

**SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT
PT KENCANA MAJU BERSAMA**



SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi Program Studi Akuntansi
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta

Disusun Oleh :

Astrid Dika Damayanti

20219342

**PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA
2022**

**SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT
PT KENCANA MAJU BERSAMA**



SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi Program Studi Akuntansi
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta

Disusun Oleh :
Astrid Dika Damayanti
20219342

**PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA
2022**

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : ASTRID DIKA DAMAYANTI
NIM : 20219342
Program Studi : S1 Akuntansi
Judul : SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN
KREDIT PT KENCANA MAJU BERSAMA

Disetujui dan disahkan

Hari : Senin
Tanggal : 23/5 2022

Dosen Pembimbing

(Dr.Pardi SE.,MM.,MH)

NIDN. 0620026601

Mengetahui,

Kepala Program Studi S1 Akuntansi

(Astuning Saharsini,S.E.,M.Acc.)

NIDN. 0606129102

PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Astrid Dika Damayanti
NIM : 20219342
Program Studi : SI Akuntansi
Judul : SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN
KREDIT PT KENCANA MAJU BERSAMA

Skripsi ini telah diuji dan dipertahankan dihadapan tim penguji skripsi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta (STIE Surakarta) dan diterima untuk memenuhi persyaratan gelar Sarjana Akuntansi.

Pada Hari : Selasa
Tanggal : 30 Agustus 2022

Tim Penguji

Ketua : Dr. Pardi, S.E., M.M., M.H.
Anggota : Astuning Saharsini, S.E., M.Acc

Tanda Tangan

Mengetahui,

Ketua STIE Surakarta



Dr. Pardi, S.E., M.M., M.H

NIDN. 0620026601

Pernyataan Keaslian Skripsi

Yang bertanda tangan dibawah ini :

NAMA : ASTRID DIKA DAMAYANTI

NIM : 20219342

Program Studi : S1 Akuntansi

Judul : Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit PT Kencana Maju
Bersama.

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang saya buat adalah benar-benar hasil karya sendiri. Apabila dikemudian hari ditemukan bahwa skripsi saya hasil plagiasi dari hasil karya orang lain, maka saya bersedia membatalkan/menanggalkan gelar sarjana saya atau saya bersedia diberikan sanksi sesuai dengan perundangan yang berlaku.

Pembuat pernyataan



Astrid Dika Damayanti

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

"Sometimes life is risking everything for a dream, no one can see but you." (Terkadang hidup itu tentang mengorbankan segalanya demi sebuah mimpi, tak ada yang bisa melihatnya selain dirimu) -Astrid Dika.

"Jangan menilai saya dari kesuksesan, tetapi nilai saya dari seberapa sering saya jatuh dan berhasil bangkit kembali." -Nelson Mandela.

"Tidak ada orang suci tanpa masa lalu, tidak ada orang berdosa tanpa masa depan." -Augustine.

"Cinta terjadi begitu singkat. Namun, melupakannya butuh waktu yang begitu lama." - Pablo Neruda.

PERSEMBAHAN

Skripsi ini penulis persembahkan kepada :

1. Kedua orang tua .
2. Keluarga besar tersayang.
3. Sahabat-sahabat terkasih.
4. Almamater tercinta.

SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT PT KENCANA MAJU BERSAMA,

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh dari flowchart penjualan, surat order penjualan, prosedur penjualan, dan siklus transaksi terhadap sistem informasi akuntansi penjualan kredit. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif, populasi dalam penelitian ini adalah karyawan PT Kencana Maju Bersama. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan *purposive sampling* dengan sampel sebanyak 45 orang. Model regresi yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu model regresi linier berganda dengan bantuan SPSS. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa flowchart penjualan, prosedur penjualan dan siklus transaksi berpengaruh signifikan terhadap sistem informasi akuntansi penjualan kredit, namun surat order penjualan tidak berpengaruh signifikan karena dalam kuisioner ada beberapa karyawan yang tidak memenuhi kriteria dari yang ditentukan dalam penelitian ini.

Kata Kunci : sistem, sistem informasi, sistem informasi akuntansi, sistem informasi akuntansi penjualan, dan sistem informasi akuntansi penjualan kredit.

CREDIT SALES ACCOUNTING INFORMATION SYSTEM PT KENCANA MAJU BERSAMA,

ABSTRACT

This study aims to examine the effect of sales flowcharts, sales order letters, sales procedures, and transaction cycles on credit sales accounting information systems. This study uses quantitative methods, the population in this study are employees of PT Kencana Maju Bersama. The sampling technique in this study used purposive sampling with a sample of 45 people. The regression model used in this study is a multiple linear regression model with the help of SPSS. The results of this study indicate that sales flowcharts, sales procedures and transaction cycles have a significant effect on credit sales accounting information systems, but sales orders have no significant effect because in the questionnaire there are several employees who do not meet the criteria specified in this study.

Keywords: *system, information system, accounting information system, sales accounting information system, and credit sales accounting information system.*

KATA PENGANTAR

Penulis memanjatkan puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan rahmat dan Hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT PT KENCANA MAJU BERSAMA”. Penyusunan skripsi ini merupakan salah satu syarat yang harus dipenuhi untuk dapat mencapai Gelar Sarjana Akuntansi STIE SURAKARTA.

Penulis ingin mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada semua pihak yang membantu, diantaranya:

1. Bapak Dr. Pardi,SE.,MM.,MH selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta dan dosen pembimbing skripsi.
2. Ibu Astuning Saharsini,S.E.,M.Acc selaku Kepala Program Studi Akuntansi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta.
3. Dosen dan karyawan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta.
4. Kedua orang tua saya yang mendukung dan memotivasi.
5. Sahabat saya Florentina, Niken lilis, Yessi mustavi dan rekan-rekan seperjuangan S1 Akuntansi C R1.

