



Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada Graha Insan Surya (GIS) Maumere

Desiderata Bengan Hulun

Prodi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Nusa Nipa

E-mail: deratahulundesi@gmail.com

Maria Nona Dince

Prodi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Nusa Nipa

Pipiet Niken Aurelia

Prodi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Nusa Nipa

Jl. Kesehatan No.3, Beru, Kec. Alok Timur, Kab. Sikka, Nusa Tenggara Timur

***Abstract.** This study aims to analyze the application of accounting information systems to credit sales at Graha Insan Surya (GIS) Maumere. The analysis method used in this research is qualitative method. In this study the types of data used are primary data and secondary data. Data collection in the form of documentation, observation and interviews with related parties regarding the Accounting Information System for credit sales. The results of the research obtained from the credit sales accounting information system at Graha Insan Surya (GIS) Maumere are still not effective where there are still multiple functions, namely the retail supervisor is held concurrently by cashier 1, in documents there are only requirement sheets and notes but some documents are not used in credit sales but are in accordance with company needs such as Bill of Lading, Packing Slip, Warehouse Copy, Sales Order Follow-up Copy, Cross-index file copy, Costumer copies, Account Receivable Copy, Analysis Copy, and Sales person copy. For records, there are only sales journals that are recorded manually in the Microsoft Office Excel application, flowcharts that have not been made, and an internal control system that has not run smoothly.*

Keywords: System, Information, Accounting, Credit Sales

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan sistem informasi akuntansi terhadap penjualan kredit pada Graha Insan Surya (GIS) Maumere. Metode analisa yang digunakan pada penelitian ini adalah metode kualitatif. Dalam penelitian ini jenis data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Pengumpulan data berupa dokumentasi, observasi dan wawancara dengan pihak terkait mengenai Sistem Informasi Akuntansi penjualan kredit. Hasil penelitian yang diperoleh dari sitem informasi akuntansi penjualan kredit pada Graha Insan Surya (GIS) Maumere masih belum efektif dimana masih terdapat perangkapan fungsi yaitu supervisor ritel dijabat rangkap oleh kasir 1, pada dokumen hanya terdapat lembar persyaratan dan nota namun beberapa dokumen yang tidak digunakan dalam penjualan kredit namun sudah sesuai dengan kebutuhan perusahaan seperti *Bill of Lading, Packing Slip, Warehouse Copy, Sales Order Follow-up Copy, Cross-index file copy, Costumer copies, Account Receivable Copy, Analysis Copy, dan Sales person copy*. Untuk catatan hanya terdapat jurnal penjualan yang dicatat manual dalam aplikasi Microsoft Office Excel, *flowchart* yang belum dibuat, dan sistem pengendalian internal yang belum berjalan lancar.

Kata Kunci: Sistem, Informasi, Akuntansi, Penjualan Kredit

PENDAHULUAN

Perkembangan dunia usaha saat ini semakin pesat, dalam era globalisasi yang mendorong perusahaan untuk semakin memperluas usahanya dengan meraih pangsa pasar yang besar, hal tersebut mengakibatkan terjadinya persaingan yang ketat antara perusahaan-perusahaan yang ada. Berdasarkan Undang-Undang No.8 Tahun 1997, perusahaan adalah setiap bentuk usaha yang melakukan kegiatan secara tetap dan terus menerus dengan memperoleh keuntungan dan atau laba, baik yang diselenggarakan oleh orang perorangan maupun badan usaha yang berbentuk badan hukum ataupun bukan badan hukum, yang didirikan dan berkedudukan dalam wilayah Negara Republik Indonesia. Menurut Purwantini (2022) pada umumnya tujuan suatu perusahaan ditinjau dari sudut pandang ekonomi adalah untuk memperoleh keuntungan atau laba. Salah satu cara untuk memperoleh laba adalah dengan melakukan penjualan secara efektif dan efisien karena hasil penjualan merupakan sumber penerimaan perusahaan yang utama. Hasil penerimaan ini selanjutnya akan digunakan untuk membiayai aktivitas operasional perusahaan.

Menurut Romney, et all. (2016), sistem informasi akuntansi merupakan susunan berupa dokumen akuntansi baik formulir, catatan akuntansi yang tersistem dari masing-masing unit kerja perusahaan, yang terkoordinasikan untuk dapat menghasilkan laporan keuangan yang memiliki kualitas dan memberikan informasi yang memadai, andal kepada berbagai pihak. Menurut Widhi, et all (2018) menjelaskan bahwa penerapan sistem informasi akuntansi pada perusahaan mengalami kendala yang berhubungan dengan proses prosedur dalam menghasilkan informasi yang tepat dan berkualitas. Guna mendapatkan suatu sistem informasi akuntansi berupa formulir dan catatan, serta alat-alat yang digunakan untuk mengolah data berdasarkan prosedur yang sudah diterapkan.

Menurut (Soemarso,2009:160) penjualan adalah jumlah yang dibebankan kepada pembeli untuk barang dagang yang diserahkan merupakan pendapatan perusahaan yang bersangkutan. Menurut (Kotler, 2000) yang diterjemahkan oleh Rusli dan Hendra dalam buku “Manajemen Pemasaran” pengertian penjualan ialah proses sosial manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan, menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain. Sedangkan penjualan kredit menurut Soemarso (2009:160) adalah transaksi antara perusahaan dengan pembeli untuk menyerahkan barang atau jasa yang berakibat timbulnya puitang, aktiva tetap.

Menurut (Soemarso,2009:160) penjualan adalah jumlah yang dibebankan kepada pembeli untuk barang dagang yang diserahkan merupakan pendapatan perusahaan yang bersangkutan. Menurut (Kotler, 2000) yang diterjemahkan oleh Rusli dan Hendra dalam buku “Manajemen

Pemasaran” pengertian penjualan ialah proses sosial manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan, menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain. Sedangkan penjualan kredit menurut Soemarso (2009:160) adalah transaksi antara perusahaan dengan pembeli untuk menyerahkan barang atau jasa yang berakibat timbulnya puitang, aktiva tetap.

Graha Insan Surya Maumere adalah salah satu toko yang ada di Kabupaten Sikka yang melakukan penjualan Handphone secara tunai dan kredit. Graha Insan Surya Maumere merupakan perusahaan yang bergerak dibidang usaha dagang dengan produk Handphone dengan melakukan penjualan secara kredit dan tunai. Graha Insan Surya Maumere juga merupakan salah satu perusahaan yang berusaha memenangkan persaingan dalam perebutan konsumen dari banyaknya perusahaan yang diantaranya melayani penjualan Handphone secara kredit, hal ini pun akan menentukan keberhasilan dalam usaha penjualan Handphone. Dengan adanya sistem informasi yang berbasis komputer, maka akan lebih mudah mendapatkan data mengenai jenis, type, harga, lamanya angsuran dan besarnya angsuran, dimana Graha Insan Surya Maumere banyak sekali memberikan kemudahan bagi pelanggan untuk memperoleh Handphone secara kredit. Untuk meningkatkan penjualannya setiap perusahaan bersaing dalam hal menaikkan profit mereka dengan cara meningkatkan volume penjualannya. Untuk meningkatkan volume penjualannya, Graha Insan Surya Maumere menyediakan sistem penjualan secara kredit. Dengan pembayaran kredit yang melalui leasing maka pembeli dapat melakukan pembayaran secara bertahap dengan membayar cicilan yang telah disetujui dengan batas waktu yang disepakati.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Manajer sekaligus sebagai kasir 1 di Graha Insan Surya Maumere serta pengambilan data penjualan kredit selama 1 tahun terakhir sebanyak 219 Handphone, dengan rincian perbulannya sebagai berikut:

