusahaan adalah menjual sparepart motor kualitas ATPM agar dikenal oleh masyarakat luas. Pendapatan perusahaan diperoleh melalui hasil penjualan sparepart motor tersebut. Penjualan sparepart motor langsung ditangani oleh perusahaan bagian pemasaran (sales). Pembeli juga dapat langsung membeli langsung ke toko, atau menghubungi bagian pemasaran untuk mengetahui daftar nama barang, dan harga.

Apabila calon pembeli sudah menetapkan barang apa yang akan dibeli, lalu ditetapkan sistem pembayaran yang akan dilakukan. Pembayaran dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu Tunai atau kontan dan Penjualan kredit.

Pada penjualan kredit kadang bisa menjadi satu daya tarik yang ampuh untuk menarik konsumen. namun jika perusahaan tidak melindunginya dengan sistem yang baik maka perusahaan akan rugi besar. Misalnya hanya konsumen yang sudah menjadi langganan sekian lama yang bisa mendapatkan fasilitas kredit. Beberapa tujuan perusahaan melakukan sistem penjualan secara kredit diantaranya untuk menaikkan volume penjualan dalam suatu periode tertentu dan sebagai strategi persaingan memperbesar market share. Penjualan secara kredit menimbulkan piutang bagi perusahaan. Piutang dapat diartikan sebagai tagihan kepada pihak lain dengan jangka waktu yang telah ditentukan sebagai akibat adanya penjualan kredit.

Jika piutang perusahaan tidak tertagih maka akan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan. Untuk mencegah hal tersebut maka harus dilakukan manajemen piutang. Pada tunai atau kontan, apabila piutang di bayar tunai atau kontan maka akan mendapat potongan 5% dari harga yang tertera di faktur. Sedangkan pada penjualan kredit, akan mendapat potongan 3% apabila melunasi piutang nya kurang dari 15 hari dari tanggal dicetaknya faktur.

Prosedur Pemesanan barang/order yang dilakukan dengan membuat Daftar permintaan pemesanan barang dan Order dilakukan dengan 3 cara, Negosiasi dengan sales dan langsung order, Via fax dan email (untuk barang brand yang sudah standart discountnya) dan Via telepon. Job List setiap bagian, Kepala pembelian Bertanggung jawab terhadap orderan barang, quality dan quantity, Melakukan negosiasi baik harga dan jumlah, Mengambil keputusan terhadap penjualan barang fast moving dan Penambahan item/ produk baru harus sepengetahuan pimpinan dan Job List Asisten pembelian adalah Memberikan data-data atau daftar order serta lampiran penjualan kepada kepala pembelian, Melakukan eksekusi orderan setelah disetujui oleh kepala pembelian, Verifikasi dan pengentrian data barang masuk ke sistem.

Prosedur SOP Gudang yang pertama Barang Masuk dengan melakukan Penerimaan barang dari ekspedisi ditempatkan ditempat yang telah ditentukan dan disusun sesuai dengan jenis dan tipe masing-masing dengan rapi, Pengecekan barang harus sesuai dengan surat jalan atau faktur dan Melakukan pengarsipan dan entry data

barang masuk pada sistem, yang kedua barang keluar dengan melakukan Mengambil barang sesuai dengan DO serta ditempatkan ditempat yang telah disusun dengan rapi, Melakukan packing barang dengan standart yang baik dan Melakukan pengarsipan dan entry data barang keluar pada sistem.

Job list Kepala Gudang adalah Bertanggung jawab terhadap barang masuk dan keluar dari gudang, Terhadap quantity barang yang masuk dan keluar, Terhadap item yang masuk dan keluar sesuai dengan kualitas dan tipe di DO atau surat jalan, Berhak mengusulkan ke pemimpin untuk mengganti personel di gudang atau asisten gudang jika terbukti melanggar aturan yang ditetapkan. dan job list Asisten gudang adalah Bertanggung jawab terhadap barang masuk dan barang keluar kepada kepala gudang, Menerima barang dari ekspedisi dan ditempatkan sesuai dengan tempat yang telah ditentukan, Melakukan validasi barang dengan surat jalan yang diterima, Mengarsipkan atau mengentry data barang masuk ke sistem, Menyusun barang yang telah di validasi ketempat atau rak yang telah ditentukan dan Prioritas barang masuk baru dan barang masuk keluar, Mengambil barang dari rak sesuai dengan DO dan ditempatkan di tempat yang telah ditentukan dan disusun dengan rapi sesuai dengan aturan yang telah ditentukan, Packing harus rapi sesuai dengan DO dan mengikuti standart aturan yang telah ditentukan. Pengecekan ulang pada saat muat barang ke kendaraan dan Mengarsipkan atau mengentrykan data barang keluar, serta mencetak surat jalan.

