

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pada umumnya suatu perusahaan atau organisasi yang berskala besar, menengah, dan kecil, selalu mempererat hubungan bisnis yang sehat dan terarah sesuai dengan tujuan perusahaan tersebut. Hal tersebut merupakan tuntutan bagi perusahaan untuk menghadapi persaingan bisnis di era modern sekarang ini. Hal ini juga akan berdampak krisis bagi perusahaan yang tidak dapat berkembang, banyaknya perusahaan yang secara bertahap mulai menutup usahanya atau terjadi penurunan laba dan tidak adanya perkembangan di perusahaan. Perkembangan bisnis yang semakin pesat membuat perusahaan membutuhkan sistem informasi yang cepat sesuai dengan perkembangan ekonomi sekarang ini.

Suatu sistem merupakan cara yang dibuat untuk mengelola suatu kelompok aktivitas tertentu yang berkaitan dengan kegiatan operasional perusahaan. Salah satu sistem yang paling dibutuhkan dalam perusahaan adalah sistem informasi. Sistem informasi bermanfaat bagi suatu organisasi dipakai untuk mengolah transaksi-transaksi, mengurangi biaya dan menghasilkan pendapatan. hal ini dikarenakan dalam dunia bisnis tentunya meningkatnya kegiatan atau transaksi dan semakin meningkatnya kebutuhan pengelolaan keuangan.

Salah satu jenis sistem informasi yang dipakai oleh perusahaan adalah sistem informasi akuntansi dimana dirancang untuk mengubah data akuntansi menjadi informasi. Sistem informasi akuntansi dapat menciptakan nilai dalam hal

meningkatkan efisiensi, meningkatkan keakuratan catatan perusahaan, meningkatkan kualitas produksi dan jasa, meningkatkan kualitas perencanaan atau penyusunan anggaran, dan pengendalian. Sistem informasi yang dihasilkan oleh sistem informasi akuntansi antara lain meliputi informasi mengenai order penjualan, penjualan, penerimaan kas, order pembelian, penerimaan barang, pembayaran dan penggajian.

Berkaitan dengan hal tersebut salah satu sistem akuntansi yang penting adalah sistem akuntansi penjualan. Penjualan merupakan sumber utama pendapatan perusahaan yang diperoleh dari hasil penjualan barang dan jasa diperusahaan. Untuk meningkatkan penjualan dan laba, suatu perusahaan biasanya menciptakan dua proses transaksi yaitu penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit.

Penjualan tunai adalah penjualan yang dijalankan perusahaan dengan sistem pembeli diharuskan melakukan pembayaran harga terhadap barang yang dibeli terlebih dahulu sedangkan penjualan secara kredit adalah penjualan yang pembayarannya dapat ditunda. Hal ini tentunya sangat menguntungkan bagi perusahaan dikarenakan dengan adanya penjualan kredit perusahaan akan mendapatkan pendapatan yang lebih besar dikarenakan harga yang harus dibayar pembeli akan sedikit lebih mahal dibandingkan penjualan tunai. Penjualan secara kredit ini tentunya akan menimbulkan adanya piutang dagang atau usaha.

Penjualan secara kredit juga dapat menimbulkan beberapa resiko bagi perusahaan seperti saat adanya konsumen yang telat melakukan pembayaran, hal

ini akan berdampak bagi perusahaan, yaitu keterlambatan menerima pelunasan piutang, bahkan akan muncul piutang tak tertagih dan arus kas perusahaan pun terganggu sehingga berpengaruh pada efektivitas kegiatan operasional perusahaan. Selain itu, terkadang juga terjadi penyalahgunaan piutang oleh karyawan yang dapat merugikan perusahaan. Untuk mengatasi hal itu, diperlukan pengendalian piutang sebagai upaya berkesinambungan yang dilakukan oleh manajemen dalam meningkatkan efektivitas kegiatan operasional perusahaan.

Piutang merupakan salah satu tagihan yang timbul akibat penjualan barang dagangan secara kredit. Pembayaran piutang yang tidak tepat pada jangka waktu yang telah ditentukan dan konsumen yang gagal bayar akibat bangkrut atau meninggal dunia menyebabkan timbulnya kerugian atas bunga bank, terganggunya cash flow, kredibilitas perusahaan terganggu, dan penjualan menurun akibat biaya operasional terhambat.

Struktur sistem dan prosedur penjualan mencakup semua kebijakan dan prosedur yang ditetapkan oleh manajemen guna pengendalian terhadap penjualan baik secara tunai maupun kredit yang diberikan dalam jumlah dan konsumen yang tepat. Dengan menggunakan sistem dan prosedur penjualan yang baik atau memadai maka dapat membantu pengendalian intern penjualan dan piutang.

PT Wahana Artha Ritelindo Medan yang beralamatkan Jalan Brigjend Katamso No 410 adalah suatu perusahaan yang bergerak di bidang penjualan ritel sepeda motor honda, yang melayani penjualan sepeda motor baik penjualan tunai maupun penjualan kredit. Untuk penjualan tunai perusahaan tidak menghadapi

suatu masalah yang cukup berarti karena begitu motor dijual maka kas akan langsung diperoleh, Namun berbeda dengan penjualan kredit, perusahaan tidak langsung memperoleh kas begitu barang terjual, namun perlu mengirimkan tagihan terlebih dahulu ke pihak leasing. Dalam penjualan kredit ada tiga pihak yang terlibat yaitu penjual, pembeli, dan pihak leasing.

PT Wahana Artha Ritelindo Medan melakukan penagihan kepada pihak leasing yang dilakukan oleh bagian penagihan setelah bagian gudang memberikan bukti surat serah terima kendaraan yang dilampiri *Purchase Order* yang dikeluarkan langsung oleh leasing setelah bagian survey dari leasing melakukan survey kepada konsumen yang telah memenuhi syarat-syarat pemberian kredit. Pihak pembeli akan memberikan DP ke penjual dan sisanya akan dibayarkan pihak leasing ke penjual, akan tetapi dimana aktivitas penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan masih terdapat beberapa penerimaan kas-nya dari piutang yang belum maksimal sehingga diperlukan sistem informasi akuntansi yang baik. Total penjualan keseluruhan pada tahun 2018 Rp 3.795.490.000 Dan total penjualan keseluruhan tahun 2019 Rp 3.536.010.000 berdasarkan dari hasil penjualan unit sepeda motor tahun 2018 ke tahun 2019 mengalami penurunan. Sehingga perlu di evaluasi kembali sistem penjualan honda pada PT Wahana Artha Ritelindo.

Berdasarkan uraian tersebut penulis tertarik untuk melakukan penelitian dan membahasnya dalam tulisan skripsi yang berjudul: **ANALISIS PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT**

DALAM PENGENDALIAN PIUTANG DI PT WAHANA ARTHA RITELINDO MEDAN.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dikemukakan maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu; **Bagaimana penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada PT Wahana Artha Ritelindo Medan pada tahun 2019?**

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui : Bagaimana penerapan Sistem Informasi Akuntansi penjualan kredit pada PT Wahana Artha Ritelindo Medan pada tahun 2019

1.4 Manfaat Penelitian

Hasil dari pelaksanaan penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Bagi Penulis

Hasil penelitian ini bertujuan untuk memperdalam pengetahuan mengenai bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi penjualan dalam pengendalian piutang pada PT Wahana Artha Ritelindo Medan.