Tabel .1 Data Laporan Penjualan Kredit Leasing FIF Tahun 2022

No	Bulan	Total Unit
1.	Januari	5
2.	Februari	7
3.	Maret	7
4.	April	10
5.	Mei	12
6.	Juni	15
7.	Juli	20
8.	Agustus	25
9.	September	25
10.	Oktober	35
11.	November	30
12.	Desember	28
	Total	219

Sumber: Graha Insan Surya Maumere, 2022

Berdasarkan tabel data laporan penjualan kredit di atas maka, dapat diketahui bahwa penjualan kredit Handphone pada bulan Januari tahun 2022 sebanyak 5 buah, pada bulan Februari penjualan kredit naik sebanyak 2 buah, bulan Maret jumlah penjualannya tetap, bulan april penjualannya naik sebanyak 3 buah, bulan mei penjualannya naik sebanyak 2 buah, bulan juni penjualannya naik sebanyak 3 buah, bulan juli penjualannya naik sebanyak 5 buah, bulan agustus penjualannya naik sebanyak 5 buah,, namun pada bulan september jumlah penjualannya tetap, bulan oktober penjualannya naik sebanyak 10 buah, tetapi pada bulan november turun sebanyak 5 buah, dan pada bulan desember penjualannya pun menurun sebanyak 2 buah.

Penelitian yang dilakukan oleh Nur Hadijah, Rosnani Said, La Ode Kamaluddin Mursidi (2021) dengan judul Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada PT. Hadji Kalla Cabang Baubau. Hasil dari penelitian ini adalah bahwa PT. Hadji Kalla Cabang Baubau sudah menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dengan menggunakan sistem komputerisasi dengan menggunakan aplikasi *Accurate Software* namun dikatakan belum maksimal dimana dalam hal ini terdapat dua fungsi yang dilaksanakan oleh satu bagian yakni fungsi kas bertugas rangkap sebagai fungsi penagihan dan fungsi kas yang dapat mengakibatkan adanya indikasi terjadi penyalagunaan fungsi dan terjadinya penyelewengan. Temuan berbeda ditemukan dalam penelitian yang dilakukan oleh Rachmad Darmawan, Hanifah, Suryati (2017) dengan judul Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada PT. Primadelta Starlestari. Hasil dari penelitian ini, yaitu dalam penjualan kredit di PT. Primadelta Starlestari sudah sangat baik. Untuk kemajuan perusahaan PT. Primadelta

Starlestari harus lebih memperluas lagi area penjualannya. Dan setiap bagian sudah memiliki tanggung jawab dan wewenang masing-masing

Berdasarkan penelitian terdahulu terdapat perbedaan hasil penelitian yang menjadi perbedaan penelitian saya yaitu perbedaan lokasi penelitian dan terdapat masalah yang terkait dengan penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit. Maka saya tertarik kembali melakukan penelitian ulang dengan judul “**Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada Graha Insan Surya (GIS) Maumere**”.

TINJAUAN PUSTAKA

Teori Akuntansi Positif

Positive Accounting Theory atau Teori Akuntansi Positif (TAP) yang dikemukakan oleh Watts dan Zimmerman(1986) yaitu suatu teori yang berkaitan dengan prediksi tindakan seperti pilihan kebijakan akuntansi oleh perusahaan dan bagaimana perusahaan akan merespon standar akuntansi baru yang sedang diajukan. Kebijakan akuntansi perusahaan akan dipilih sebagai bagian dari masalah minimalisasi biaya pengadaan kontrak yang lebih luas, seperti untuk mencapai pengelolaan perusahaan yang lebih efisien. Teori akuntansi positif didasarkan pada proporsi bahwa manager, pemegang saham, dan regulator adalah rasional dan mereka berusaha untuk memaksimalkan *utility* mereka yang secara langsung terkait dengan kompensasi dan kemakmuran mereka. Pilihan akuntansi tergantung pada variabel-variabel yang mempresentasikan insentif manajemen untuk memilih metode akuntansi dengan rencana bonus, kontrak hutang dan rencana politisi.

Pengertian Sistem

Menurut Romney dan Stainbart (2015:3), sistem merupakan rangkaian dari dua atau lebih komponen-komponen yang saling berhubungan, yang berinteraksi untuk mencapai suatu tujuan. Menurut Mulyadi (2016:4), sistem adalah suatu jaringan prosedur yang dibuat menurut pola yang terpadu untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan.

Pengertian Informasi

Menurut Mardi (2011:5), informasi adalah hasil pengolahan data yang meliputi hasil gabungan, analisis, penyimpulan dan pengolahan sistem informasi terkomputerisasi. Selain itu informasi adalah data yang telah diatur dan diproses untuk memberikan arti. Menurut Bodnar yang telah diterjemahkan oleh Saputra, et all (2006:4), informasi berguna untuk mendukung suatu sistem untuk mencapai tujuan sistem tersebut. Informasi merupakan sumber daya organisasi yang sangat penting.

Pengertian Akuntansi

Menurut Suwardjono (2002:3), akuntansi adalah seni pencatatan, penggolongan transaksi dan kejadian yang bersifat keuangan dengan cara yang berdaya guna dan dalam bentuk satuan uang, dan peinterpretasian hasil proses tersebut. Menurut Sadeli (2010:2) menyatakan akuntansi sebagai suatu himpunan pengetahuan yang berkenaan dengan sistem informasi akuntansi dari satuan-satuan ekonomi apapun bentuknya yang terbagi atas dua bagian yaitu yang pertama akuntansi ialah pengetahuan yang menyangkut proses pelaksanaan pembukuan dalam arti yang luas, kedua auditing ialah pengetahuan yang menyangkut pemeriksaan dan penilaian (evaluasi) atas hasil proses pelaksanaan pembukuan tersebut.

Pengertian Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Romney dan Stainbart (2018:10) sistem informasi akuntansi adalah sistem yang dapat mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan memproses data untuk menghasilkan informasi bagi para pembuat keputusan. Hal ini termasuk orang, prosedur dan instruksi, data, perangkat lunak, infrastruktur teknologi informasi, kontrol internal serta langkah-langkah keamanan. Menurut Turner, et all (2017:4), sistem informasi akuntansi meliputi proses, prosedur, dan sistem yang menagkap data akuntansi dari proses bisnis, mencatat data akuntansi kedalam catatan yang sesuai, memproses data secara terperinci dengan mengklasifikasikan, merangkum dan mengkonsolidasikan serta melaporkan data akuntansi yang diringkas ke pengguna internal maupun eksternal.