Surakarta, 18 Januari 2022

(Astrid Dika D)

DAFTAR ISI

COVER	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERNYATAAN	iii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	iv
ABSTRAK.....	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I : PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian	6
D. Manfaat Penelitian	7
BAB II : TINJAUAN PUSTAKA.....	8
A. Konsep teori.....	8
B. Penelitian terdahulu.....	29
C. Kerangka Pemikiran Teoritis	32
D. Hipotesis	32
BAB III : METODE PENELITIAN.....	34
A. Objek penelitian.....	34
B. Jenis dan sumber data.....	34
C. Populasi dan sampel.....	35
D. Teknik pengumpulan data	36
E. Definisi operasional	36
F. Teknik analisis data.....	37

BAB IV : PEMBAHASAN.....	41
A. Identitas Responden	41
B. Analisis Data.....	43
C. Pembahasan	48
BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN.....	51
A. Kesimpulan	51
B. Saran	51
DAFTAR PUSTAKA.....	53
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Laporan penjualan PT KMB	30
Tabel 2.1 penelitian terdahulu	29
Tabel 3.1 populasi penelitian.....	35
Tabel 4.1 hasil uji deskripsi jenis kelamin	41
Tabel 4.2 hasil uji deskripsi usia	42
Tabel 4.3 hasil uji deskripsi pendidikan terakhir.....	43
Tabel 4.4 uji validitas.....	43
Tabel 4.5 uji realibilitas	44
Tabel 4.6 uji normalitas	45
Tabel 4.7 uji heterokedastisitas	45
Tabel 4.8 uji multikolinieritas	46
Tabel 4.9 uji linier berganda	46

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Siklus Transaksi Penjualan	23
Gambar 2.1 Flowchart Penjualan	27
Gambar 3.1 Uji Normalitas	38
Gambar 4.1 Uji Parsial/ Uji T.....	40

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuisisioner

Lampiran 2.1 Data Mentah Hitungan Kuisisioner (X)

Lampiran 2.2 Data Mentah Hitungan Kuisisioner (Y)

Lampiran 3.1 Perhitungan SPSS UJI ALIDITAS

Lampiran 3.2 Perhitungan SPSS UJI REALIBILITAS

Lampiran 3.3 Perhitungan SPSS UJI ASUMSI KLASIK

Lampiran 3.4 Perhitungan SPSS UJI ANALISIS LINIER BERGANDA

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Sistem Informasi Akuntansi merupakan suatu sistem yang berada dalam organisasi yang bertanggung jawab untuk penyiapan Informasi yang diperoleh dari pengumpulan dan pengolahan data transaksi yang berguna bagi semua pemakai baik di dalam maupun di luar perusahaan. Sistem informasi akuntansi penjualan memiliki peran dalam membantu pimpinan perusahaan dan para manager untuk memperoleh informasi yang bermanfaat khususnya dalam hal menentukan kebijakan penjualan yang akan ditempuh selanjutnya.

Selain itu, Sistem akuntansi penjualan kredit merupakan sistem penjualan yang dimana pembayaran sistem akuntansi penjualan kredit dilakukan setelah barang diterima pembeli. Telat pembayarannya disepakati oleh kedua belah pihak (Sujarweni 2019 : 89).

Penjualan merupakan kegiatan pelengkap atau suplemen dari pembelian, untuk memungkinkan terjadinya transaksi. Jadi kegiatan pembelian dan penjualan merupakan satu kesatuan untuk dapat terlaksanakannya transfer hak dan transaksi (abdullah 2017:23). Dalam pengelolaan perusahaan yang kurang baik akan merugikan perusahaan karena dapat mempengaruhi perolehan laba, dan pada akhirnya juga mengurangi pendapatan. Prosedur penjualan kredit terdiri dari :

1. Prosedur order penjualan
2. Prosedur persetujuan kredit
3. Prosedur pengiriman
4. Prosedur faktur/penagihan
5. Prosedur pencatatan akuntansi

Oleh karena itu, pentingnya perusahaan mempelajari sistem informasi akuntansi penjualan ini merupakan suatu informasi akurat dan tepat, meningkatnya efisiensi pada perusahaan sehingga berdampak meningkatnya laba pendapatan, dan dapat meningkatkan perusahaan dalam mengambil suatu keputusan secara bijak. Penjualan dari suatu produk yang dihasilkan oleh perusahaan merupakan salah satu faktor penentu dalam kegiatan perusahaan.

PT Kencana Maju Bersama merupakan suatu perusahaan yang bergerak dibidang distribusi manufaktur galvalum/baja ringan yaitu bahan bangunan. Jenis penjualan dalam perusahaan ini dilakukan dengan kredit/jatuh tempo. Semakin banyak jumlah pelanggan yang menggunakan produk ini maka perusahaan dituntut untuk lebih baik lagi dalam mengembangkan sistem informasi penjualan. Sistem informasi penjualan yang diterapkan menimbulkan berbagai permasalahan seperti : permintaan barang, pengiriman barang, dan laporan penjualan.

Laporan penjualan yang terjadi di PT Kencana Maju Bersama mengalami penurunan signifikan. Target penjualan pada tahun 2021 sebanyak 189.871.671 juta, namun realisasi baru 98.090.775 juta. Penurunan penjualan ini akibat pandemi covid-19 melanda. Masih banyak para customer yang belum melakukan pembayaran pada perusahaan. Hal ini menjadi tanggung jawab perusahaan melakukan penagihan sesuai dengan peraturan yang telah disetujui. Berikut data Laporan Penjualan PT Kencana Maju Bersama Bulan Desember Tahun 2021

Tabel 1.1 Laporan Penjualan PT Kencana Maju Bersama

NO	key performance indocator (KPI)	BULAN DESEMBER 2021		FULL YEAR 2021	
		TARGET	REALISASI	TARGET	REALISASI
1	TOTAL SALES REVENUE	17.753.219	11.401.039	189.871.671	98.090.775
2	Atap Baja Ringan (TON)	477,00	131,27	5.102	1.646,00
3	Rangka Atap Baja Ringan (TON)	414,00	292,87	4,420	2.513,00
4	Struktural Decking (TON)	42,00	0,06	453	196,06
5	Genteng Metal& Rocky (TON)	8,00	1,91	91	25,91
6	Rangka Plafon (TON)	31,00	23,67	334	161,67
7	Penutup Plafon& Dinding (TON)	1,00	-	8	0,096
8	Rangka Partisi Baja Ringan (TON)	3,00	1,31	30	5,94
9	Rangka Baja Berat (TON)	4,00	-	42	10,79
TOTAL SALES – TON		980	451	10.480	4.559
10	Sales Produk Lain	77000	12.548	924.000	112.230
11	Aktif Outlet	110	73	2.520	770
12	Produktifitas Salesman	2.536.174,17	2.850.260	2.367.142	23.624.955

13	Hasil Tagihan	10.843.575	10.843.575	-	-
14	Piutang Dagang >60%	0%	0%	898%	-
15	Rasio Biaya (%)	1.40%	0,87%	17%	10,96%

Keterangan :

1. Produktifitas Salesman = Sales Revenue(Omzet)/jumlah salesman
2. Produktifitas Karyawan = Sales Revenue(Omzet)/jumlah karyawan
3. Kumulatif year to date adalah jumlahan sejak januari hingga desember

Data diatas dapat diketahui pada bulan Desember 2021 mengalami penurunan sebesar 64%dari target yang ditetapkan. Untuk keseluruhan per tahun 2021 sebanyak 52% penurunan dari target. Tahun buku berakhir bulan Desember pemasukan pendapatan perusahaan yang terealisasi hanya sebesar 98.090.775 Juta. Kendala utama yang menyebabkan kegagalan tercapainya suatu target yaitu kurangnya tanggung jawab customer membayar apa yang sudah disepakati sejak awal transaksi pembelian suatu barang.