2. Bagi Perusahaan

Dengan hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi positif dan menjadi bahan informasi serta evaluasi mengenai pentingnya sistem informasi akuntansi penjualan dalam pengendalian piutang. memberikan ide bagi kemajuan perusahaan, serta hasil penelitian ini diharapkan dipakai sebagai bahan pertimbangan dalam memperbaiki kekurangan yang masih ada dalam perusahaan.

3. Bagi Peneliti lainnya.

Penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan masukan dan perbandingan yang akan menambah wawasan, pengetahuan, dan dapat menjadi referensi untuk penelitian yang serupa pada masa mendatang.

BAB II

URAIAN TEORITIS

2.1 Sistem Informasi Akuntansi

2.1.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi

Sistem akuntansi merupakan salah satu alat yang digunakan manajemen dalam melaksanakan fungsi pengawasan di perusahaan terutama dalam bidang keuangan perusahaan. Sebelum menguraikan lebih dalam tentang sistem informasi akuntansi, beberapa pengertian para ahli dalam bidang akuntansi yang memberikan definisi mengenai sistem, informasi, dan akuntansi :

Menurut Anastasia Diana dan Lilis Setiawati mengemukakan :**“Sistem merupakan “serangkaian bagian yang saling tergantung dan bekerja sama untuk mencapai tujuan tertentu”.**¹

Menurut Mulyadi**“Sistem adalah suatu jaringan prosedur yang dibuat menurut pola yang terpadu untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan.”**²

Sehingga dapat disimpulkan bahwa sistem tersusun sesuai dengan bagiannya yang memiliki tujuan bersama dan saling menghubungkan semua bagian yang fungsinya berbeda tetapi mengarah tujuan yang sama. sistem terdiri dari jaringan prosedur dimana dari kegiatan tersebut untuk mencatat informasi dan formulir, buku jurnal, dan buku besar.

¹Anastasia Dianadan Lilis Setiawati.,**Sistem Informasi Akuntansi, Perancangan,Prosedur dan Penerapan**.Edisi I.Yogyakarta: Andi Yogyakarta, Hal 9

²Mulyadi.**Sistem Informasi Akuntansi**, Jakarta : Salemba Empat, 2016, hal 4

Menurut Mei H.M Munthe :

“Sistem merupakan sekelompok unsur atau komponen dan prosedur yang harus berhubungan erat (*intterelated*) satu sama lain dan berfungsi secara bersama sama agar tujuan yang sama (*common purpose*) dapat dicapai”³

Berdasarkan pengertian tersebut, dapat disimpulkan bahwa sistem merupakan suatu komponen dan prosedur yang saling berhubungan erat yang melibatkan beberapa orang di dalamnya sesuai dengan skema atau prosedur yang ada di perusahaan dengan tujuan mengembangkan pola dan rencana yang disusun demi mencapai tujuan tertentu.

Informasi merupakan bagian yang sangat penting dalam organisasi. Informasi juga diperlukan dalam mengkoordinasi, merencanakan, dan mengendalikan jalannya kegiatan usaha. Jadi, produk yang dihasilkan akan mengalami peningkatan karena adanya pemanfaatan informasi yang baik.

Menurut Cenik Ardana dan Hendromengemukakan bahwa :

“Informasi adalah data yang telah diolah sehingga hasil olahan tersebut telah bermanfaat dan berguna bagi para pemakai informasi untuk pengambilan akuntansi”⁴

Menurut Mei H.M Munthe memberikan pengertian bahwa:

“Informasi adalah salah Satu sumber daya bisnis, dimana setiap hari dalam bisnis arus informasi dalam jumlah yang sangat besar mengalir ke pengambil keputusan dan pemakai lainnya untuk memenuhi berbagai kebutuhan internal dan kepemakai eksternal seperti customer, supplier, dan para stakeholders yang tentu saja memiliki kepentingan terhadap perusahaan.”⁵

³Mei H.M Munthe, *Sistem Informasi Akuntansi*, Buku I, Universitas HKBP Nommensen Medan, 2016, hal 1

⁴Cenik Ardana dan Hendro Lukman., *Sistem Informasi Akuntansi*, Jakarta : Mitra wacana Media, hal 10

⁵Mei H.M Munthe., *Op.Cit*, Hal 1

Dari pengertian tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa informasi sangat dibutuhkan oleh berbagai organisasi dikarenakan jenisnya, dan karena aktivitas perusahaan tergantung dari suatu manajemen yang unggul dan profesional, maka sangat dibutuhkan informasi yang akurat dan tepat waktu untuk menentukan langkah langkah pengambilan keputusan di perusahaan. Oleh karena itu, agar sistem terus berjalan maka sistem itu harus tetap memperoleh informasi yang cukup berguna. Setelah membahas mengenai sistem dan sistem informasi selanjutnya akan memaparkan mengenai akuntansi.

Akuntansi merupakan sistem informasi yang sangat bermanfaat untuk Manajer dalam suatu perusahaan mengambil sebuah kebijakan atau keputusan.”

Berikut beberapa pengertian tentang akuntansi

Menurut Thomas Sumarsan

“Akuntansi adalah seni untuk mengumpulkan, mengidentifikasi, mengklasifikasikan, mencatat transaksi serta kejadian yang berhubungan dengan keuangan, sehingga dapat menghasilkan informasi yaitu laporan keuangan yang dapat digunakan oleh pihak-pihak yang berkepentingan”.⁶

Menurut Bantu Tampubolon dan Halomoan Sihombing :

“Akuntansi adalah kegiatan atau proses pencatatan (*Record*), penggolongan (*Classifying*), peringkasan (*Summerizing*) transaksi transaksi keuangan yang terjadi pada suatu organisasi dan melaporkan/menyajikan serta menafsirkan (*interpretation*) hasilnya.”⁷

Dari uraian tersebut yang dikemukakan oleh beberapa para ahli dapat disimpulkan bahwa akuntansi merupakan seni yang didalamnya terdapat berbagai macam transaksi adalah aktivitas pencatatan pengklasifikasian dan pengolahan

⁶Thomas Sumarsan, **Perpajakan Indonesia**, Jakarta: Indeks.2015, Hal 1.

⁷Bantu Tampubolon dan Halomoan Sihombing., **Akuntansi Keuangan**: Universitas HKBP Nommensen, Medan, 2014, hal 1

data yang terdapat pada perusahaan untuk menjadi informasi yang berguna dalam pengambilan keputusan perusahaan. Setiap perusahaan memiliki sistem informasi akuntansi yang berbeda-beda tergantung dengan kebutuhan masing-masing di dalam suatu perusahaan.

Setelah membahas pengertian tentang sistem, informasi, akuntansi maka akan membahas secara menyeluruh tentang Sistem Informasi Akuntansi. Sistem Informasi Akuntansi sangat berguna membantu pihak perusahaan baik pihak internal maupun eksternal karena semua komponen perusahaan yang mendukung kegiatan operasional perusahaan dengan mengumpulkan, mengidentifikasi, mengolah, menganalisis dan mengkomunikasikan data-data transaksi yang menjadi informasi keuangandalam perusahaan

Menurut Cenik Ardana :

“Sistem Informasi Akuntansi adalah suatu sistem yang mengumpulkan, mencatat, dan memproses data keuangan dan data non keuangan yang terkait dengan transaksi keuangan untuk menghasilkan informasi untuk pengambilan keputusan”⁸

Menurut Mulyadi mengemukakan pengertian sistem informasi akuntansi sebagai berikut :

“Sistem informasi akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasikan sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan”⁹

Dari pengertian para ahli di atas dapat disimpulkan, bahwa sistem informasi akuntansi merupakan sistem organisasi formulir, catatan, prosedur, departemen departemen dan pengendalian intern yang dihasilkan dari proses data dan

⁸Cenik Ardana., **Op.Cit**, Hal 14

⁹Mulyadi., **Op.Cit**, Hal 4

informasi yang telah dikoordinasikan sedemikian rupa, sehingga dapat membantu manajemen dalam mengambil keputusan yang tepat berdasarkan informasi yang dibutuhkan untuk mendukung tercapainya tujuan perusahaan yang telah ditetapkan.