Pengertian Penjualan

Menurut Widharta dan Sugiharto (2013:2), penjualan adalah suatu kegiatan yang ditujukan untuk mencari pembeli, mempengaruhi, dan memberi petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produk yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan bagi kedua belah pihak. Menurut Hartono, et all (2012:889), penjualan adalah penerimaan yang diperoleh dari pengirim barang dagangan atau dari penyerahan pelayanan dalam bursa sebagai barang pertimbangan. Sedangkan menurut Kurniadi (2010:34) penjualan adalah interaksi antara individu saling bertemu muka yang ditunjukkan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran sehingga menguntungkan bagi pihak lain.

Pengertian Kredit

Menurut Kasmir (2012:86), kredit berasal dari bahasa Latin yaitu *credere* yang artinya percaya. Oleh karena itu dasar dari kredit adalah kepercayaan, maksudnya adalah pemberi kredit percaya bahwa debitur akan mengembalikan pinjaman beserta bunganya sesuai dengan perjanjian kedua belah pihak. Adapun menurut Rivai (2013:138), kredit adalah penyerahan

barang, jasa atau utang dari satu pihak (kreditur atau pemberi pinjaman) atas dasar kepercayaan kepada pihak lain (debitur atau pengutang) dengan janji membayar dari penerima kredit kepada pemberi kredit pada tanggal yang telah disepakati kedua belah pihak. Sedangkan berdasarkan Undang- Undang No.7 Tahun 1992 Tentang Perbankan sebagaimana telah diubah dengan Undang- Undang No.10 Tahun 1998 Pasal 1 menjelaskan bahwa, kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.

Pengertian Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2013:201) menyatakan bahwa penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang tunai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu dan perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut sedangkan pengertian penjualan kredit menurut Syamrin (2014:250), adalah penjualan yang direalisasikan dengan timbulnya tagihan atau piutang kepada pihak pembeli.

Fungsi Yang Terkait Dalam Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2018:168) dalam sistem penjualan kredit terdapat fungsi-fungsi yang terkait yaitu diantaranya:

1. Fungsi Penjualan

Fungsi penjualan ini bertanggung jawab untuk menerima surat order dari pembeli, mengedit order dari pelanggan untuk menambahkan informasi yang belum ada pada surat order tersebut, meminta otorisasi kredit, menentukan tanggal pengiriman, dan dari gudang mana barang akan dikirimkan serta mengisi surat order pengiriman.

2. Fungsi Kredit

Fungsi kredit ini bertanggung jawab untuk meneliti status kredit pelanggan dan pemberian kredit kepada pelanggan.

3. Fungsi Gudang

Fungsi gudang ini bertanggung jawab menyimpan barang dan menyediakan barang oleh pelanggan, serta menyerahkan barang ke fungsi pengiriman.

4. Fungsi Pengiriman

Fungsi pengiriman ini bertanggung jawab menyerahkan barang atas dasar surat order diterimanya dari fungsi penjualan.

5. Fungsi Penagihan

Fungsi penagihan ini bertanggung jawab untuk membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan, serta menyediakan copy faktur bagi kepentingan pencatatan transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi.

6. Fungsi Akuntansi

Fungsi akuntansi ini bertanggung jawab untuk mencatat piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit dan membuat serta mengirimkan pernyataan piutang kepada para debitur, serta membuat laporan penjualan.

Dokumen-dokumen Yang Ada Dalam Siklus Penjualan Kredit

Berikut dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan kredit (Mulyadi, 2001: 214-217) adalah:

1. Order Pengiriman Dan Tembusannya

Surat order pengiriman merupakan pokok untuk memproses penjualan kredit kepada pelanggan. Berikut ini adalah berbagai tembusan surat order pengiriman terdiri dari :

- a. Surat Order Pengiriman
- b. Tembusan Kredit (*Credit Copy*)
- c. Surat Pengakuan (*Aknowledgement Copy*)
- d. Surat Muat (*Bill of Lading*)
- e. Slip Pembungkus (*Packing Slip*)
- f. Tembusan Gudang (*Warehouse Copy*)
- g. Arsip Pengendalian Pengiriman (*Sales Oredr Follow-up Copy*)
- h. Arsip Indeks Silang (*Cross-index File Copy*)

2. Faktur dan Tembusannya.

Faktur penjualan merupakan dokumen yang dipakai sebagai dasar untuk mencatat timbulnya piutang. Berikut ini adalah berbagai tembusan surat order pengiriman terdiri dari:

- a. Faktur Penjualan (*Customers Copies*)
- b. Tembusan Piutang (*Account Receivable Copy*)
- c. Tembusan Jurnal Penjualan (*Sales Journal Copy*)
- d. Tembusan Analisis (*Analysis Copy*)
- e. Tembusan Wiraniaga (*Salesperson Copy*)

3. Rekapitulasi Harga Pokok Penjualan

Rekapitulasi harga pokok penjualan merupakan dokumen pendukung yang digunakan untuk menghitung total harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu. Data yang dicantumkan dalam rekapitulasi harga pokok penjualan berasal dari kartu persediaan. Secara periodik harga pokok produk yang dijual selama jangka waktu tertentu dihitung dalam rekapitulasi harga pokok penjualan dan kemudian dibuatkan dokumen sumber berupa bukti memorial untuk mencatat harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi.

4. Bukti Memorial

Bukti memorial merupakan dokumen sumber untuk dasar pencatatan kedalam jurnal umum. Dalam sistem penjualan kredit, merupakan dokumen sumber untuk mencatat harga pokok penjualan produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.

Catatan Akuntansi Yang Digunakan

1. Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem penjualan kredit (Mulyadi,2001: 218-219) adalah:

a. Jurnal Penjualan

Catatan akuntansi ini digunakan untuk mencatat transaksi penjualan, baik secara kredit.

b. Kartu Piutang

Catatan akuntansi ini merupakan buku besar pembantu yang berisi rincian mutasi piutang perusahaan kepada tiap-tiap debiturnya.

c. Kartu Persediaan

Catatan ini diselenggarakan oleh fungsi gudang untuk mencatat mutasi dan setiap jenis persediaan.

d. Kartu Gudang

Catatan ini diselenggarakan oleh fungsi gudang untuk mencatat mutasi dan persediaan fisik barang yang disimpan digudang.

2. Catatan akuntansi yang digunakan dalam penjualan kredit (Krismiaji, 2002:273) adalah sebagai berikut:

a. Buku Jurnal yang mencakup:

- 1) Jurnal penjualan yaitu jurnal yang digunakan untuk mencatat transaksi penjualan kredit.

- 2) Jurnal memo kredit yaitu jurnal yang digunakan untuk mencatat transaksi pengembalian barang yang jual atau pemberian potongan pembelian.
 - 3) Jurnal penerimaan kas yaitu jurnal yang digunakan untuk mencatat transaksi penerimaan kas yang berasal dari pelunasan piutang.
- b. Rekening Pembantu Piutang Dagang yaitu rekening yang digunakan untuk mencatat piutang kepada setiap pelanggan.
- c. Rekening buku besar, yaitu:
- 1) Piutang dagang yaitu rekening yang digunakan untuk mencatat bertambahnya piutang karena penjualan kredit, dan berkurangnya piutang dagang karena pelunasan atau adanya retur dan potongan penjualan.
 - 2) Kas yaitu rekening yang digunakan untuk mencatat bertambahnya kas karena adanya pelunasan piutang dagang.