Apabila penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang langganan, dan barulah kemudian pada hari jatuhnya terjadi aliran kas masuk atau cash inflows yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut menurut Giri (2017). piutang adalah tuntutan kepada pelanggan dan pihak lain untuk memperoleh uang, barang, dan jasa tertentu pada masa yang akan datang, sebagai akibat penyerahan barang atau jasa yang dilakukan saat ini.

A. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan tersebut, maka permasalahan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Apakah flowchart penjualan berpengaruh terhadap sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT Kencana Maju Bersama ?
2. Apakah surat order berpengaruh terhadap sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT Kencana Maju Bersama?
3. Apakah prosedur penjualan berpengaruh terhadap sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT Kencana Maju Bersama ?
4. Apakah siklus transaksi berpengaruh terhadap sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT Kencana Maju Bersama ?

B. Tujuan dan Manfaat

Tujuan penelitian ini merupakan faktor penting dalam sebuah penelitian sebab dengan adanya tujuan, penelitian akan memberikan gambaran yang jelas mengenai arah penelitian yang akan dicapai sesuai tujuan dari penulisan ini. Tujuan yang akan dicapai dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui flowchart penjualan berpengaruh terhadap sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT Kencana Maju Bersama.
2. Untuk mengetahui surat order berpengaruh terhadap sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT Kencana Maju Bersama.
3. Untuk mengetahui prosedur penjualan berpengaruh terhadap sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT Kencana Maju Bersama.
4. Untuk mengetahui siklus transaksi berpengaruh terhadap sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT Kencana Maju Bersama.

Penelitian ini diharapkan memberi manfaat baik secara teoritis maupun manfaat secara praktis :

1. Manfaat Teoritis
 - a. Mengembangkan ilmu pengetahuan dan wawasan mengenai sistem informasi akuntansi, khususnya yang ada kaitannya dengan dengan permasalahan yang sedang dibahas dalam penelitian ini.
 - b. Sebagai bahan referensi untuk penelitian lebih lanjut dalam sistem informasi akuntansi dan penyempurnaan bagi penelitian terhadap penjualan kredit.

2. Manfaat Praktis

Bagi perusahaan

Penelitian ini sebagai bahan evaluasi/pertimbangan dalam mengambil suatu kebijakan tentang sistem informasi akuntansi penjualan kredit.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Konsep Teori

1. Grand theory

Technology Acceptance Model (TAM) merupakan salah satu model yang dibangun untuk menganalisis dan memahami faktor-faktor yang mempengaruhi diterimanya penggunaan teknologi komputer. TAM hasil dari pengembangan *Theory of Reasoned Action* (TRA) yang lebih dahulu dikembangkan oleh Fishbein dan Ajzen pada 1980. TAM bertujuan untuk menjelaskan dan memperkirakan penerimaan, menyediakan suatu basis teoritis untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi penerimaan terhadap suatu teknologi dalam suatu organisasi.

2. Pengertian Sistem

Sistem yaitu kumpulan beberapa elemen, himpunan dari suatu unsur, komponen fungsional yang berhubungan dan berinteraksi satu sama lain untuk mencapai suatu tujuan. Unsur-unsur yang mewakili sistem secara umum adalah input dan output. Selain itu semua sistem senantiasa saling terkait dari lingkungan yang berada disekitarnya.

Pengertian sistem menurut Fery (2016:163)“Sistem adalah kumpulan atau rangkaian komponen-komponen yang saling berhubungan, bekerja sama dan saling berinteraksi untuk mencapai suatu tujuan dengan melalui tiga tahapan input (masuk), proses dan output (keluar)”.

Menurut Fatansyah (2015:11)“sistem adalah tatanan (keterpaduan) yang terdiri atas sejumlah komponen fungsional (dengan satuan fungsi dan tugas khusus) yang saling berhubungan dan secara bersama-sama bertujuan untuk memenuhi suatu proses tertentu”.

Berdasarkan kajian menurut para ahli, sistem suatu perusahaan secara keseluruhan tidak dapat dipisahkan dengan sistem-sistem yang mendukung dan menunjang suatu proses kegiatan operasional. Dari beberapa sistem yang ada saling terhubung menciptakan keharmonisan dalam suatu pekerjaan rutin perusahaan.

Berintegrasikan untuk menciptakan/menimbulkan situasi atau tujuan dari suatu posisi keseimbangan dimana aktivitas-aktivitas diantara semua kegiatan membantu pencapaian tujuan yang telah digariskan atau kebijaksanaan perusahaan.

Ciri-ciri sistem menurut Mulyani (2016:5) :

- a. Sistem mempunyai komponen-komponen
- b. Komponen-komponen sistem harus saling berhubungan.
- c. Sistem mempunyai batasan sistem
- d. Sistem mempunyai tujuan yang jelas
- e. Sistem mempunyai lingkungan
- f. Sistem mempunyai input, proses, dan output

3. Pengertian Informasi

Informasi yaitu kumpulan beberapa pesan yang terdiri dari simbol atau makna yang dapat ditafsirkan dari pesan atau kumpulan pesan dan informasi juga dapat direkam atau ditafsirkan.

Pengertian informasi menurut KBBI (kamus besar bahasa Indonesia) adalah penerangan, pemberitahuan atau kabar dan berita tentang sesuatu.

Menurut Sutanta (2011) “informasi merupakan sebuah hasil dari pengolahan data sehingga menjadi bentuk yang penting bagi si penerima informasi. Dengan adanya informasi, dapat dijadikan sebagai dasar untuk pengambilan keputusan oleh si penerima informasi, yang mana dapat dirasakan akibatnya baik secara langsung maupun tidak langsung”.

Menurut Anggraeni (2017: 13) “Sistem adalah kumpulan atau rangkaian komponen-komponen yang saling berhubungan, bekerja

sama dan saling berinteraksi untuk mencapai suatu tujuan dengan melalui tiga tahapan input (masuk), proses dan output (keluar)”.

Menurut Jumingan (2011: 3) “informasi adalah sekumpulan fakta(data) yang diorganisir dengan cara tertentu sehingga mempunyai arti bagi si penerima”. Data yaitu fakta-fakta mentah atau deskripsi-deskripsi dasar dari hal, aktivitas dan transaksi yang ditangkap, disimpan, tetapi tidak diorganisasikan untuk tujuan spesifik tertentu.

4. Pengertian Akuntansi

Akuntansi suatu pengukuran, penjabaran mengenai informasi yang akan membantu para manajer, investor, otoritas pajak dan pembuat keputusan lain untuk mengalokasikan sumber daya dalam perusahaan, organisasi, dan lembaga pemerintah. Akuntansi juga merupakan sebuah informasi menjelaskan kondisi suatu keuangan perusahaan kepada pihak-pihak yang membutuhkan laporan tersebut untuk segala jenis kegiatan dan juga untuk menentukan keputusan.