2.1.2 Tujuan Sistem Informasi Akuntansi

Dalam penyusunan sistem akuntansi suatu perusahaan, ada baiknya terlebih dahulu dipertimbangkan melalui tujuan-tujuan dari sistem akuntansi tersebut sehingga menghasilkan informasi yang berkualitas. Berikut akan dijelaskan tujuan umum penyusunan sistem akuntansi menurut Mulyadi :

- 1. Untuk menyediakan informasi bagi pengelolaan kegiatan usaha baru dalam perusahaan yang baru berjalan sangat dibutuhkan pengembangan sistem akuntansi. Pada perusahaan dibidang dagang, jasa, manufaktur sangat memerlukan pengembangan sistem akuntansi lengkap, hal ini berguna agar kegiatan perusahaan berjalan dengan lancar.**
- 2. Untuk memperbaiki informasi yang dihasilkan oleh sistem yang sudah ada, baik mengenai mutu, ketepatan penyajian, maupun struktur informasinya. Seringkali sistem akuntansi yang berlaku tidak dapat memenuhi kebutuhan manajemen, mutu, ketepatan penyajian, dan struktur informasi yang terdapat dalam laporan. Hal ini disebabkan oleh perkembangan usaha perusahaan, sehingga dengan sendirinya menuntut sistem akuntansi untuk bisa menghasilkan laporan dengan mutu informasi yang lebih baik dan tepat dalam penyajiannya**
- 3. Untuk memperbaiki pengendalian akuntansi dan pengecekan intern, yaitu untuk memperbaiki tingkat keandalan (reliability) informasi akuntansi dan untuk menyediakan catatan lengkap mengenai pertanggungjawaban dan perlindungan kekayaan perusahaan.**
- 4. Untuk melengkapi biaya klerikal dalam penyelenggaraan catatan akuntansi. Dalam hal ini informasi dapat dijadikan sebagai barang ekonomi yang mempunyai banyak manfaat, karena untuk memperolehnya diperlukan pengorbanan sumber ekonomi lainnya.¹⁰**

¹⁰Ibid, hal 15.

Dengan demikian dapat kita simpulkan bahwa tujuan sistem akuntansi yang ada dalam perusahaan tidak selalu sama, hal ini dikarenakan terdapat perbedaan sifat dan jenis suatu perusahaan tersebut, struktur organisasi dan transaksi yang terjadi di perusahaan tersebut.

2.1.3 Unsur-unsur Sistem Informasi Akuntansi

Dari definisi Sistem akuntansi dikemukakan bahwa unsur suatu sistem akuntansi pokok adalah formulir, catatan yang terdiri dari jurnal, buku besar, dan buku pembantu, serta laporan. Menurut Mulyadi mengungkapkan unsur-unsur sistem akuntansi sebagai berikut :

1. Formulir

Formulir merupakan dokumen yang digunakan untuk merekam terjadinya transaksi. Formulir sering disebut dengan istilah dokumen, karena dengan formulir ini peristiwa yang terjadi dalam organisasi dapat direkam atau didokumentasikan di atas selembar kertas. Dengan formulir ini, data yang terkait dengan transaksi direkam pertama kalinya sebagai dasar pencatatan dalam catatan.

2. Jurnal

Jurnal merupakan catatan akuntansi pertama yang digunakan untuk mencatat, mengklasifikasikan, dan meringkas data keuangan dan data lainnya. Dalam jurnal biasanya data keuangan untuk pertama kali diklasifikasikan menurut penggolongan yang sesuai dengan informasi yang akan disajikan dalam laporan keuangan. Dalam jurnal ini pula

terdapat kegiatan peringkasan data, yang hasil peringkasannya kemudian akan di posting ke akun yang terkait dalam buku besar.

3. Buku Besar

Buku besar terdiri dari akun-akun yang digunakan untuk meringkas data keuangan yang telah dicatat sebelumnya dalam jurnal. Akun-akun dalam buku besar ini disediakan sesuai dengan unsur-unsur informasi yang akan disajikan dalam laporan keuangan.

4. Buku Pembantu

Buku pembantu ini terdiri dari rekening-rekening pembantu yang terinci data keuangan yang tercantum dalam rekening tertentu dalam buku besar. Buku besar dan buku pembantu merupakan catatan akuntansi akhir (*book of final entry*), yang berarti tidak ada catatan akuntansi lain lagi sesudah data akuntansi diringkaskan dan digolongkan dalam rekening buku besar dan buku pembantu

5. Laporan

Hasil akhir proses akuntansi adalah laporan keuangan yang dapat berupa neraca, laporan rugi laba, laporan perubahan laba yang ditahan, laporan harga pokok produksi, laporan biaya pemasaran, laporan harga pokok penjualan, daftar umur piutang, daftar utang yang akan dibayar.¹¹

¹¹Ibid, hal.3

2.2 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit.

2.2.1. Pengertian Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi penjualan dalam skripsi Dea Sarah Sati Hana mengemukakan :

Kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan dapat memperoleh laba dari adanya suatu transaksi-transaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli.¹²

Menurut Sari dalam itsna Muflikah mengemukakan :

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit merupakan suatu jaringan prosedur yang dimana tersusun atas transaksi penjualan kredit serta menghasilkan informasi yang dibutuhkan perusahaan untuk pengambilan keputusan”.¹³

Dari defenisi diatas dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan kredit adalah suatu sistem yang digunakan untuk memberikan informasi serta data akurat mengenai aktivitas penjualan kredit yang dibutuhkan perusahaan dalam pengambilan keputusan. Penjualan Kredit merupakan aktivitas menjual barang atau jasa pada orang lain sehingga berpindah hak atas barang atau jasa tersebut dan pembayarannya mempunyai tenggat waktu yang sesuai dengan perjanjian antara pembeli dan penjual.

¹²Dea Sara Hati, **Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Internal Terhadap Efektifitas Pengendalian Piutang**, Skripsi, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, Medan, 2019, hal 15.

¹³Itsna Muflikah, et.al., **Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang**, Jurnal Ilmiah Ranggading, Universitas Negeri Makassar, 2018, hal 5

2.2.2. Kebijakan Penjualan Kredit

Penjualan kredit dilakukan karena memiliki manfaat bagi perusahaan yaitu untuk meningkatkan omset penjualan perusahaan dengan meningkatkan penjualan maka keuntungan juga diharapkan meningkat. Dengan adanya hubungan hutang-piutang dengan pelanggan maka semakin erat pula hubungan perusahaan dengan pelanggan.