Prosedur SOP Penjualan yang pertama terima order melalui Sales langsung ke customer, Melalui telepon dan Melalui fax atau email serta Pengentryan data orderan ke sistem, Cetak orderan dan Kalau jumlah tidak mencukupi atau item tidak mencukupi, dimasukkan ke order list

Job list dari masing-masing unit yang pertama Kepala marketing bertugas Membuat produk knowledge, Membuat promo produk baru, lama atau barang slow moving, Sosialisai promo dan produk yang kedua Customer service bertugas Konfirmasi pendaftaran customer baru, Sosialisasi produk knowledge ke customer dan Penerimaan pengaduan dari customer. yang ketiga Sales bertugas Sosialisai promo dan produk, Memaintain customer di wilayah mereka, Pengembangan customer di wilayah mereka. yang ke empat Sales admin bertugas Memberikan infomasi piutang yang akan ditagih atau yang menunggak dan Memberikan data penjualan atau omzet penjualan. yang ke lima Cashier bertugas Melakukan pelunasan hutang dan piutang dan Melakukan biaya operasional dan yang ke enam Collector bertugas Melakukan penagihan ke customer.

Kelebihannya yaitu masing-masing karyawan hafal dengan tugasnya masing-masing dan Kelemahan dari fungsi yang terkait adalah CV Putra Tunas Mandiri memiliki SOP (Sistem Operasional Perusahaan) tetapi tidak sesuai dengan standart sistem akuntansi. SOP yang diterapkan pada perusahaan Tunas motor hanya berpatokan atau berfokus pada tugas masing-masing karyawan.

DO ( Delivery Order ) Pada dokumen yang disebut dengan delivery order ini, berguna untuk orderan yang telah dipesan oleh pelanggan. Jika pelanggan ingin memesan barang, maka bagian penjualan langsung menginput data-data yang pemesanan tersebut dalam suatu program perusahaan. Setelah data diinput maka delivery orderpun siap. Delivery order ini nantinya yang akan diberikan pada bagian gudang supaya bagian gudang menyiapkan barang yang tertera pada delivery order tersebut. Delivery order ini pun mempunyai dua rangkap, Delivery order warna putih

yang digunakan untuk bagian gudang menyiapkan barang, dan delivery order berwarna pink untuk bagian penjualan sebagai bukti bahwa yang berwarna putih telah diberikan pada bagian gudang.

yang tertera pada delivery order yaitu : Nama dan alamat pelanggan yang berisi nama dan alamat pelanggan yang memesan barang, Tanggal, nota, halaman berisi tanggal disini adalah tanggal dibuatnya Delivery order tersebut, sedangkan nota yang tertera disini adalah nomor urut delivery order tersebut agar mudah mencari delivery order jika sewaktu waktu terjadi kelalaian, Code barang berisi tiap-tiap barang di Tunas motor, dikelompokkan berdasarkan jenisnya, Quantity berisikan berapa jumlah pesanan pelanggan, Unit yang dimaksud unit disini adalah satuan barang tersebut, apakah buah, set atau dus, Type pada type ini berisikan jenis kendaraan bermotor misalnya : Honda (supra, gl pro), Yamaha (mio, Jupiter) dan sebagainya dan Nama barang, pada nama barang ini berisikan keterangan barang dari code barang tersebut.

Kelebihan Dokumen Penjualan Kredit atau DO (delivery order) Melainkan kelebihanannya yaitu, memudahkan kita mengetahui isi atau maksud delivery order tersebut, Faktur penjualan Pada perusahaan CV. Putra Tunas Mandiri, apabila delivery order sudah diselesaikan bagian gudang, maka tugas bagian penjualan adalah memeriksa kembali delivery order tersebut serta memasangkan kembali dengan copyan yang dipegang oleh bagian penjualan tadi, jika barang ada dan tidak ada (kesalahan stok) dan jika barang semua lengkap sesuai dengan delivery order maka bagian penjualan waktunya mencetak faktur penjualan.