Definisi akuntansi menurut Badriyah (2015: 16) “akuntansi adalah proses pengolahan data sejak terjadinya transaksi, kemudian transaksi ini memiliki bukti yang sah sebagai dasar terjadinya transaksi kemudian berdasarkan data atau bukti ini, maka di input ke proses pengolahan data sehingga menghasilkan output berupa informasi laporan keuangan”

Menurut Sumarsan (2017:1) “akuntansi adalah suatu seni untuk mengumpulkan, mengidentifikasi, mengklasifikasikan, mencatat transaksi, serta kejadian yang berhubungan dengan keuangan, sehingga dapat menghasilkan informasi keuangan atau suatu laporan keuangan yang dapat digunakan oleh pihak-pihak yang berkepentingan”.

Dapat disimpulkan bahwa akuntansi memiliki tujuan yaitu menyiapkan laporan keuangan agar dapat dimanfaatkan oleh para manajer, pengambil keputusan, dan pihak yang berkepentingan lainnya pemegang saham, kreditur atau pemilik.

Siklus akuntansi merupakan suatu tahapan penyusunan laporan keuangan secara terstruktur yang diawali dari proses pencatatan transaksi keuangan hingga neraca saldo.

Menurut Hery (2014:42) “siklus akuntansi merupakan proses penyusunan seluruh transaksi bisnis yang terjadi dalam perusahaan hingga tersusunnya suatu laporan keuangan”.

5. Pengertian Penjualan

Penjualan yaitu suatu proses penjualan atau penyediaan barang dan jasa memberikan kepemilikan kepada para pembeli untuk suatu harga tertentu. Penjualan juga sumber pendapatan bagi perusahaan, semakin besar penjualan maka semakin besar pula pendapatan yang diperoleh. Penjualan pada umumnya memiliki tujuan yaitu untuk mencapai suatu laba optimal dengan modal yang minimal. Tapi untuk mencapai tujuan tersebut perusahaan harus mempunyai sasaran dan misi.

Menurut Thamrin (2016:3) Penjualan adalah bagian dari promosi dan promosi adalah salah satu bagian dari keseluruhan sistem pemasaran.

Menurut Swastha (2014:246) penjualan adalah suatu proses pertukaran barang atau jasa antara penjual dan pembeli.

Disimpulkan bahwa penjualan adalah suatu kegiatan bertemunya seorang pembeli dan penjual yang melakukan transaksi, saling mempengaruhi dan mempertimbangkan pertukaran antara barang atau jasa dengan uang.

macam-macam transaksi penjualan menurut Midjan (2001: 170):

a. Penjualan tunai

Yaitu penjualan cash dan carry pada umumnya terjadi secara kontan dan dapat pula terjadi pembayaran selama satu bulan di anggap kontan.

b. Penjualan kredit

Yaitu penjualan dengan tenggang waktu rata-rata diatas satu bulan.

c. Penjualan tender

Yaitu penjualan yang dilaksanakan melalui prosedur tender, dilakukan untuk dapat memenuhi permintaan para pembeli.

d. Penjualan ekspor

Yaitu penjualan yang dilakukan penjual dalam negeri dengan pihak pembeli luar negeri yang mengimpor barang tersebut.

e. Penjualan konsinyasi

Yaitu penjualan yang dilakukan secara titipan kepada pembeli yang juga sebagai penjual.

f. Penjualan grosir

Yaitu penjualan secara tidak langsung kepada pembeli, tetapi melalui pedagang grosir/eceran.

Berdasarkan uraian diatas penjualan memiliki macam-macam transaksi yang terdiri dari : penjualan tunai, penjualan kredit, penjualan tender, penjualan ekspor, penjualan konsinyasi, dan penjualan grosir.

Tujuan dalam melakukan penjualan :

- a. Mencapai penjualan yang ditargetkan
- b. Mendapatkan suatu laba yang diinginkan
- c. Merangsang pertumbuhan perusahaan.

Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan :

a. Kondisi dan kemampuan penjual

Transaksi jual beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa itu pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Disini penjual harus dapat meyakinkan kepada pembelinya, agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan, untuk maksud tersebut harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan, yakni: Jenis dan karakteristik yang ditawarkan, Harga produk, Syarat penjualan seperti pembayaran, pengantaran, pelayanan purma jual, garansi dan sebagainya.

b. Kondisi pasar

Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan, dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya.

c. Modal

Untuk memperkenalkan barangnya kepada pembeli atau konsumen diperlukan adanya usaha promosi, alat transportasi, tempat peragaan baik dalam perusahaan maupun diluar perusahaan dan sebagainya. Semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjual memiliki sejumlah modal yang diperlukan untuk itu.

d. Kondisi organisasi perusahaan

Pada perusahaan besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri (bagian penjualan) yang dipegang oleh orang-orang tertentu atau ahli di bidang penjualan. Lain halnya dengan perusahaan kecil, dimana masalah penjualan ditangani oleh orang yang juga melakukan fungsi-fungsi lain. Hal ini disebabkan karena jumlah tenaga kerjanya sedikit, sistem organisasinya lebih sederhana, masalah-masalah yang dihadapi, serta sarana yang dimilikinya tidak sekomplek perusahaan-perusahaan besar. Biasanya, masalah penjualan ini ditangani sendiri oleh pimpinan dan tidak diberikan kepada orang lain.

e. Faktor lain

Faktor-faktor lain seperti periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah, sering mempengaruhi penjualan. Ada pengusaha yang berpegang pada satu prinsip bahwa paling penting membuat barang yang baik. Bila prinsip tersebut dilaksanakan maka diharapkan pembeli akan membeli lagi barang yang sama.

6. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi

Sistem informasi akuntansi yaitu menggambarkan proses data-data dari aktivitas bisnis pengolahan data keuangan perusahaan dengan menggunakan sistem informasi komputer yang terintegrasi secara

harmonis. Berfungsi untuk mengorganisasi formulir, catatan dan laporan yang dikoordinasi untuk menghasilkan informasi keuangan yang dibutuhkan dalam pembuatan keputusan manajemen dan pimpinan perusahaan dan dapat memudahkan pengelolaan perusahaan.

Menurut Azhar S. (2013:08) sistem informasi akuntansi dibangun bertujuan untuk mengolah data akuntansi yang berasal dari berbagai sumber menjadi suatu informasi yang diperlukan oleh berbagai macam pemakai untuk mengurangi resiko pada saat pengambilan keputusan.