Kebijakan penjualan kredit merupakan pedoman yang dibuat oleh perusahaan dalam menentukan apakah seorang pelanggan akan diberikan kredit dan kalau diberikan berapa banyak atau berapa jumlah kredit yang akan diberikan. Perusahaan-perusahaan tidak hanya mementingkan penentuan standar kredit yang diberikan tetapi juga penerapan standar tersebut secara tepat dalam membuat keputusan-keputusan kredit. Penerapan keputusan yang tepat akan memberikan hasil yang optimal bagi perusahaan namun sebaliknya penerapan yang tidak tepat dari kebijakan yang tepat tidak akan dapat memberikan hasil yang optimal bagi perusahaan.

Ada beberapa kebijakan umum yang diterapkan perusahaan sebelum melakukan penjualan kredit, hal ini bertujuan agar tidak ada pihak yang dirugikan selama memiliki hubungan kerjasama.

Menurut S. Fradina dalam Sihotang Fransiskus terdapat hal-hal yang terkait dalam pengumpulan piutang & kebijakan kredit:

1. Standar Kredit

Kualitas minimum penilaian kredit dari permintaan kredit yang dapat diterima oleh perusahaan. Variabel yang harus dipertimbangkan dalam pemberian kredit :

- a. Kualitas piutang dagang yang dapat diterima
- b. Jangka waktu periode kredit
- c. Potongan tunai untuk pembayaran lebih awal
- d. Program pengumpulan piutang.

2. Termin Kredit

Jangka waktu periode kredit dan potongan tunai yang diberikan jika dilakukan pembayaran lebih awal.

3. Potongan Tunai (*Cash discount*)

Persentase pengurangan pembayaran dari penjualan kotor, karena pembayaran dilakukan dalam periode diskon.

4. *Default risk*

Kerugian akibat kemungkinan piutang dagang yang tidak tertagih karena pelanggaran standar kredit dan pelambatan waktu pengumpulan piutang.¹⁴

Maka dapat disimpulkan bahwa penjualan kredit dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan apabila membuat kebijakan atas penjualan kredit yang tidak akan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan. Sebelum melakukan penjualan kredit, pihak kredit perlu menilai kemampuan calon pelanggan yang mengajukan kredit untuk menghindari terjadinya kredit macet.

Ada beberapa kriteria yang sering digunakan untuk menilai kemampuan calon pelanggan yang mengajukan kredit yaitu :

1. *Character*

Yaitu sifat atau watak seseorang dalam hal ini calon pelanggan.

Tujuannya untuk memberikan keyakinan kepada pihak kreditur, sifat

¹⁴Sihotang Fransiskus, **Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit dan Penerimaan kas Pada PT Gunung Mas Sakti Abadi Medan**, Skripsi, Universitas Hkbp Nommensen Medan, 2016, hal 35.

atau watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit benar-benar dapat dipercaya.

2. *Capacity*

Untuk melihat kemampuan calon pelanggan dalam membayar kredit dihubungkan dengan kemampuannya mengelola bisnis serta kemampuannya mencari laba. Sehingga pada akhirnya akan terlihat kemampuannya dalam mengembalikan kredit yang diberikan.

3. *Capital*

Jumlah modal sendiri yang dimiliki oleh calon debitur dapat dilihat dari analisis laporan keuangan pelanggan secara umum. Hal ini perlu diketahui jika modal suatu perusahaan lebih kecil dibandingkan jumlah hutang berarti perusahaan tersebut tidak likuid yang artinya modalnya tidak akan mampu untuk mendukung pembayaran kredit dikemudian hari.

4. *Collateral*

Merupakan jaminan yang diberikan calon pelanggan baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan. Fungsi jaminan adalah sebagai pelindung pihak kreditur dari resiko kerugian.

5. *Condition*

Dalam menilai kredit hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi sekarang dan untuk masa yang akan datang sesuai sektor masing-masing. Dalam kondisi perekonomian yang kurang stabil sebaiknya

pemberian kredit untuk sektor tertentu jangan diberikan terlebih dahulu dan jika diberikan sebaiknya dengan melihat prospek usaha tersebut dimasa yang akan datang.

2.2.3. Prosedur Sistem Penjualan Kredit

1. Fungsi yang Terkait Dalam Sistem Penjualan Kredit

Dalam penjualan kredit, menurut Mulyadi terdapat beberapa fungsi yang terkait yaitu:

1. Fungsi kredit, dalam transaksi penjualan kredit, fungsi ini bertanggung jawab atas pemberian kredit kepada pelanggan terpilih. Fungsi kredit harus mengumpulkan informasi tentang kemampuan keuangan calon pelanggan dengan meminta data-data yang diperlukan.
2. Fungsi Penjualan dalam sistem penjualan , fungsi penjualan bertanggung jawab melayani kebutuhan barang pelanggan.
3. Fungsi Gudang Dalam sistem penjualan, fungsi gudang menyediakan barang yang diperlukan pelanggan sesuai dengan yang tercantum dalam tembusan faktur penjualan kredit yang diterima dari fungsi penjualan.
4. Fungsi Pengiriman Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyerahkan barang uang kuantitas, mutu, dan spesifikasinya sesuai dengan yang tercantum dalam tembusan faktur penjualan kredit yang diterima dari fungsi penjualan.
5. Fungsi Akuntansi Fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat transaksi bertambahnya piutang kepada pelanggan ke dalam kartu piutang berdasarkan faktur penjualan kredit yang diterima dari fungsi pengiriman.

6. Fungsi Penagihan Fungsi ini bertanggung jawab membuat surat tagihan secara periodik kepada pemegang kartu kredit.¹⁵

2. Jaringan Prosedur yang Membentuk Sistem Penjualan Kredit

Jaringan Prosedur yang Membentuk Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Menurut Mulyadi, adalah sebagai berikut:

1. Prosedur Order Penjualan Dalam prosedur 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 untuk memungkinkan fungsi tersebut memberikan kontribusi dalam melayani order dari pembeli.
2. Prosedur Pengiriman dalam prosedur ini fungsi pengiriman sebagai mengirimkan barang kepada pembeli sesuai dengan informasi yang tercantum dalam surat order pengiriman yang diterima dari fungsi penjualan.
3. Prosedur Pencatatan Piutang dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat tembusan faktur penjualan ke dalam kartu piutang atau dalam metode pencatatan
4. Prosedur Penagihan Dalam prosedur ini, fungsi penagihan membuat faktur penjualan dan mengirimkannya kepada pembeli. Dalam

¹⁵Mulyadi., **Op.Cit**,Hal 161

metode tertentu faktur penjualan dibuat oleh fungsi penjualan sebagai tembusan pada waktu bagian ini membuat surat order pengiriman.