Jaringan Prosedur Yang Membentuk Sistem Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2010:5) prosedur adalah suatu kegiatan *clerical*, biasanya melibatkan beberapa orang dalam suatu *department* atau lebih, yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam transaksi perusahaan yang terjadi berulang-ulang. Adapun menurut Baridwan (2011:30) prosedur merupakan suatu urutan pekerjaan yang *clerical*, biasanya melibatkan beberapa orang dalam suatu bagian atau lebih, disusun untuk menjamin adanya perlakuan yang seragam terhadap transaksi-transaksi perusahaan yang sedang terjadi. Sedangkan menurut Nuraida (2018:35) yang menyatakan bahwa prosedur menunjukkan cara pelaksanaan pekerjaan dari suatu tugas yang terdiri atas satu atau lebih kegiatan yang bersifat tulis-menulis oleh seorang pegawai sehingga serangkaian metode yang disatukan akan membentuk suatu prosedur.

Jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit (Mulyadi, 2001:219-220) adalah sebagai berikut:

1. Prosedur Order Penjualan

Dalam proses ini, fungsi penjualan menerima order dari pembeli dan menambahkan informasi penting pada surat order dari pembeli, fungsi penjualan kemudian membuat surat order pengiriman dan mengirimkannya kepada berbagai fungsi yang lain.

2. Prosedur Persetujuan Kredit

Dalam prosedur ini fungsi penjualan meminta persetujuan penjualan kredit kepada pembeli tertentu dari fungsi kredit

3. Prosedur Pengiriman

Dalam prosedur ini, fungsi pengiriman mengirimkan barang kepada pembeli sesuai dengan informasi yang tercantum dalam surat order pengiriman yang diterima dari fungsi pengiriman

4. Prosedur Penagihan

Dalam prosedur ini, fungsi penagihan membuat faktur penjualan dan mengirimkannya kepada pembeli. Dalam metode tertentu faktur penjualan dibuat oleh fungsi penjualan sebagai tembusan pada waktu bagian ini membuat surat order pengiriman.

5. Prosedur Pencatatan Piutang

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat tembusan faktur penjualan kedalam kartu piutang atau dalam metode pencatatan tertentu mengarsipkan dokumen tembusan menurut abjad yang berfungsi sebagai catatan piutang.

6. Prosedur Distribusi Penjualan

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mendistribusikan data penjualan menurut ang diperlukan oleh manajemen.

7. Prosedur Pencatatan Harga Pokok Penjualan

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat secara periodik total harga pokok ang dijual dalam periode akuntansi.

Flowchart Sistem Informasi Penjualan Kredit

Siklus penjualan kredit merupakan suatu proses yang dimulai dari penerimaan pesanan dari pelanggan, persetujuan kredit dan pengiriman barang ke pelanggan atau pengambilan barang oleh pelanggan. Menurut (Mulyadi 2016) tentang bagian-bagian yang terkait dalam prosedur penjualan adalah sebagai berikut:

1. Bagian pesanan penjualan (*sales order departemnt*)

Dalam perusahaan kecil, fungsi penjualan dapat dipengan oleh seorang karyawan dalam bagian penjualan. Tetapi dalam perusahaan besar, bagian penjualan merupakan suatu bagian yang berdiri sendiri dibawah bagian penjualan. Bagian kredit dalam prosedur penjualan setiap pengiriman barang untuk memenuhi pesanan pembeli yang dengan syarat kredit harus mendapatkan persetujuan dari bagian kredit agar dapat memberikan persetujuan, bagian kredit menggunakan catatan yang dibuat oleh bagian piutang untuk tiap-tiap pelanggan mengenai sejarah kreditnya, jumlah maksimum dan ketetapan waktu pembayaran. Persetujuan dari kredit biasanya ditujukan dalam formulir surat perintah pengiriman dari bagian

pesanan penjualan. Setelah itu membuat surat order pengiriman kepada gudang untuk ditindaklanjuti

2. Bagian kredit

Bagian kredit menerima surat sales konfirmasi dari bagian order penjualan dan memeriksa status kredit. Setelah itu, bagian kredit memberi otorisasi kredit dan membuat surat order pengiriman kepada pihak gudang untuk ditindaklanjuti.

3. Bagian gudang

Dalam hubungan dengan penjualan, bagian gudang bertugas untuk menyediakan barang seperti yang tercantum dalam surat perintah pengiriman. Bagian gudang menerima surat order pengiriman dari bagian kredit dan menyiapkan barang. Barang-barang ini diserahkan ke bagian pengiriman untuk dibungkus dan dikirimkan ke pembeli beserta kartu gudang.

4. Bagian pengiriman

Bagian pengiriman ini bertugas untuk mengirim barang-barang pada pembeli dan membuat surat pengantar barang, lalu menyerahkan barang kepada pembeli. Pengiriman ini hanya boleh dilakukan apabila ada surat perintah pengiriman yang sah. Setelah itu baru menyerahkan barang ke pembeli.