Menurut Susanto (2017: 80) “sistem informasi akuntansi didefinisikan sebagai kumpulan (integrasi) dari sub-sub komponen baik fisik maupun nonfisik yang berhubungan dan bekerja sama satu sama lain secara harmonis untuk mengolah data transaksi yang berkaitan dengan masalah keuangan menjadi informasi keuangan”. SIA memiliki empat tugas dasar dalam pengolahan data yaitu :

- a. Pengumpulan data
- b. Manipulasi data
- c. Penyiapan data
- d. Penyiapan dokumen

Fungsi adanya sistem informasi akuntansi Husein (2004:13) yaitu:

- a. Efisiensi meningkatkan proses fisiknya, karena pengurangan biaya operasinya.
- b. Keakuratan dari data yang berkaitan dengan berbagai entitas seperti pelanggan dan supplier.
- c. Kualitas produk dan jasa yang meningkat.
- d. Kualitas perencanaan dan pengawasan yang meningkat.

Menurut Azhar S. (2017:207) komponen sistem informasi akuntansi adalah sebagai berikut :

1.) Hardware

Merupakan peralatan fisik yang dapat digunakan untuk menyimpan, mengumpulkan, memproses, mengeluarkan dan memasukan hasil pengelolaan data dalam bentuk informasi.

2.) Software

Software adalah serangkaian dari program-program yang digunakan untuk menjalankan aplikasi tertentu pada komputer, sedangkan program merupakan serangkaian dari perintah-perintah komputer yang disusun secara sistematis.

3.) Brainware atau sumber daya manusia

Merupakan sumber daya yang terlibat dalam pembuatan sistem informasi, pengolahan dan pengumpulan data, pendistribusian dan pemanfaatan informasi yang dihasilkan oleh sistem informasi tersebut.

4.) Prosedur

Yaitu rangkaian kegiatan atau aktivitas yang dilakukan secara berulang-ulang dengan cara yang sama. Dengan adanya prosedur yang memadai maka pengendalian dapat dilakukan secara benar.

5.) Database

Merupakan sekumpulan data-data yang relevan, akurat tepat waktu dan lengkap sesuai dengan kebutuhan yang diperlukan pemakai, yang tersimpan didalam media perusahaan.

6.) Teknologi jaringan komunikasi

Komponen-komponen yang digunakan dalam jaringan komunikasi data satu sama dengan yang lain arus berintegritas secara bersinergi atau harmonis dalam sistem informasi akuntansi yang membentuk jaringan komunikasi.

Menurut Susanto (2008:144) beberapa indikator yang menjadi unsur sistem informasi akuntansi:

- 1) Sumber Daya Manusia dan Alat
- 2) Catatan
- 3) Informasi atau Laporan-laporan

7. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Sistem informasi penjualan merupakan suatu sistem yang terdiri dari kumpulan orang, peralatan dan prosedur yang memadukan antara pekerjaan komputer dan manusia yang menyajikan keakuratan informasi bagi para pemakai dalam membuat keputusan untuk memecahkan masalah dalam perusahaan.

Tujuan sistem informasi penjualan yaitu :

- a. Mencatat order penjualan dengan cepat dan akurat
- b. Memastikan bahwa perusahaan menjual kepada konsumen yang memang layak menerima kredit (sehingga kalau boleh, tidak ada kredit macet)
- c. Memastikan bahwa konsumen menerima kiriman produk dan jasa tepat waktu, sesuai yang dijanjikan.
- d. Menagih tepat waktu dan akurat, sehingga perputaran kas lebih cepat.
- e. Mencatat dan mengelompokkan transaksi keuangan secara cepat dan akurat (kedalam jurnal maupun ke buku besar).
- f. Memastikan keamanan aset perusahaan (barang dagangan maupun kas dari penjualan).

Menurut Mujahidah (2015:95,96) adapun indikator pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan secara kredit, dengan menggunakan data sebagai berikut :

- a) Dokumen atau formulir
- b) Adanya catatan
 1. Jurnal
 2. Jurnal penerimaan kas
 3. Kartu persediaan.
- c) Adanya prosedur
- d) Adanya laporan
 1. Laporan penjualan berdasarkan jenis/tipe barang
 2. Laporan yang digunakan pihak manajemen untuk menganalisis

3. Laporan penjualan berdasarkan pelanggan
4. Laporan penjualan berdasarkan bagian order penjualan.
- e) Adanya sumber daya manusia
- f) Adanya peralatan

8. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

Sistem informasi akuntansi penjualan kredit yaitu penjualan dengan masa pembayaran setelah barang diserahkan kepada pembeli dan jangka waktu yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

Sistem informasi akuntansi penjualan kredit merupakan sistem yang dirancang untuk menangani transaksi yang bersangkutan dengan penjualan kredit. Prosedur penjualan pada suatu perusahaan baik penjualan tunai maupun kredit dapat dikatakan baik apabila dalam melakukan transaksi dari awal hingga akhir tidak dilakukan oleh satu bagian saja melainkan dilakukan oleh lebih dari satu bagian yang sesuai dengan fungsinya masing-masing.

Menurut Sujarweni (2019: 89) Sistem akuntansi penjualan kredit adalah sistem penjualan dimana pembayarannya dilakukan setelah barang diterima pembeli. jatuh tempo pembayarannya disepakati oleh kedua belah pihak.

Dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan kredit adalah :

1. Surat order pengiriman dan tembusannya.
digunakan pada lembar pertama pada surat order pengiriman yang akan memberikan otorisasi terhadap fungsi pengiriman untuk mengirimkan barang yang sesuai dengan dokumen tersebut. Sedangkan tembusannya, surat ini digunakan mengetahui status kredit pelanggan serta untuk mendapatkan otorisasi dari fungsi kredit.
2. Faktur dan tembusannya merupakan penggunaan dokumen untuk dasar pencatatan timbulnya piutang.
 - a. Faktur Penjualan (Customer's Copies) Dokumen ini merupakan lembar pertama yang dikirim oleh fungsi penagihan kepada

pelanggan. Jumlah lembar faktur penjualan yang dikirim kepada pelanggan adalah tergantung dari permintaan pelanggan.

- b. Tembusan Piutang (Account Receivable Copy) Dokumen ini merupakan tembusan yang dikirimkan oleh fungsi penagihan ke fungsi akuntansi sebagai dasar untuk mencatat piutang dalam kartu piutang.
- c. Tembusan Jurnal Penjualan (Sales Journal Copy) Dokumen ini merupakan tembusan yang dikirimkan oleh fungsi penagihan ke fungsi akuntansi sebagai dasar mencatat transaksi penjualan dalam jurnal penjualan.

3. Rekapitulasi harga pokok penjualan

yaitu dokumen ini untuk perhitungan total 12 harga pokok produk yang akan dijual dalam waktu periode akuntansi tertentu. Data yang dicantumkan dokumen ini didapatkan dari kartu persediaan.

4. Bukti memorial

sebagai dasar untuk pencatatan ke jurnal umum, dalam penjualan kredit bukti memorial digunakan untuk pencatatan harga pokok produk yang akan dijual dengan periode akuntansi tertentu.