5. Prosedur Pencatatan Penjualan dalam prosedur ini fungsi akuntansi mencatat transaksi penjualan kartu kredit ke dalam penjualan.¹⁶

3. Dokumen yang digunakan sistem penjualan kredit

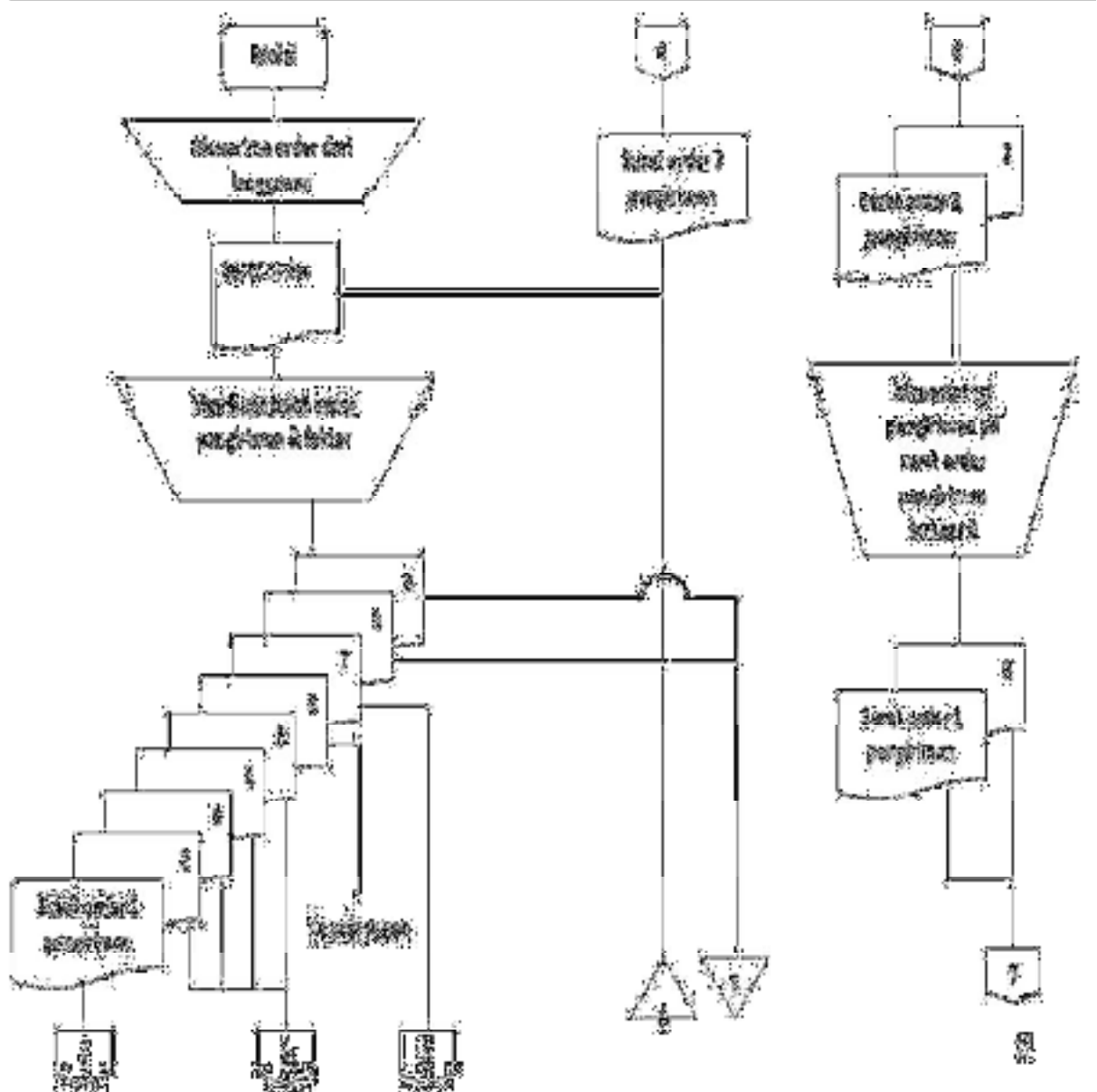
1. Surat order pengiriman Dokumen ini merupakan dokumen pokok untuk memproses penjualan kredit kepada pelanggan.
2. Faktur dan tembusannya Faktur penjualan merupakan dokumen yang dipakai sebagai dasar untuk mencatat timbulnya piutang.
3. Rekapitulasi harga pokok penjualan Dokumen ini merupakan dokumen pendukung yang digunakan untuk menghitung total harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu.
4. Bukti memorial Bukti memorial merupakan dokumen sumber untuk dasar pencatatan ke dalam jurnal umum dan untuk mencatat harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.

Adapun alur prosedur sistem penjualan kredit, tertera pada Gambar 2.1.

¹⁶Ibid, Hal 166

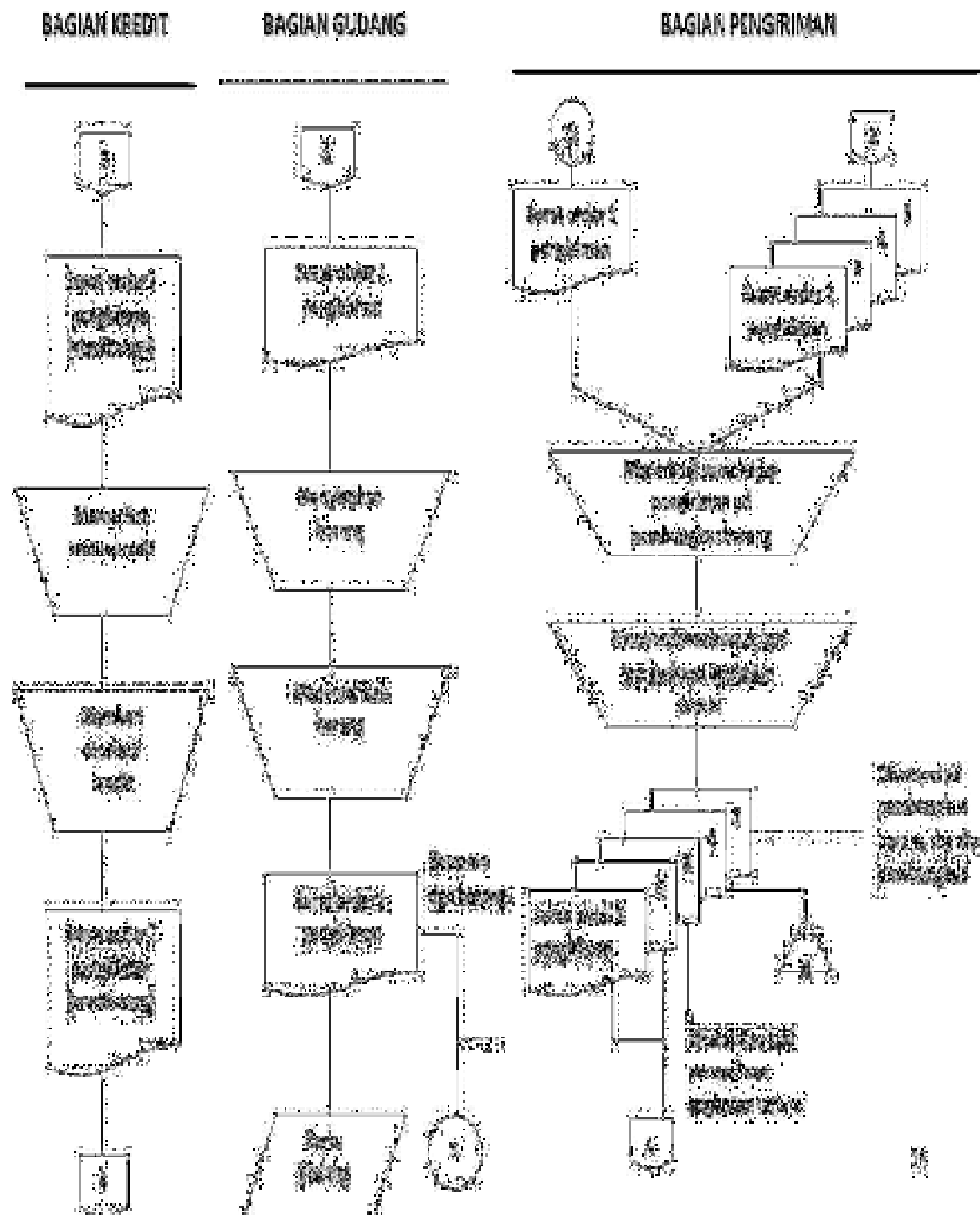
BAGAN ALIR DOKUMEN SISTEM PENJUALAN KREDIT