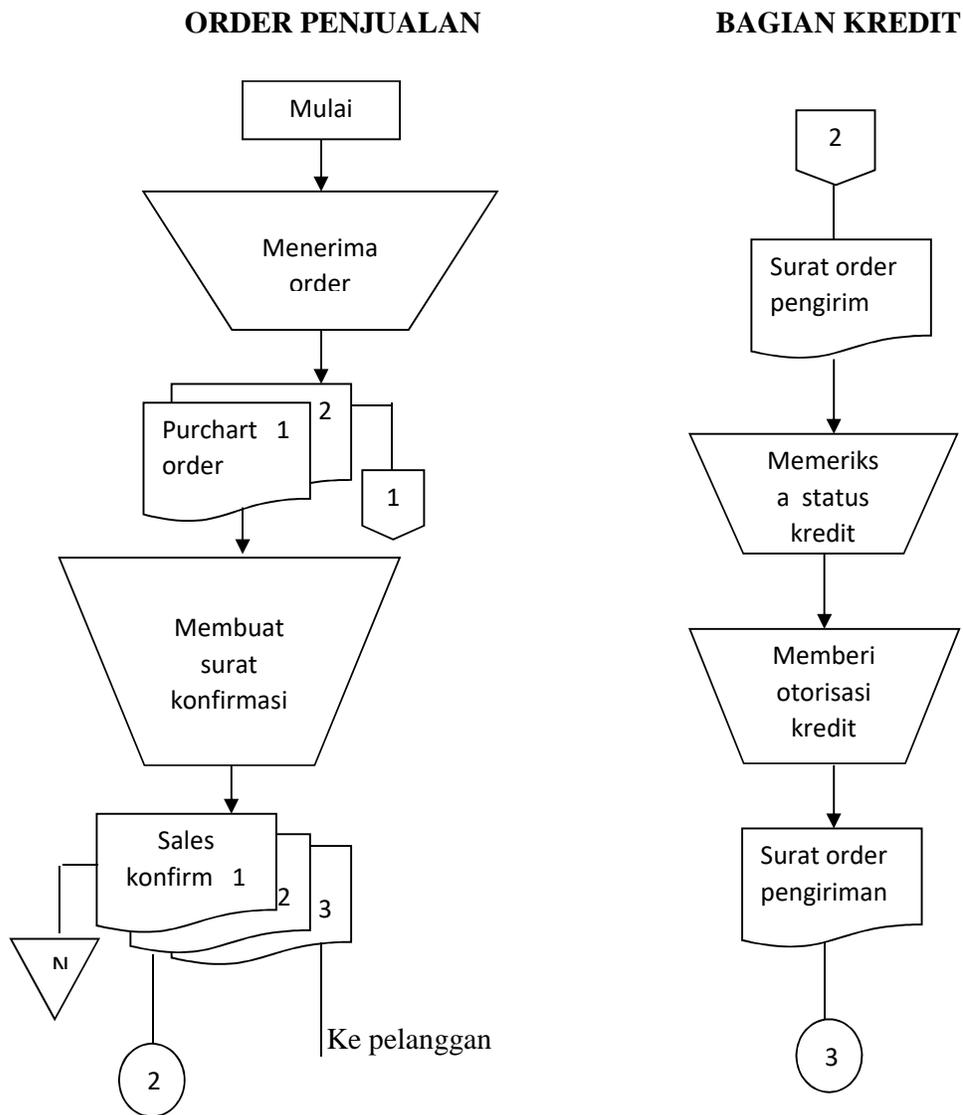
5. Bagian penagihan

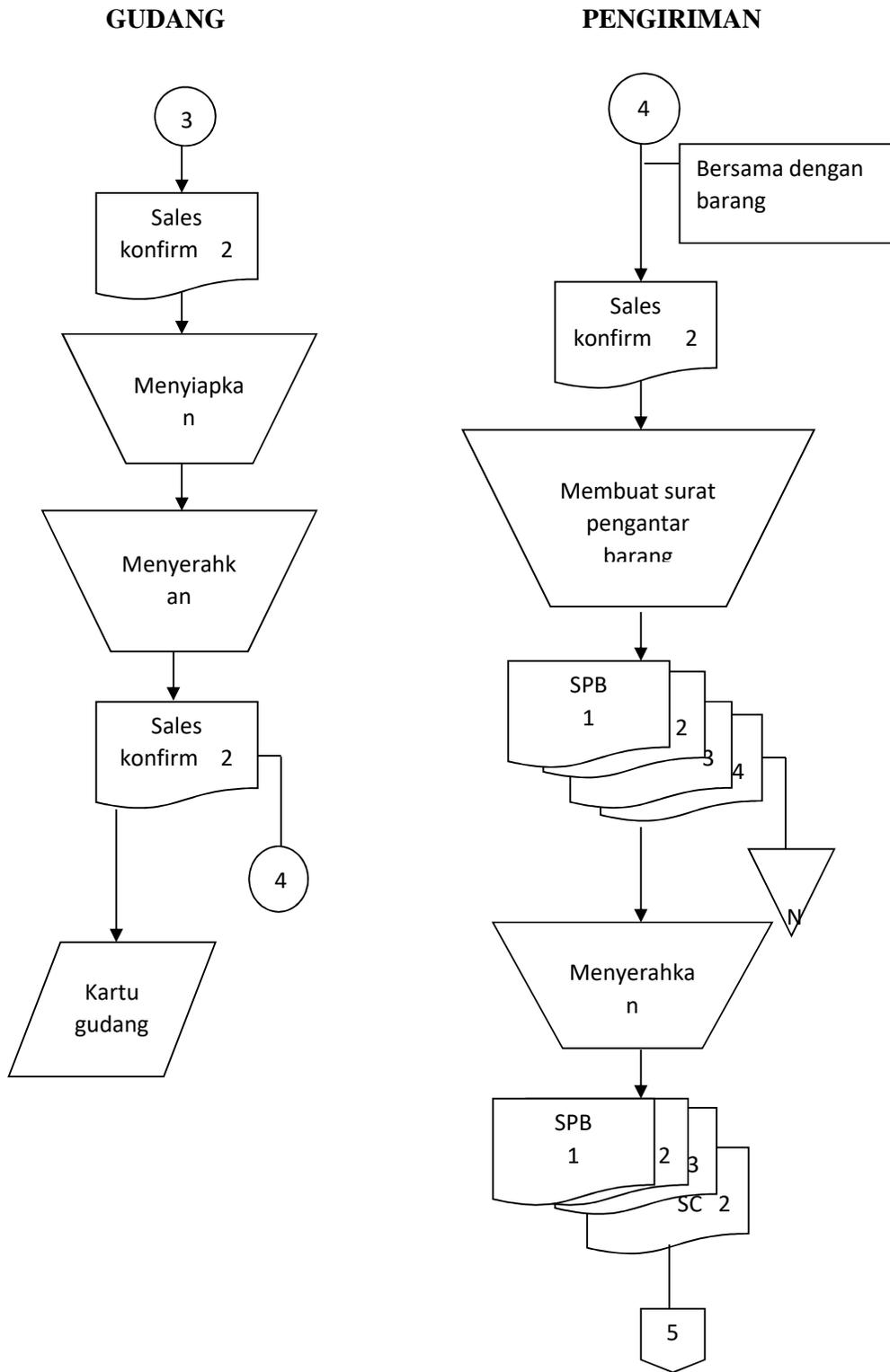
Bagian penagihan menerima surat pengantar barang dari pengirim, membuat faktur penagihan, dan menunggu sampai pengiriman barang selesai diantar ke pembeli.