Faktur penjualan pada perusahaan CV. Putra Tunas Mandiri terbagi dua rangkap yang terdiri dari faktur penjualan warna putih (digunakan untuk bagian penjualan) dan faktur penjualan berwarna pink (diberikan pada pelanggan) faktur penjualan ini terdiri dari bagian-bagian, Nama pelanggan & alamat berisikan nama & alamat pelanggan yang memesan barang, Tanggal berdasarkan faktur itu di print, Nota berisi nomor faktur, Box berisi total koli barang, Quantity berisi jumlah barang yang dipesan, Type pada type ini berisikan jenis kendaraan bermotor misalnya : Honda (supra, gl pro), Yamaha (mio, Jupiter) dan sebagainya, Nama barang pada nama barang ini berisikan keterangan barang dari code barang tersebut, Harga disini harga dicantumkan, per satu buah barang dan Subtotal berisi total dari quantity x harga.

Kelebihan faktur penjualan CV. Putra Tunas Mandiri adalah Bagi pengguna faktur penjualan, membaca faktur penjualan CV. Putra Tunas Mandiri sangat mudah. Karena di faktur penjualan hanya berisikan inti pokok dari barang serta harga, dan Kelemahan faktur penjualan CV. Putra Tunas mandiri: Tidak tertera umur piutang, Nama yang tertera, hanya (PTM), Tidak tertera tanggal jatuh temponya faktur tersebut, Tidak tertera syarat pembayaran, Tidak ada notebook pada faktur tersebut, DO dan Faktur penjualan bentuknya sama, bedanya Cuma pada tengah (namanya).

Surat jalan Dokumen ini merupakan lembar yang digunakan dalam memberikan fungsi pengiriman untuk mengirimkan jenis barang dengan jumlah dan spesifikasi seperti yang tertera pada dokumen tersebut, Dimana terdapat tanggal, nama toko dan nama sopir pembawa barang tersebut. Pada surat jalan ini hanya tertera keterangan jumlah koli yang dibawa oleh sopir disertai dengan paraf gudang apabila barang dari gudang telah dibawa oleh sopir. Serta paraf sopir apabila telah menerima barang tersebut dari bagian gudang. Adapun surat jalan ini terdiri dari 3 rangkap: Surat jalan berwarna putih berguna bagi perusahaan tanda bukti bahwa pelanggan telah menerima

barang tersebut, Surat jalan berwarna pink (copyan) berguna untuk pelanggan yang menerima barang tersebut dan Surat jalan berwarna kuning (copyan) berguna bagi bagian gudang sebagai arsip bagian gudang.

Tanda terima Dokumen tanda terima ini berguna sebagai bukti bahwa sales telah menyerahkan sejumlah uang ke bagian admin. Dokumen tanda terima ini terdiri dari 3 rangkap yaitu; Tanda terima berwarna putih bukti yang ini diberikan kepada pelanggan, Tanda terima berwarna pink bukti yang ini diberikan kepada sales, Tanda terima berwarna kuning bukti yang kuning diberikan kepada admin.