BAGIAN ORDER PENJUALAN

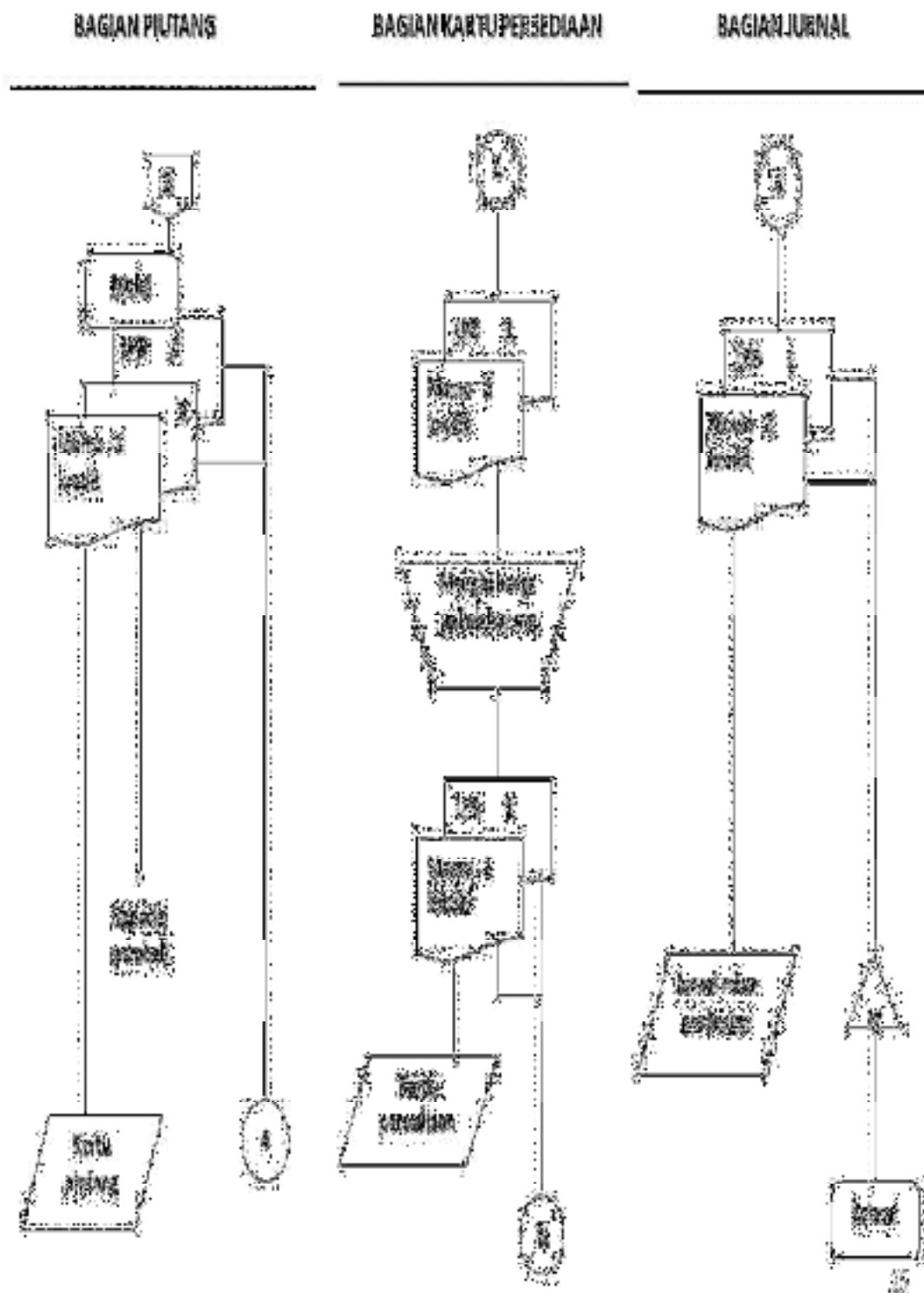


Gambar 2.1. Bagan Alir Dokumen Sistem Prosedur Penjualan Kredit

Sumber : Buku Mulyadi dengan Judul Sistem Akuntansi



Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Kredit Bagian Kredit, Bagian Gudang Bagian Pengiriman



Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan kredit Bagian Piutang, Bagian Kartu Persediaan dan Bagian Jurnal

Uraian penjelasan mengenai gambar bagan alir dokumen sistem penjualan kredit yaitu :

1) Bagian Order Penjualan

Dimulai dari menerima order dari langganan selanjutnya membuat dokumen surat order setelah itu membuat surat order setelah itu membuat surat order pengiriman dan faktur, kemudian dokumen surat order pengiriman beserta tembusannya akan diberikan kepada bagian gudang pada halaman yang berbeda, tembusan 2,3,4 dan 5 akan diberikan kepada bagian pengiriman pada halaman yang berbeda. Tembusan 6 akan diberikan kepada pelanggan, tembusan 7 akan diberikan kepada bagian kredit pada halaman yang berbeda, dan tembusan 8 dan 9 akan dicatat sebagai arsip sementara berdasarkan kronologis atau menurut tanggal.

2) Bagian Kredit

Bagian Kredit akan memeriksa status kredit selanjutnya akan memberikan otorisasi kredit dan tembusan 7 dokumen surat order pengiriman tersebut akan diberikan kembali kepada bagian order penjualan pada alir keempat dokumen sistem penjualan kredit halaman yang berbeda agar tembusan tersebut disimpan sebagai arsip permanen berdasarkan abjad

3) Bagian Gudang

Atas dasar alir pertama tembusan 1 dokumen surat order pengiriman dari bagian order penjualan dari halaman yang berbeda maka bagian gudang

kemudian akan menyiapkan barang selanjutnya akan menyerahkan barang barang tersebut kepada bagian pengiriman pada halaman yang sama dan mencatat kedalam kartu gudang

4) Bagian Pengiriman

Atas dasar alir kelima halaman yang sama dokumen sistem penjualan kredit tembusan 1 dokumen surat order pengiriman dari bagian gudang beserta dengan barang akan dicocok kan bentuk fisik berdasarkan tembusan 2,3,4, dan dokumen surat order pengiriman yang diterima atas dasar alir kedua halaman yang berbeda dokumen sistem penjualan kredit dari bagian order penjualan. Setelah bentuk fisik dan dokumen sudah cocok maka bagian gudang akan menempelkan surat order pengiriman pada pembungkus barang selanjutnya menyerahkan barang kepada perusahaan angkutan umum. Dokumen surat order pengiriman tembusan 5 akan ditempelkan kepada pembungkus barang sebagai slip pembungkus. Kemudian tembusan 4 akan dicatat sebagai arsip permana berdasarkan menurut nomor urut. Selanjutnya tembusan 3 akan diberikan kepada perusahaan angkutan umum. Selanjutnya dokumen surat order pengiriman tembusan 1 dan 2 diberikan kepada bagian order penjualan atas alir ke 6 dokumen penjualan kredit pada halaman yang berbeda agar tembusan tersebut dicatat secara manual tanggal pengiriman pada surat order pengiriman pada tembusan 9 selanjutnya tembusan 1 dan 2 tersebut diberikan kepada bagian penagihan

5) Bagian Penagihan

Atas dasar alir ke 7 dokumen sistem penjualan kredit dari halaman yang berbeda. Tembusan 1 dan 2 dokumen surat order pengiriman kemudian akan dibuat dokumen faktur beserta dengan tembusannya. Tembusan faktur pertama akan diberikan kepada pelanggan, tembusan faktur kedua beserta tembusan 1 dan 2 surat order pengiriman akan diberikan kepada bagian piutang pada alir ke 8 dokumen sistem penjualan kredit pada halaman yang sama, tembusan faktur ketiga akan diberikan kepada bagian kartu persediaan pada alir ke 9 dokumen sistem penjualan kredit pada halaman yang berbeda, tembusan keempat akan diberikan kepada bagian jurnal pada alir ke 10 dokumen sistem penjualan kredit pada halaman yang berbeda, dan tembusan faktur kelima akan dikirim ke wiraniaga.