5. Penawaran Harga.

Surat penawaran adalah surat yang isinya mengenai tawaran sebuah jasa/barang. Fungsi utama dari surat penawaran yakni melakukan penawaran barang untuk para calon pembeli.

6. Purchase Order (PO)

Merupakan surat pemesanan yang dikeluarkan setelah terjadi kesepakatan berdasarkan harga penawaran. Surat ini sangat penting karena berisi tentang komitmen pelanggan.

7. Surat Pengantar Barang

Surat yang digunakan untuk mengantarkan barang yang dikirimkan. Bertujuan untuk mengantarkan suatu barang dengan

maksud agar yang menerima mengetahui pengirimannya atau menjelaskan informasi tentang barang yang dikirim.

8. Kwitansi

Adalah macam-macam bukti transaksi yang dibuat hanya pada saat penerimaan sejumlah uang. Kwitansi merupakan bukti tanda terima uang/bukti bahwa telah diterimanya sejumlah uang.

Menurut Mulyadi (2001: 211,212) jaringan prosedur yang membentuk sistem akuntansi penjualan meliputi :

a) Prosedur order penjualan

Dalam prosedur ini, fungsi penjualan menerima order dari pembeli dan menambahkan informasi penting pada surat order dari pembeli.

b) Prosedur pengiriman

Fungsi gudang menyiapkan barang yang diperlukan oleh pembeli dan fungsi pengiriman barang kepada pembeli sesuai dengan informasi yang tercantum dalam faktur penjualan kredit yang di terima dari fungsi gudang.

c) Prosedur penagihan

Fungsi penagihan menerima faktur penjualan kartu kredit dan mengarsipkan kredit.

d) Prosedur pencatatan piutang

Fungsi akuntansi mencatat transaksi penjualan ke dalam penjualan kredit.

9. Bagan Alir dokumen dari sistem penjualan kredit

Uraian bagan alis dokumen dari sistem informasi akuntansi penjualan kredit antara lain :

a.) Bagan Order penjualan

1) Menerima order pelanggan.

2) Berdasarkan surat order yang diterima dari pelanggan membuat surat order pengiriman dan faktur.

- 3) Mendistribusikan surat order pengiriman lembar pertama dikirim ke bagian gudang, lembar 2, 3, 4, 5 dikirim ke bagian pengiriman, lembar 6 ke bagian pelanggan, lembar 7 ke bagian kredit, lembar 8, 9 diarsipkan sementara menurut tanggal.
 - 4) Menerima surat order pengiriman lembar 7 dan bagian kredit untuk diarsipkan permanen menurut abjad.
 - 5) Menerima surat order pengiriman lembar 1,2 dari bagian pengiriman pada surat order pengiriman lembar 9.
 - 6) Surat order pengiriman lembar 1, 2 di kirimkan ke bagian penagihan.
- b) Bagian Kredit
- 1) Berdasarkan surat order pengiriman lembar 7 dari bagian order penjualan dilakukan pemeriksaan status kredit.
 - 2) Memberikan otorisasi kredit.
 - 3) Surat order pengiriman lembar 7 dikembalikan ke bagian order penjualan.
- c) Bagian Gudang
- 1) Berdasarkan surat order pengiriman lembar 1, dilakukan penyiapan barang.
 - 2) Barang yang telah disiapkan kemudian dilakukan penyerahan barang.
 - 3) Berdasarkan surat order pengiriman lembar 1, maka direkap ke dalam kartu gudang.
 - 4) Bersama dengan barang pesanan, surat order pengiriman lembar 1 di kirim ke bagian pengiriman.
- d) Bagian Pengiriman
- 1) Surat order pengiriman dan barang yang diterima secara bersama dari bagian gudang serta surat order pengiriman lembar 2, 3, 4, .
 - 2) Menempel surat order pengiriman lembar 5 pesanan.
 - 3) surat order pengiriman diarsipkan secara permanen menurut nomor urut

e) Bagian Penagihan

- 1) Berdasarkan faktur surat order pengiriman yang diterima dari bagian order penjualan.
- 2) Mengirim faktur lembar 1 ke pelanggan.
- 3) Mengirimkan faktur lembar 2 bersama surat order pengiriman ke bagian piutang.
- 4) Mengirimkan faktur lembar 3 ke bagian persediaan.
- 5) mengirimkan faktur lembar 4 ke bagian jurnal.

f) Bagian Piutang

- 1) faktur yang diterima dari bagian penagihan dibuatkan rekap ke dalam buku piutang.
- 2) faktur dan Surat Order Pengiriman lembar 1 dan surat Muat lembar 2 diarsipkan permanen menurut nomor urut.

g) Bagian Kartu Persediaan

- 1) Berdasarkan faktur lembar 3, merekap ke kartu persediaan dan faktur diarsipkan permanen sesuai nomor urut.
- 2) Kartu persediaan dibuat rekapitulasi harga pokok penjualan secara periodik.
- 3) Rekapitulasi harga pokok penjualan membuat bukti memorial.
- 4) Dari bukti memorial dan rekapitulasi dikirimkan ke bagian jurnal.

h) Bagian Jurnal

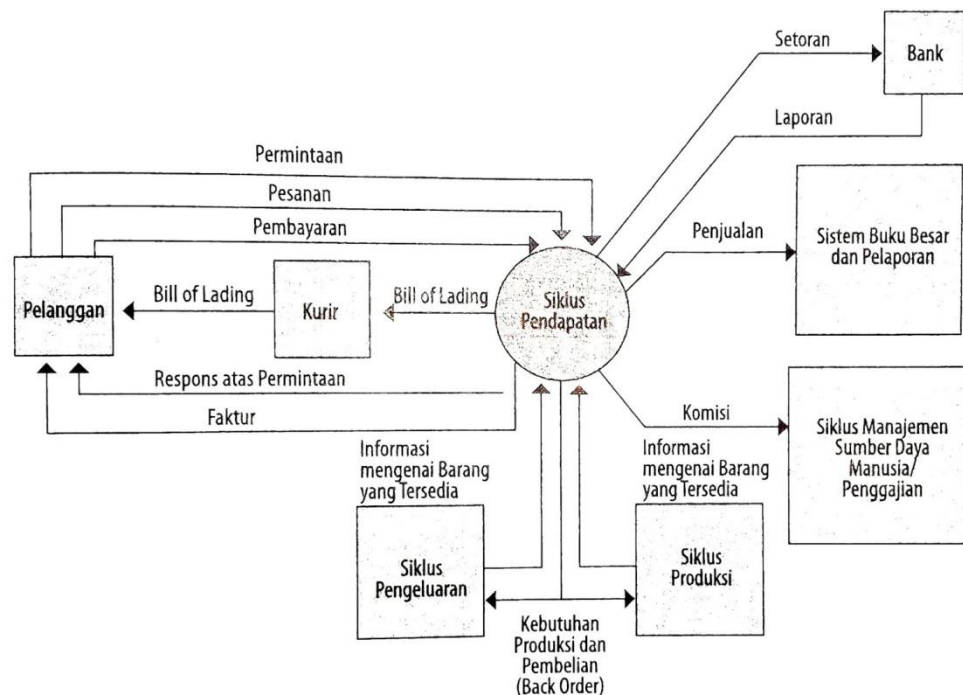
- 1) Rekapitulasi harga pokok penjualan dan bukti memorial direkap ke dalam jurnal umum dan diarsipkan menurut nomor urut.
- 2) faktur lembar 4 direkap ke dalam jurnal penjualan kemudian diarsipkan.