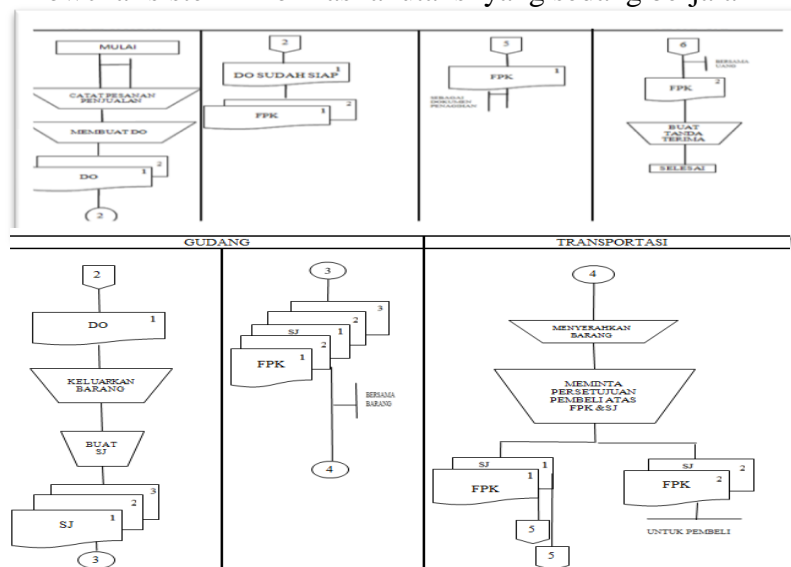
Pada dokumen tanda terima ini berisikan: Nomor tanda terima setiap pembayaran memiliki nomor tanda terima yang berbeda. Di perusahaan Tunas motor nomor tanda terima dimulai dari 0-1000, Sudah terima dari ini berisikan nomor pelanggan yang melunasi faktur, Uang banyaknya jumlah uang yang diberikan pelanggan tersebut, Cek atau giro jika ada pembayaran melalui cek/giro, dituliskan nama bank, nomor cek tersebut, Nomor cek atau giro tersebut, Tanggal jatuh tempo cek tersebut, Rupiah nominal jumlah yang tertera pada cek tersebut, Tanda tangan yang membayar dan Tanda tangan yang menerima

**Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit yang sedang berjalan**

Proses penjualan kredit pada CV. Putra Tunas Mandiri dimulai ketika pembeli melakukan pemesanan barang yang diterima oleh administrasi. Administrasi membuat delivery order sesuai pesanan dan memberikan pada bagian gudang, bagian gudang mencari barang, dan mengembalikan delivery order ke administrasi lalu administrasi melakukan print faktur penjualan yang rangkap 2, rangkap 1 buat adminitrasi melakukan penagihan, dan rangkap 2 buat pembeli. Jika tiba jatuh temponya, adminitrasi melakukan penagihan. Uang yang diterima ada sebagian di setor ke bank dank as kecil CV. Putra Tunas Mandiri yang dipegang oleh administrasi itu sendiri. Dan setelah uangnya pas, adminitrasi membuat tanda terima lalu memotong piutang itu di computer.

Gambar 1

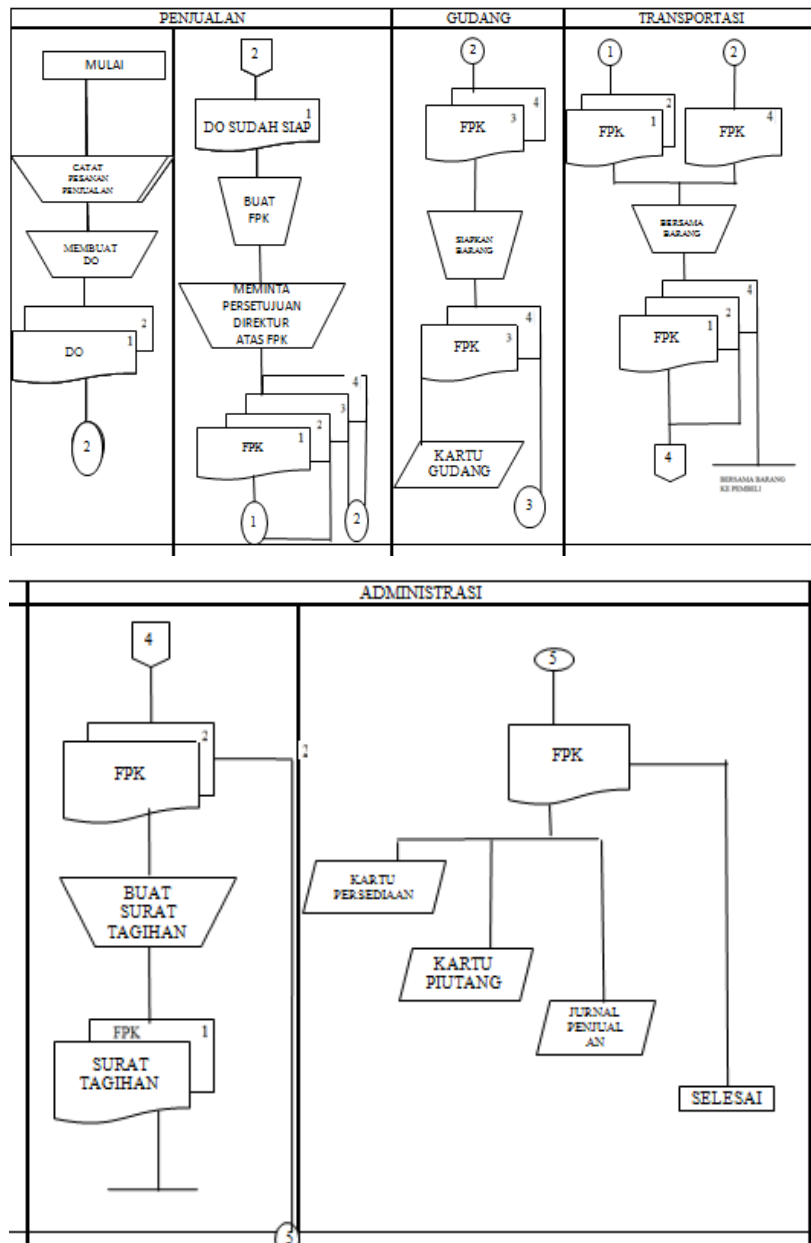
Flowchar sistem informasi akutansi yang sedang berjalan