6) Bagian Piutang

Atas dasar alir ke 8 dokumen sistem penjualan kredit dari halaman yang sama dokumen faktur dan dokumen surat order pengiriman beserta tembusan di arsip secara permanen berdasarkan nomor urut. Dokumen faktur dicatat kedalam kartu piutang.

7) Bagian Kartu Persediaan

Alir dokumen sistem penjualan kredit dari halaman yang berbeda, untuk tembusan ketiga faktur akan diarsip secara permanen berdasarkan nomor urut. Kemudian tembusan tersebut dibuat kedalam kartu persediaan kemudian dibuat rekapitulasi harga pokok penjualan secara periodik. Selanjutnya

dokumen rekapitulasi harga pokok penjualan tersebut akan dibuat bukti memorial, dokumen bukti memorial dan dokumen rekapitulasi harga pokok penjualan akan dikirim kepada bagian jurnal.

8) Bagian Jurnal

Alir ke 10 dokumen sistem penjualan kredit dari halaman yang berbeda dokumen tembusan keempat faktur yang akan dibuat kedalam jurnal penjualan dan alir ke 11 dokumen sistem penjualan kredit dari halaman yang sama atas dokumen bukti memorial dan dokumen rekapitulasi harga pokok penjualan akan dicatat kedalam jurnal umum dan diarsip secara permanen berdasarkan nomor urut. Tembusan keempat faktur alir dokumen ke 10 dokumen sistem penjualan kredit dari halaman yang berbeda akan diarsip secara permanen berdasarkan nomor urut dan selesai.

2.3 Hasil Hasil Penelitian Terdahulu

Adanya penelitian terdahulu untuk membahas dan menguraikan satu topik permasalahan yang sama, dan disajikan secara berbeda. Penelitian terdahulu dapat menjadi acuan agar lebih dikembangkan lagi. Beberapa hasil penelitian terdahulu mengenai Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit, dapat dikemukakan sebagai berikut:

Ayu Ratnasari Nasution (2015) Penelitian ini melakukan penelitian yang berjudul “Analisis Sistem Pengendalian intern penjualan kredit untuk memaksimalkan target pencairan piutang pada PT.Bintang Mulia Jaya Palembang”. Pada penelitian ini ditarik kesimpulan bahwa PT. Bintang Mulia Jaya cabang Palembang belum menerapkan sistem pengendalian intern secara memadai, kemudian petugas petugas atau fungsi fungsi yang terkait di dalam penjualan kredit tidak kompeten salah satunya yaitu bagian gudang yang melakukan transaksi penjualan kredit tanpa meminta otorisasi dari pejabat berwenang.

Elisabeth Priscillia Ilonawati.(2017) Penelitian ini melakukan penelitian yang berjudul “Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Rangka Meningkatkan Pengendalian Intern pada dealer toyota asri motor di sidoarjo”. Berdasarkan hasil penelitian dapat ditarik kesimpulan bahwa pengendalian intern pada bagian gudang belum cukup baik, karna gudang tidak memiliki laporan muatan harian. Formulir yang digunakan berasal dari bagian penjualan yang berupa surat jalan. Sehingga jumlah dan jenis barang yang dimuat

oleh bagian pengiriman tidak bisa dipertanggungjawabkan dan tidak akurat. Kemudian tidak ada fungsi penagihan dan fungsi accounting, penagihan dan accounting dilakukan oleh bagian administrasi, hal ini menyebabkan proses penagihan menjadi terhambat.

Ulfa Alfaida(2016) penelitian ini melakukan penelitian yang berjudul Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Intern dalam Penjualan kredit pada PT Tiga Serangkai. Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang diterapkan PT tiga serangkai sudah menggunakan sistem komputerisasi dengan baik. Namun dalam prakteknya ada yang kurang sesuai dengan teori. Hal tersebut dikarenakan adanya perangkapan fungsi, yaitu pada fungsi pengiriman dan fungsi penagihan yang dilakukan oleh seorang salesman. Kemudian pada pengendalian intern PT Tiga serangkai juga kurang sesuai dikarenakan adanya karyawan yang merangkap dua tugas sekaligus.

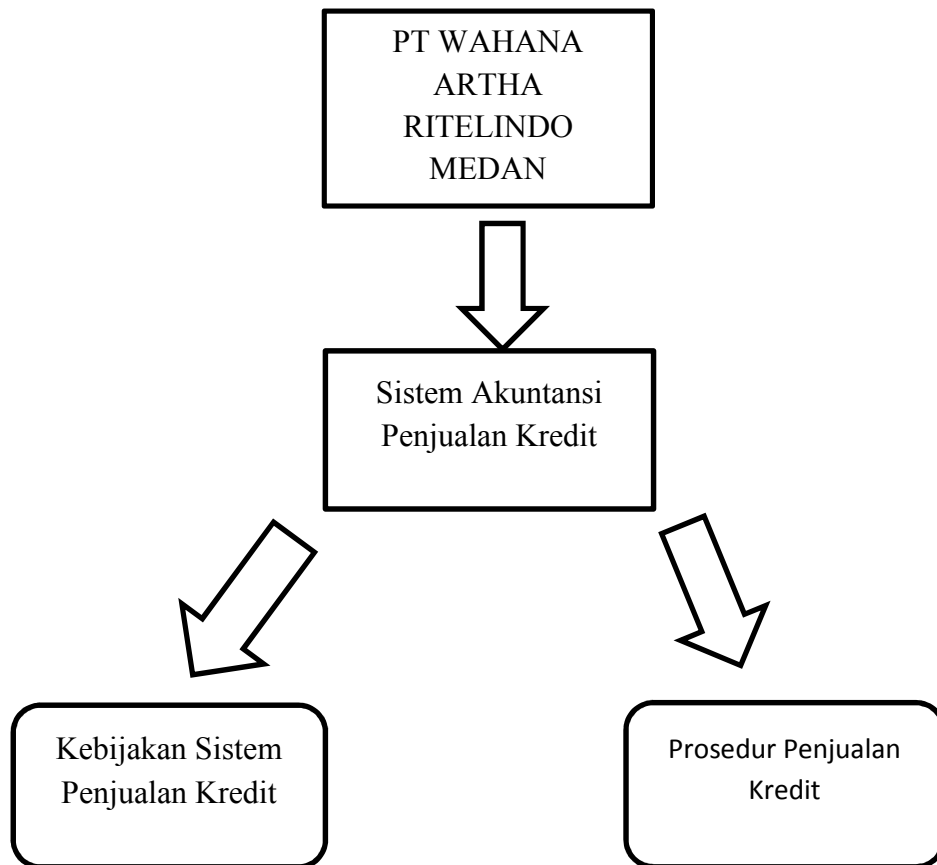
Muhammad Ikbal (2018) penelitian ini melakukan penelitian yang berjudul analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Untuk Meningkatkan Pengendalian Internal (Studi Kasus pada Dealer Suzuki SMG singosari) dalam penelitiannya dapat disimpulkan analisis input, proses, output, dan pengendalian internal sudah memadai dilihat dari terpenuhinya karakteristik dari sebuah informasi yaitu relevan, akurasi, tepat waktu, ringkas dan kelengkapan. Tetapi adanya persamaan dokumen yang digunakan dalam penjualan kredit dan tunai dan perangkapan tugas sales counter sehingga terjadinya salah pencatatan antara kedua jenis penjualan tersebut