9. Pengertian Siklus Transaksi Penjualan

Menurut Monica (2014:01) “siklus penjualan merupakan urutan kegiatan sejak diterimanya pesanan dari pembeli, pengiriman barang, faktur penagihan, dan pencatatan penjualan. Prosedur penjualan

melibatkan beberapa bagian dalam perusahaan dengan tujuan agar sistem penjualannya dapat diawasi dengan baik.

Siklus penjualan yaitu serangkaian aktivitas bisnis dan pemrosesan informasi terkait yang terus menerus dengan menyediakan barang dan jasa kepada pelanggan dan menerima kas sebagai pembayaran atas penjualan tersebut.



Gambar 1.1 Siklus Transaksi Penjualan

10. Pengertian Bagan Alir/Flowchart penjualan

Bagan alir (flowchart) adalah teknik analitis yang menggunakan seperangkat simbol untuk menjelaskan beberapa aspek dari sistem informasi secara logis, ringkas, dan jelas. Biasanya di gunakan untuk menjelaskan gambar prosedur transaksi yang digunakan oleh perusahaan.

Flowchart didefinisikan juga sebagai bagan-bagan yang mempunyai arus yang menggambarkan langkah-langkah penyelesaian suatu masalah. Flowchart dapat juga merupakan penggambaran secara

grafik dari langkah-langkah dan urutan prosedur dari suatu program.

Flowchart dapat membantu analis dan programmer untuk memecahkan masalah kedalam segmen-segmen yang lebih kecil dan membantu dalam menganalisis alternatif-alternatif lain dalam pengoperasian.

Flowchart Penjualan adalah flowchart yang menggambarkan proses penjualan barang jadi ke konsumen baik itu melalui pembayaran secara tunai ataupun secara kredit.

Menurut Taminanto (2018:80) “Flowchart biasanya mempermudah penyelesaian suatu masalah khususnya masalah yang perlu dipelajari dan dievaluasi lebih lanjut”.

Flowchart di bedakan menjadi 5 jenis flowchart, antara lain system flowchart, document flowchart, schematic flowchart, program flowchart, process flowchart. Masing-masing jenis flowchart akan dijelaskan berikut ini :

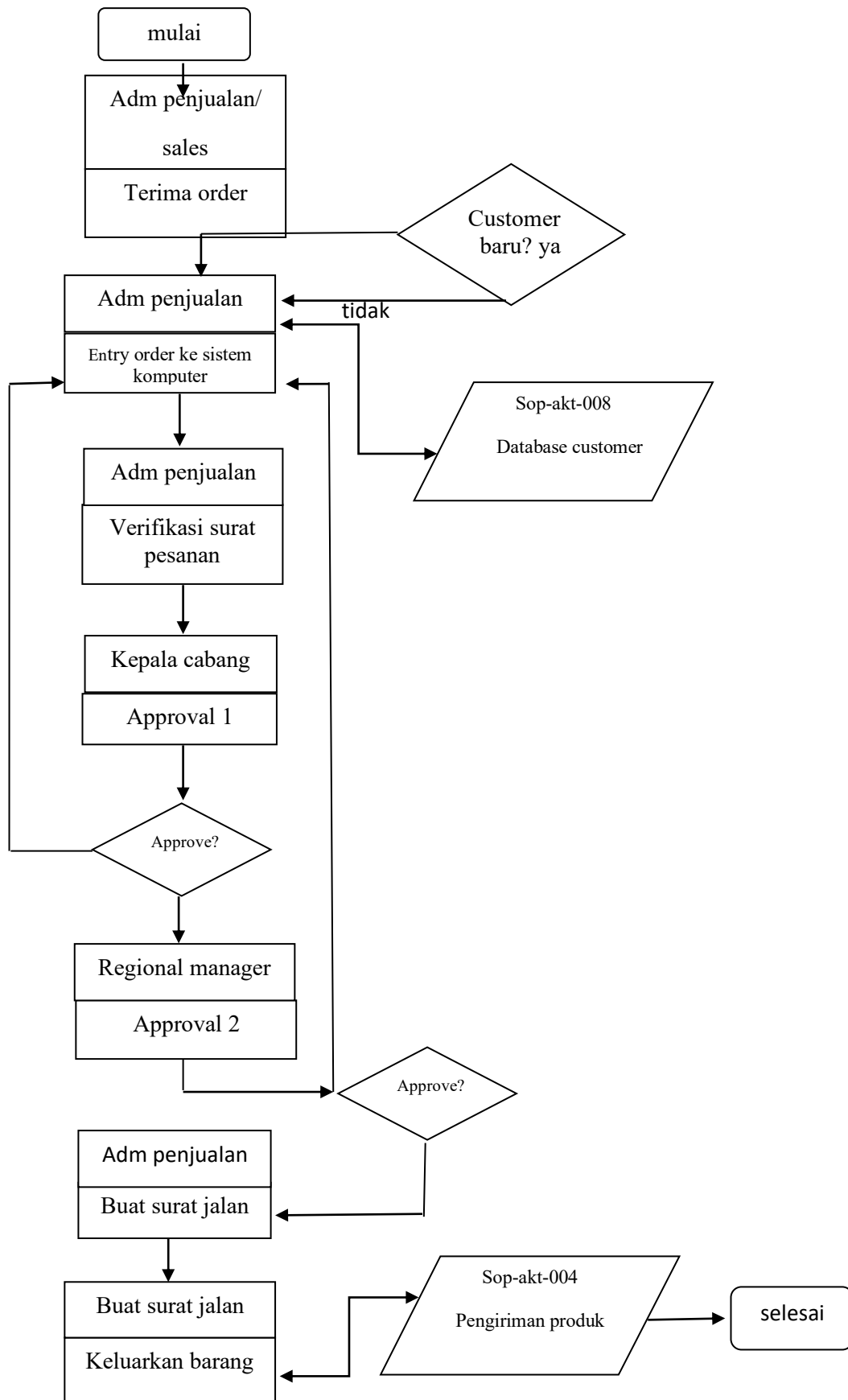
- a.) System Flowchart dapat didefinisikan sebagai bagan yang menunjukkan arus pekerjaan secara keseluruhan dari sistem. Bagan ini menjelaskan urutan-urutan dari prosedur-prosedur yang ada di dalam sistem. Bagan alir sistem menunjukkan apa yang dikerjakan di sistem.
- b.) Document Flowchart Bagan alir dokumen (document flowchart) atau disebut juga bagan alir formulir (form flowchart) atau paperwork flowchart merupakan bagan alir yang menunjukkan arus dari laporan dan formulir termasuk tembusan-tembusannya.
- c.) Schematic Flowchart Bagan alir skematik (schematic flowchart) merupakan bagan alir yang mirip dengan bagan alir sistem, yaitu untuk menggambarkan prosedur 11 di dalam sistem. Perbedaannya adalah, bagan alir skematik selain menggunakan symbol-simbol bagan alir sistem, juga menggunakan gambar-gambar computer dan peralatan lainnya yang digunakan. Maksud penggunaa gambar-gambar ini adalah untuk memudahkan komunikasi kepada orang yang