sumber : perusahaan cv. putra tunas mandiri

Setelah melakukan observasi, peneliti menemukan beberapa kelemahan sistem yang berjalan di CV. Putra Tunas Mandiri yaitu:Administrasi merangkap pekerjaan, dari menerima orderan, membuat delivery order, membuat faktur penjualan, membuat surat jalan serta menerima pembayaran serta memotong pembayaran ke computer, Dokumen faktur penjualan kredit kurang lengkap dan Tidak adanya persetujuan direktur pada faktur penjualan kredit. Adapun rekomendasi rancangan sistem informasi penjualan kredit untuk CV. Putra Tunas Mandiri

Gambar 2  
Flowchar sistem informasi akuntansi yang direkomendasikan



sumber : rekomendasi untuk perusahaan cv. putra tunas mandiri



Beberapa kebaikan dan kelemahan dalam sistem informasi akuntansi penjualan kredit sebagai berikut: a) Kelebihan sistem informasi akuntansi penjualan kredit CV. Putra Tunas Mandiri yaitu (1) Pembeli menyetujui faktur penjualan kredit dan surat jalan (2) Bagian administrasi menerima faktur penjualan kredit-1 yang diterima kembali dari pembeli sebagai dokumen penagihan. (3) Bagian gudang mengeluarkan barang b) Kelemahan sistem informasi akuntansi penjualan kredit CV. Putra Tunas Mandiri (1) Administrasi Tidak mengecek barang yang dipesan pembeli terlebih dahulu digudang (2) Tidak adanya persetujuan direktur pada faktur penjualan kredit (3) Bagian gudang tidak membuat kartu gudang (4) Dokumen faktur penjualan kredit kurang lengkap (5) Tidak ada dokumen surat penagihan kepada pelanggan. (6) Tidak ada kartu piutang untuk mencatat piutang pelanggan. (7) Tidak terdapatnya kartu persediaan pada bagian administrasi untuk dapat dicocokkan dengan kartu gudang.

Penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan apabila order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya.

## **SIMPULAN**

Berdasarkan hasil dan pembahasan yang telah di uraikan maka dapat diambil kesimpulan Penjualan kredit merupakan transaksi dimana barang atau jasa diserahkan terlebih dahulu. Untuk itu peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit sangat mempengaruhi berjalannya suatu perusahaan. Pada CV. Putra Tunas Mandiri - Padang sistem akuntansi penjualan kreditnya belum berjalan secara efektif dan efisien. Penjualan Kredit pada CV. Putra Tunas Mandiri - Padang belum melaksanakan sistem informasi akuntansi sesuai dengan teori akuntansi yang diungkapkan oleh mulyadi.