2.4 Kerangka Berpikir

Tujuan Dari Penelitian adalah untuk Menganalisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi dalam Pengendalian Piutang. Proses penelitian tentunya dilakukan mengacu pada pentingnya penerapan sistem informasi akuntansi di perusahaan. Kemudian dari system informasi akuntansi akan dikelola menjadi sebuah informasi yang dimana berupa data data informasi mengenai pengelolaan keuangan di dalam perusahaan dari tahun ke tahun. Sehingga data yang diperoleh dapat dianalisis dan dibandingkan untuk membuat langkah pengambilan keputusan untuk mengembangkan tujuan perusahaan.

PT Wahana Artha Ritelindo adalah perusahaan yang bergerak dibidang penjualan. Baik secara tunai ataupun kredit. Dalam hal penjualan secara kredit, tentunya adanya prosedur prosedur yang harus diikuti, seperti order penjualan, persetujuan kredit, pengiriman, penagihan, pencatatan piutang, distribusi penjualan dan pencatatan harga pokok penjualan.

Penjualan kredit tersebut diharapkan mampu meningkatkan omset penjualan, sehingga keuntungan di perusahaan juga akan meningkat. Penjualan kredit yang menguntungkan tentunya dengan membuat adanya kebijakan atas penjualan kredit tersebut. Hal ini bertujuan untuk menghindari kerugian di dalam perusahaan. Penjelasan tersebut dapat digambarkan dengan kerangka pemikiran dalam gambar 2.2 sebagai berikut.



Gambar 2.2. Kerangka Berpikir

Sumber : Data Diolah 2021

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian

Objek penelitian merupakan sesuatu yang menjadi pusat perhatian atau sasaran untuk mendapatkan solusi atas permasalahan yang terjadi. Objek penelitian ini adalah sistem informasi akuntansi penjualan kredit dengan fokus pembahasan meliputi kebijakan, dan prosedur penjualan kredit pada PT. Wahana Artha Ritelindo Cabang Medan.

3.2 Jenis dan Data Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian deskriptif kualitatif yaitu menggambarkan fakta fakta dan menjelaskan keadaan dari objek yang diteliti. Dengan demikian penelitian ini akan melihat bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit diterapkan

Sumber data dalam penelitian ini dibagi menjadi dua yaitu

1) Data Primer

Menurut Sugiyono dalam vina herviani **“Sumber Primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data”**¹⁷

2) Data Sekunder

Menurut sugiyono dalam vina herviani

¹⁷Vina Herviani dan Angky Febriansyah, **Tinjauan atas proses penyusunan laporan keuangan pada young entrepreneur academy indonesia bandung**, Jurnal Riset akuntansi, Vol VIII/No.2, Oktober 2016, hal 23

“Sumber Sekunder adalah sumber data yang diperoleh dengan cara membaca, mempelajari, dan memahami melalui media lain yang bersumber dari literatur, buku buku, serta dokumen.”¹⁸

Penelitian ini menggunakan data sekunder yang diperoleh dari perusahaan dalam bentuk dokumen yang sudah diolah oleh perusahaan meliputi struktur organisasi perusahaan, prosedur penjualan kredit dan penagihan piutang. Data sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung dari objek penelitian.

3.3 Metode Pengumpulan Data

1. Penelitian Kepustakaan

Penelitian kepustakaan dilakukan dengan cara mempelajari dan menelaah pustaka yang berhubungan dengan masalah yang dihadapi. Penelitian ini dilakukan dengan cara membaca dan mempelajari buku buku dan jurnal jurnal yang berhubungan dengan masalah yang dianalisis seperti sistem akuntansi, dan bahan materi perkuliahan lainnya.

2. Penelitian Lapangan

Penelitian lapangan adalah cara untuk memperoleh informasi yang berhubungan dengan topik penelitian, dengan peninjauan langsung terhadap perusahaan yang menjadi objek penelitian untuk memperoleh data-data yang diperlukan. Penelitian ini dilakukan melalui wawancara dengan pihak-pihak yang berkaitan secara langsung dengan perusahaan.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

¹⁸Loc.Cit

Adapun teknik pengumpulan data yang dilakukan untuk memperoleh data dan bahan yang dibutuhkan untuk penelitian ini maka penulis menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut :

1. Observasi merupakan suatu kegiatan yang dilakukan dengan cara terjun langsung ke lapangan yaitu dengan mengamati bagian unit penjualan sepeda motor, terutama dalam prosedur penjualan, Sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang dilakukan di PT. Artha Wahana Ritelindo Katamso Medan

2. Wawancara adalah suatu percakapan yang diarahkan pada suatu masalah tertentu yang dilakukan oleh dua pihak, yaitu Pewawancara yang mengajukan pertanyaan dan diwawancarai yang memberikan jawaban. Adapun Teknik wawancara dapat dilakukan dengan dua cara yaitu dengan melalui tatap muka dan telepon. Wawancara yang saya lakukan di PT Wahana Artha Ritelindo mengenai sejarah kapan mengenai PT Wahana Artha Ritelindo di medan, bagan struktur organisasi, dan mengenai prosedur, dan Alur atau tahapan sistem penjualan kredit.

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan ini teknik pencarian dan pengumpulan data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, agenda, dan sebagainya yang ada hubungannya dengan tema penelitian. Hal ini dilakukan untuk memperoleh data-data yang berkaitan data yang diperoleh dari dokumen internal perusahaan yang terkait dengan kebijakan dan prosedur penjualan kredit di perusahaan pada tahun 2019.

3.5 Metode Analisis Data

Dalam menganalisis penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit, dapat dilakukan dengan beberapa metode analisis yang disesuaikan dengan keadaan atau bentuk data yang diperoleh dari PT. Wahana Artha Ritelindo Cabang Medan. Metode yang digunakan yaitu metode analisis deduktif.

Menurut Nova Andika Pandiangan :

“Metode Analisis deduktif merupakan metode ilmiah untuk membuat suatu kesimpulan dari data yang dianalisis berdasarkan kebenaran yang telah berlaku umum mengatasi masalah yang dihadapi perusahaan.”¹⁹

Metode ini dilakukan dengan cara menentukan, mengumpulkan, menganalisis data penjualan kredit. Selain itu akan digunakan metode analisis komparatif yaitu membandingkan mengenai kebijakan dan prosedur penjualan kredit yang diterapkan oleh perusahaan terhadap teori yang relevan. Dengan demikian dapat diketahui gambaran tentang pentingnya Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit yang baik agar dapat mencapai tujuannya.

¹⁹ “Pandiangan, Nova Andika, **Penerapan Akuntansi Pertanggungjawaban Pada PT.KUPJ Tour Medan**, Skripsi, 2019, hal 31.