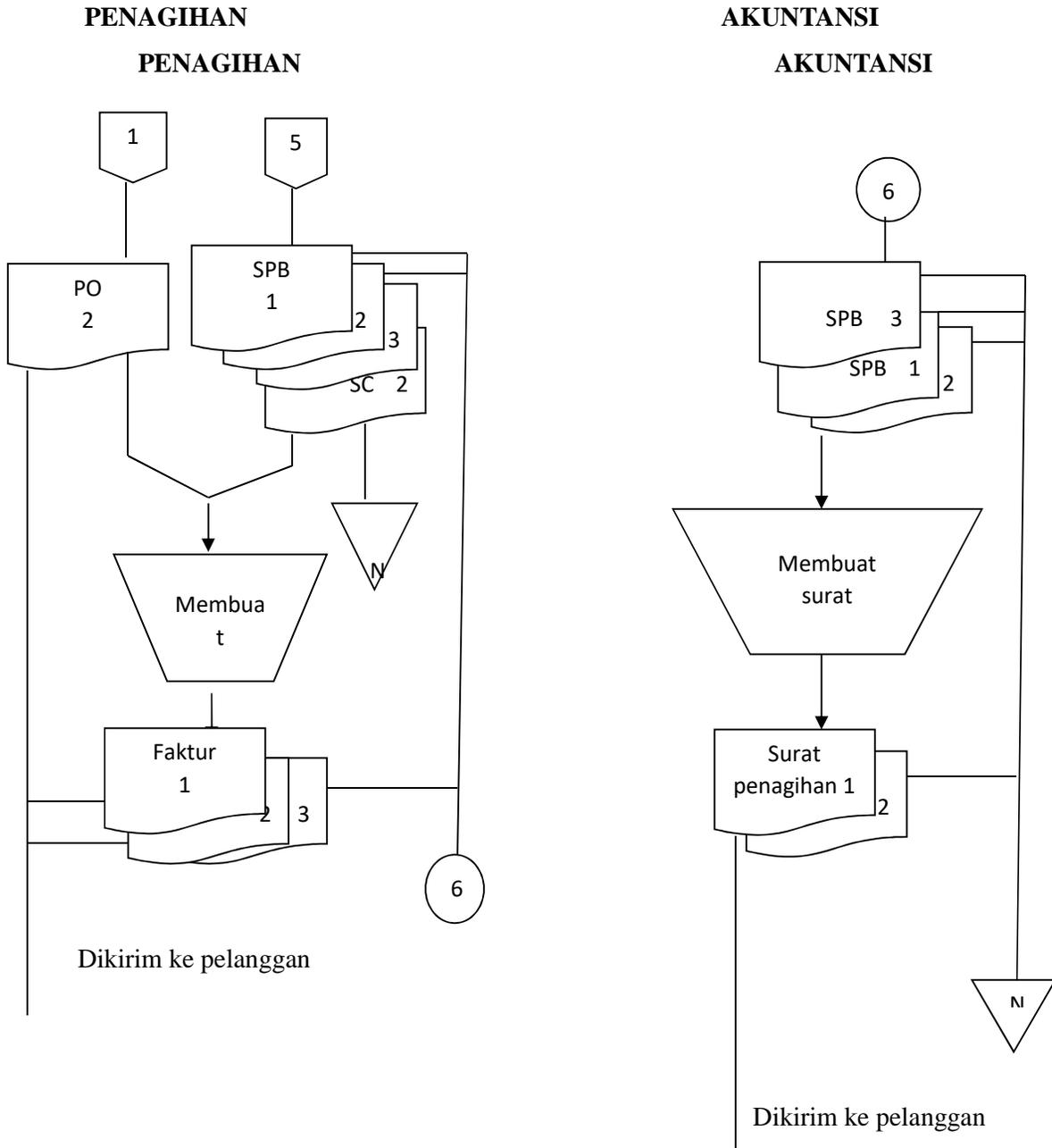
6. Bagian akuntansi

Bagian akuntansi menerima surat order pengiriman dari bagian penagihan untuk membuat surat penagihan dan dicatat ke kartu piutang dan disimpan bagian piutang sebagai arsip.

Berikut bagan flowchart SIA penjualan kredit:







Gambar 1. Flowchart sistem penjualan kredit

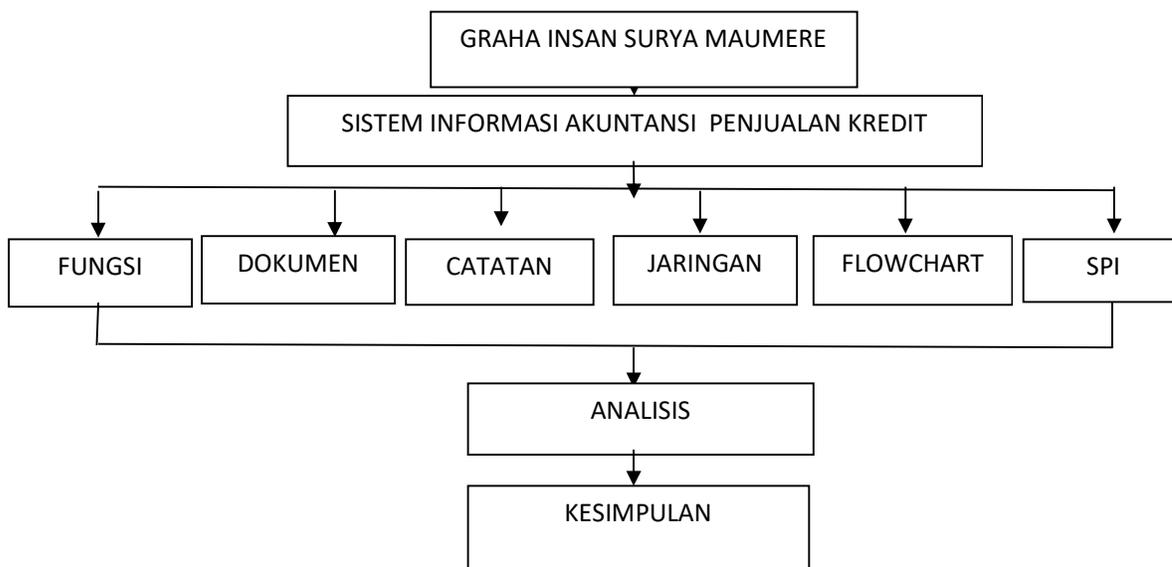
(Sumber Mulyadi, 2016:194)

Sistem Pengendalian Intern

Sistem pengendalian intern menurut Mulyadi (2017:129) meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga aset organisasi, mengecek ketentuan dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

Menurut COSO dalam Susanto (2013:95) pengendalian internal dapat didefinisikan sebagai suatu proses yang dipengaruhi oleh dewan direksi, manajemen dan karyawan yang dirancang untuk memberikan jaminan yang menyakinkan bahwa tujuan organisasi akan dapat dicapai melalui efisiensi dan efektifitas operasi, penyajian laporan keuangan yang dapat dipercaya, ketaatan terhadap UU dan aturan yang berlaku.

Kerangka Berpikir



Gambar 2. Kerangka Berpikir

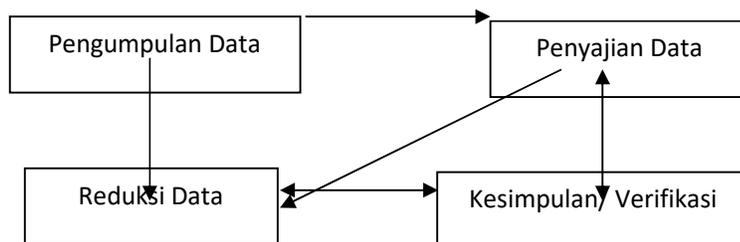
METODE PENELITIAN

Kehadiran peneliti dalam penelitian kualitatif diperlukan, karena peneliti sendiri merupakan alat atau instrument pengumpulan data utama sehingga kehadiran peneliti mutlak untuk diperlukan dalam menguraikan data nantinya dengan terjun langsung kelapangan maka peneliti dapat melihat secara langsung fenomena di lapangan. Kedudukan peneliti dalam penelitian kualitatif cukup rumit sekaligus sebagai perencanaan, pelaksanaan pengumpulan data, analisa data, dan pada akhirnya akan melaporkan hasil penelitiannya.

Teknik Analisa Data

Analisa data dalam penelitian kualitatif dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu. Pada saat wawancara peneliti sudah melakukan analisis terhadap jawaban yang diwawancaranya. Bila jawaban yang diwawancarai setelah dianalisis terasa belum memuaskan maka, peneliti akan melanjutkan pertanyaannya lagi sampai tahap tertentu dimana diperoleh data yang dianggap kredibel. Menurut Miles dan Huberma dalam Sugiyono (2014:246-253) mengemukakan bahwa

aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Aktivitas dalam menganalisa data yaitu *data reduction*, *data display*, dan *conclusion drawing/verification*. Teknik analisa data dapat dilihat pada gambar dibawah ini:



Gambar 3. Teknik Analisa Data

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Fungsi-fungsi yang terkait dalam penjualan kredit.