Dimana terdapat perangkapan tugas dalam satu bidang. Seperti, bagian administrasi melakukan pekerjaan yang seharusnya dikerjakan oleh bagian penjualan. dan juga terdapat banyak kelemahan pada sistem informasi akuntansi pada CV. Putra Tunas Mandiri – Padang seperti : Administrasi Tidak mengecek barang yang dipesan pembeli terlebih dahulu digudang, Tidak adanya persetujuan direktur pada faktur penjualan kredit, Bagian gudang tidak membuat kartu gudang, Dokumen faktur penjualan kredit kurang lengkap, Tidak ada dokumen surat penagihan kepada pelanggan, Tidak ada kartu piutang untuk mencatat piutang pelanggan, Tidak terdapatnya kartu persediaan pada bagian administrasi untuk dapat dicocokkan dengan kartu gudang.

saran yang dapat dikemukakan antara lain: Untuk menghindari terjadinya perangkapan tugas dimana setiap bagian bertanggung jawab atas bagiannya masing-masing. Perlu adanya penambahan jumlah karyawan CV. Putra Tunas Mandiri maka Faktur penjualan dibuat rangkap empat sehingga bagian yang terkait penjualan kredit mendapatkan dokumen ini, Bagian gudang membuat kartu gudang setelah mengeluarkan barang berdasarkan faktur penjualan kredit yang diterima dari bagian penjualan dan Bagian administrasi membuat surat tagihan setelah barang diserahkan kepada pembeli dalam masa jatuh tempo yang ditentukan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Aneta, Y. (2015). Sistem Penjualan Kredit. *Diakses Pada Tanggal*. Retrieved from [http://repository.ung.ac.id/get/simlit\\_res/1/361/Sistem\\_Penjualan\\_Kredit.pdf](http://repository.ung.ac.id/get/simlit_res/1/361/Sistem_Penjualan_Kredit.pdf)
- Aryanto, A., & Tjendrowaseno, T. (2013). Pembangunan Sistem Penjualan Online Pada Toko Indah Jaya Furniture Surakarta. *Journal Speed-Sentra Penelitian Engineering Dan*, 4, 56–62. Retrieved from <http://ijns.org/journal/index.php/speed/article/view/1099>
- Darudiato, S. (2007). Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Akuntansi PT. Maju Bersama (Studi Kasus: Penjualan dan Piutang Usaha). *Seminar Nasional Aplikasi Teknologi Informasi (SNATI)*, 23–27. Retrieved from <http://www.jurnal.uui.ac.id/index.php/Snati/article/download/1721/1502>
- Mulyadi. (2008). *Sistem akuntansi*. Yogyakarta: Salemba empat.
- Narko. (2007). *sistem akuntansi (kelima)*. yogyakarta: yayasan pustaka nusantara.
- Pakadang, D. (2013). Evaluasi Penerapan Sistem Pengendalian Intern Penerimaan Kas pada Rumah Sakit Gunung Maria di Tomohon. *JURNAL RISET EKONOMI, MANAJEMEN*, 1, 213–223.
- Prasetyati, D. (2014). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit di PT Eka Timur Raya Purwodadi Pasuruan. *Journal Riset Mahasiswa Akuntansi (JRMA)*, xx, 1–12.
- Purnomosidhi, B. (2005). *Analisis Empiris Terhadap Determinan Praktik Pengungkapan Modal Intelektual Pada Perusahaan Publik di BEJ. TEMA (Telaah Ekonomi, Manajemen,*. Retrieved from <http://purnomo.lecture.ub.ac.id/files/2012/02/Diterminan-Modal-Intelektual.pdf>
- Rr. Suprانتiningrum, D. N. (2016). Analisis Dan Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, Piutang Dan Penerimaan Kas (Studi Kasus pada UD.Praktis di Magetan). *Jurnal Ilmiah UNTAG Semarang*, 5, 100–112.
- Salim, F., & Poputra, A. (2015). Analisis Penerapan Sitem Informasi Akuntansi dalam Mendukung Pengendalian Internal Pemberian Kredit pada PT. Bank Bukopin Manado. *Jurnal EMBA*, 3, 1034–1043. Retrieved from <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/7808>
- Susanto. (2004). *Sistem Informasi Akuntansi*. Retrieved from <http://www.feb.unpad.ac.id/dokumen/files/SIA-terpadu.pdf>