Fungsi yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan kredit Graha Insan Surya (GIS) Maumere yakni fungsi penjualan yang bertanggung jawab untuk menerima order dari pembeli, fungsi ini dilakukan oleh bagian administrasi. Fungsi kredit yang bertanggung jawab untuk memberikan otoritas kredit kepada pelanggan, fungsi ini dilakukan oleh bagian *leasing* (FIF/Spektra). Fungsi pengiriman yang bertanggung jawab untuk mengirimkan barang, fungsi ini dilakukan oleh bagian gudang. Fungsi penagihan yang bertanggung jawab membuat dan mengirimkan faktur ke pelanggan, fungsi ini dilakukan oleh bagian administrasi. Fungsi akuntansi untuk menerima pembayaran dari pembeli, fungsi ini dilakukan oleh bagian sales ritel dan fungsi akuntansi untuk mencatat transaksi penjualan kredit dan membuat laporan hasil penjualan yang juga dilakukan oleh bagian sales ritel

Dokumen-dokumen Yang Digunakan Untuk Penjualan Kredit

Dokumen yang digunakan sebagai pendukung dalam sistem akuntansi penjualan kredit Graha Insan Surya (GIS) Maumere yaitu lembar persyaratan kredit berupa *fotocopy* KTP 2 lembar, *fotocopy* Kartu Keluarga 2 lembar, KTP Asli untuk dokumentasi. Nota penjualan kredit untuk memberikan berbagai informasi yang terkait dari bukti pembayaran untuk pelanggan dan untuk mencatat berapa piutang, lama waktu angsur yang akan dibayar oleh pelanggan. Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa dokumen akuntansi yang digunakan dalam penjualan kredit Graha Insan Surya (GIS) Maumere sudah lengkap. Namun ada beberapa

dokumen yang belum lengkap dan mereka tidak gunakan karena sudah sesuai dengan kebutuhan perusahaan seperti Adapun beberapa dokumen yang tidak digunakan dalam penjualan kredit namun sudah sesuai dengan kebutuhan perusahaan seperti *Bill of Lading, Packing Slip, Warehouse Copy, Sales Order Follow-up Copy, Cross-index file copy, Costumer copies, Account Receivable Copy, Analysis Copy, dan Sales person copy.*

Catatan akuntansi yang digunakan dalam penjualan kredit.

Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit Graha Insan Surya (GIS) Maumere yaitu jurnal penjualan kredit yang dicatat secara manual dalam aplikasi Microsoft Office Excel. Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa catatan akuntansi yang digunakan Graha Insan Surya (GIS) Maumere masih belum lengkap karena masih terdapat ada catatan secara manual.

Jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit

Pelaksanaan order penjualan kredit pada Graha Insan Surya berawal dari pembeli melakukan order pembelian, setelah itu mengisi persyaratan order, kemudian dilanjutkan mengantar berkas permohonan kredit ke bagian *leasing* (FIF/Spektra) untuk mendapatkan persetujuan kredit. Setelah mendapatkan persetujuan kredit dan menerima nomor PO dari *leasing* (FIF/Spektra) kemudian dibuatkan nota dan ditandatangani oleh pelanggan, pelanggan membayar uang DP setelah itu baru diserahkan handphone ke pelanggan. Setelah menerima pembayaran DP dari pelanggan, bagian administrasi akan mencatat secara manual setelah itu diserahkan ke bagian sales ritel untuk dimasukan dalam jurnal pada Microsoft Office Excel, selanjutnya bagian administrasi mencatat piutang untuk ditagih kepada pelanggan. Fungsi akuntansi mendistribusikan data penjualan yang diperlukan oleh pihak manajemen. Dari prosedur yang dijalankan Graha Insan Surya (GIS) Maumere belum sudah sesuai dengan teori yang ada karena prosedur pencatatan harga pokok penjualan tidak dibuat.

Flowchart SIA Penjualan Kredit

Prosedur penjualan kredit dapat dibuatkan *flowchart* atau bagan alir dokumen yang bertujuan untuk mempermudah alur proses transaksi pada perusahaan. Namun pada Graha Insan Surya (GIS) Maumere belum dibuatkan *flowchart* penjualan kredit.

Sistem Pengendalian Internal

Berdasarkan hasil penelitian maka disimpulkan bahwa terdapat beberapa fungsi yang ada pada Graha Insan Surya (GIS) Maumere sudah berjalan dengan baik sesuai tugas dan tanggung jawabnya masing-masing namun sepenuhnya belum berjalan dengan baik karena masih terdapat perangkapan fungsi dimana supervisor ritel rangkap fungsi sebagai kasir 1.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan maka penulis dapat menarik kesimpulan bahwa Sistem Informasi Akuntanis Penjualan Kredit Graha Insan Surya (GIS) Maumere masih belum efektif, hal tersebut dapat dilihat dari:

1. Dokumen yang digunakan dalam penjualan kredit di Graha Insan Surya (GIS) Maumere hanya terdapat lembar persyaratan dan nota. Adapun beberapa dokumen yang tidak digunakan dalam penjualan kredit namun sudah sesuai dengan kebutuhan perusahaan seperti *Bill of Lading*, *Packing Slip*, *Warehouse Copy*, *Sales Order Follow-up Copy*, *Cross-index file copy*, *Costumer copies*, *Account Receivable Copy*, *Analysis Copy*, dan *Sales person copy*.
2. Catatan akuntansi yang ada pada Graha Insan Surya (GIS) Maumere hanya terdapat jurnal penjualan kredit namun masih dicatat manual dalam aplikasi Microsoft Office Excel, untuk itu maka catatan akuntansi dalam penjualan kredit perlu dilengkapi seperti kartu persediaan, kartu gudang, dan perlu dicatat dalam sistem komputerisasi agar memudahkan dalam kegiatan penjualan kredit berjalan dengan efektif dan efisien.
3. Graha Insan Surya (GIS) Maumere perlu membuat *flowchart* penjualan kredit sebagai pedoman guna mempermudah transaksi penjualan kredit.
4. Sistem pengendalian intern penjualan kredit di Graha Insan Surya (GIS) Maumere harus ada pemisahan fungsi bagian sesuai dengan tugas dan tanggung jawabnya masing-masing agar aktifitas perusahaan bisa berjalan dengan lancar.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustini, M. D., Sukandani, Y., & Ardhiani, M. R. (2022). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Untuk Meningkatkan Pengendalian Intern Pada PT. Eloda Mitra. *Jurnal of Sustainability Business Research*, Vol.3 No.1, Hal 82–91.
- Anggriyani, S.Dewi (2022). Syarat Pemberian Kredit. *UKMINDONESIA.ID*, 31 Juli 2022. Editor: Banu Rinaldi
- Araujo, 2010. (2015). Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan PT. Bintang Putra Mobilindo. *Jurnal Ekp*, Vol.13 No.3, Hal 1576–1580.
- Aurelia, P. N. ., Diliansa, S. M. ., Lamawitak, P. L. ., & Sanga, K. P. . (2022). Pengaruh Audit Internal Dan Efektifitas Pengendalian Internal Terhadap Deteksi Fraud Pada Perumda Air Minum Pu'an Kabupaten Sikka. *Co-Creation : Jurnal Ilmiah Ekonomi Manajemen Akuntansi Dan Bisnis*, 1 (3). 119-127. <https://doi.org/10.55904/cocreation.v1i3.520>
- Betah, J., Elim, I., & Sia, L. M. M. P. (2021). Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada Pt . Melodi Asri Bitung. *Jurnal EMBA*, Vol . 9 No . 1 Januari 2021 , Hal 282-288.
- Dince, M. N., & Desy, H. N. (2023). Pengaruh Kualitas Pelayanan, Pemeriksaan Pajak Dan Sanksi Pajak Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Pada KPP Pratama Maumere. *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 7. Retrieved From <https://jptam.org/index.php/jptam/article/view/5521>
- Dince, M. N., & Rangga, Y. D. (2021, Desember). Kepatuhan Wajib Pajak Di Desa Maluruwu Kecamatan Palue Kabupaten Sikka Ditinjau Dari Aspek Kesadaran Wajib Pajak, Tingkat Penghasilan, Sanksi, Tingkat Pengetahuan Dan Kualitas Pelayanan. *Journal Of Economic, Business And Accounting*, 203-213.
- Herdi, H., & Subu, F.T.I (2023). Analisis Rasio Keuangan Untuk Menilai Kinerja Keuangan Koperasi (Studi kasus pada KSP Kopdit Pintu Air Tahun 2017-2021). *Jurnal Accounting Unipa*, 1 (2), 1-11.
- Fauzian, N. A., & Sadiqin, A. (2021). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada Dealer Motor Honda PT Pratama Metropolitan Sejahtera. *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Bisnis*, Vol.2 No.1 , Hal 49–55.
- Firdaus, E., Inayah, N. L., & Hidayati, K. (2021). Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit dalam Rangka Meningkatkan Pengendalian Intern pada Dealer CV. Fortuna Motorindo Sidoarjo. *UBHARA Accounting Journal*, Vol.1 No.1, Hal 159–168.
- Goo, E, E. K., Dince, M ,N., Obon, W., Samosir, M., & Rangga, Y, D, P (2020) Evaluasi Penerimaan Kas Terhadap Pendapatan Pada PT. Surya Nusaraya Cargo Cabang Maumere. *Jurnal of Economic, Bussines and Accounting*. Volume 4 Nomor 1, Desember 2020
- Ina Tokan, E. P. I. ., Lestari, T., & Mashina. (2017). Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Rangka Meningkatkan Pengendalian Intern Pada Dealer Toyota Asri Motor Di Sidoarjo. *Jurnal Ekonomi Akuntansi*.
- Iswandir, I. (2021). Analisis Sistem Pengendalian Intern Penjualan Kredit Pada Pt Xyz. *Jurnal Mitra Manajemen*. Vol.12 No.2
- Kotler, K. (2009). *Manajemen Pemasaran 1*. Edisi ketiga belas. Jakarta: Erlangga
- Mardi, 2011, *Sistem Informasi Akuntansi*, Ghalia Indonesia

- Mulyadi, 2016. Sistem Akuntansi. Penerbit: Salemba Empat, Jakarta Selatan
- Nur Hadijah , Rosnani Said , La Ode Kamaluddin Mursidi (2021). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada PT. Hadji Kalla Cabang Baubau. *Jurnal Ilmiah Bongaya (JIB)*, Vol.5 No. 2, Hal 1–11.
- Prasetyati, D., Akuntansi, P. S., Ekonomi, F., Kanjuruhan, U., & Halim, A. (n.d.). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Di Pt Eka Timur Raya Purwodadi Pasuruan. *Jurnal Riset Mahasiswa Akuntansi* , Vol xx, No xx
- Purnomo, Adi Dwi dan Nurmayasari, & Irma. (2016). Evaluasi Dan Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada Dealer Motor Sentra Surya Abadi Rangkasbitung. *Jurnal Studia Akuntansi Dan Bisnis*, Vol.4 No.2, Hal.103–120.
- Putra, A. Y. (2021). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada CV. Surya Kuansing Teluk Kuantan. *Juhanperak*, Vol.2 No.2, Hal:242–257.
- Purwantini, K. Tujuan Perusahaan. *SIKAD*.21 Januari 2022, Jl. Majapahit 605, Jawa Tengah 50232
- Rachmad Darmawan, H. dan S. (2017). Analisis Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Motor Honda pada PT. Primadelta Starlestari. *Jurnal Studia Akuntansi dan Bisnis*, Vol.5, No.3, Hal:163.
- Resti Misra Aini, D. Tr. (2019). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Pada Cv. Surya Kuantan Singingi. *Jurnal Hukum, Administrasi Negara, Perbankan Syariah, Akuntansi (JUHANPERAK)*, Vol.1 No.1 ,Hal. 193-207.
- Romney, M.B dan P J. Steinbart,2015. Sistem Informasi Akuntansi. Jakarta Selatan: Salemba Empat.
- ,2016. Sistem Informasi Akuntansi, Edisi
- ,2018.Sistem Informasi Akuntansi: Accountig, Information Systems (Edisi 14), Pearson
- Sadeli, Liloo M. 2010, Dasar-dasar Akuntansi, Penerbit Bumi Askara, Jakarta
- Sanga, K. P., & Dince, M, N. (2022). Pengaruh Partisipasi Penggunaan, Kemampuan Teknik Personal, Program Pelatihan dan Pendidikan dan Dukungan Manajemen Puncak Terhadap Kinerja Sistem Informasi Akuntansi Pada CreditUnion (CU) Bahtera Sejahtera. *Jurnal Pendidikan Tambusai* , Vol.6 No.2, Hal. 9357-9365
- Sanga, K. P., & Rangga, Y. D. (2018, Mei). Pengaruh Pajak Daerah Dan Retribusi Daerah Terhadap PAD Pada Kabupaten Sikka. *Accounting UNIPA, VIII*.
- Sari, E., Wagini, W., & Hidayah, N. R. (2022). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Yang Ada Di Perum Bulog Divre Bengkulu. *Journal of Management, Economic, and Accounting*. Vol.1 No.1, Hal. 7–18.
- Soemarso, 2009. Akuntansi Suatu Pengantar, Buku Kedua, Edisi Lima, Salemba Empat, Jakarta.
- S.R, Soemarso. 2009. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Buku 1. Jakarta:Edisi Empat
- Suwarjono, 2003. Akuntansi Pengantar. Yogyakarta:BEEF

Tumalun, T. L. H., & Pangerapan, S. (2019). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Di Pt Nusantara Sakti Cabang Manado. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis (Jurnal EMBA)*, Vol.7 No.3 3 Juli 2019, Hal. 3019-3028

Undang-undang No.8 Tahun 1997 Tentang Pengertian Perusahaan

Watts dan Zimmerman, 1986, *Positive Accounting Theory*, Prentice

Widharta, W.,P dan Sugiharto, S. (2013). Penyusunan Strategi Dan Sistem Penjualan. *Jurnal Manajemen Pemasaran Petra*.