kurang paham dengan simbol-simbol bagan alir. Penggunaan gambar-gambar ini memudahkan untuk dipahami, tetapi sulit dan lama menggambarinya.

d.) Program Flowchart Bagan alir program (program flowchart) merupakan bagan yang menjelaskan secara rinci langkah-langkah dari proses program. Bagan alir program dibuat dari derivikasi bagan alir sistem. Bagan alir program dapat terdiri dari dua macam, yaitu bagan alir logika program (program logic flowhart) dan bagan alir program computer terinci (detailed computer program flowchart). Bagan alir logika program digunakan untuk menggambarkan tiap-tiap langkah di dalam program computer secara logika. Bagan alat logika program ini dipersiapkan oleh analis sistem. Gambar berikut menunjukkan bagan alir logika program. Bagan alir program computer terinci (detailed computer program flowchart) digunakan untuk menggambarkan instruksi-instruksi program computer secara terinci. Bagan alir ini dipersiapkan oleh pemogram.

e.) Process Flowchart Bagan alir proses (process flowchart) merupakan bagan alir yang banyak digunakan di teknik industry. Bagan alir ini juga berguna bagi analis sistem untuk menggambarkan proses dalam suatu prosedur.

Flowchart penjualan kredit



SIMBOL	NAMA	FUNGSI
	TERMINATOR	Permulaan/akhir program
	GARIS ALIR (FLOW LINE)	Arah aliran program
	PREPARATION	Proses inisialisasi/pemberian harga awal
	PROCESS	Proses perhitungan/proses pengolahan data
	INPUT/ OUTPUT DATA	Proses input/output data, parameter, informasi
	PREDEFINED PROCESS (SUB PROGRAM)	Permulaan sub program/proses menjalankan sub program
	DECISION	Perbandingan pernyataan, penyeleksian data yang memberikan pilihan untuk langkah selanjutnya
	ON PAGE CONNECTOR	Penghubung bagian-bagian flowchart yang berada pada satu halaman
	OFF PAGE CONNECTOR	Penghubung bagian-bagian flowchart yang berada pada halaman berbeda

Gambar 2.1 Flowchart Penjualan Kredit

Keterangan :

- Tulis order customer di FM-SNM-001
- Jalankan SOP-AKT-006 jika customer baru
- Print FM-SNM-002
- Cek/bandingkan hasil print out dengan SP manual
- Pastikan data sudah sama lalu koreksi
- Cancel order jika diperlukan

- g. Hubungi customer pastikan surat pesanan telah sesuai dengan order customer
- h. Kacab memberikan persetujuan harga sesuai ketentuan pusat
- i. Jika kacab setuju memberi tanda tangan SP manual & surat pesanan
- j. Jika tidak setuju, order dikembalikan ke admin penjualan untuk revisi atau cancel.
- k. Jika regional manager setuju memberi tanda tangan surat pesabab.
- l. Jika tidak setuju, order dikembalikan ke admin penjualan untuk revisi atau cancel (jangka waktu 3 hari). Jika setelah 3 hari tidak di follow up maka order dihapus by sistem.
- m. Admin penjualan membuat surat jalan
- n. Tanda tangan pada kolom shipper.
- o. Admin gudang mengeluarkan stock berdasarkan surat jalan sesuai SOP-AKT-004.

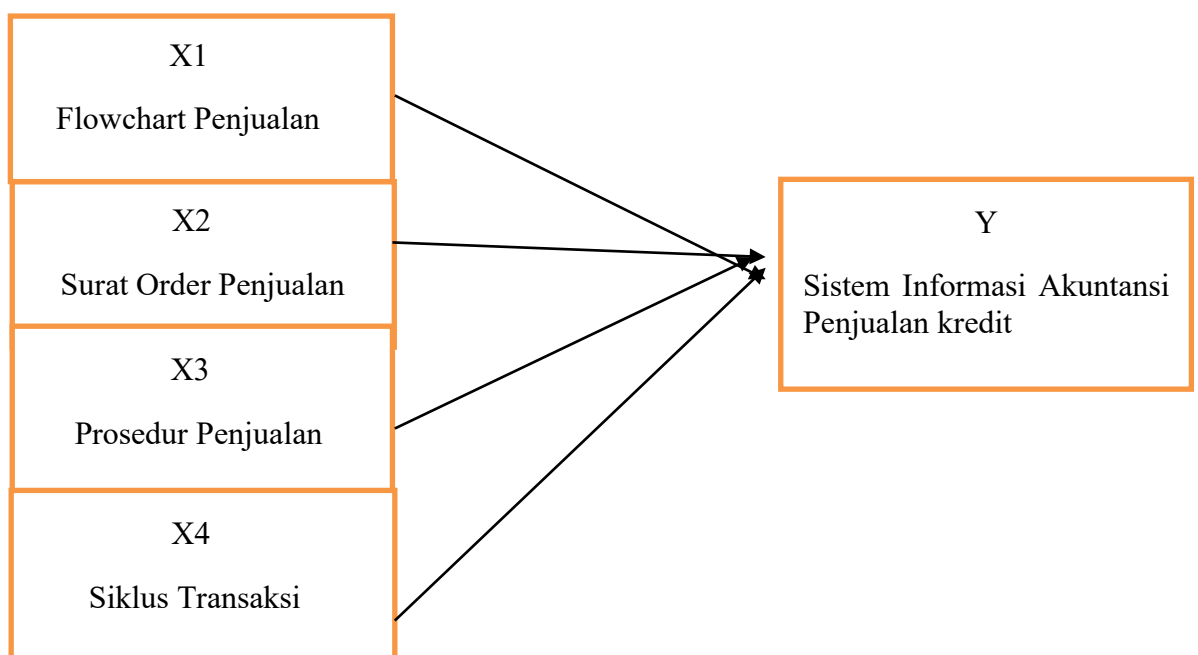
10. Penelitian Terdahulu

No	Penulis dan Tahun	Judul	Variabel X	Variabel Y	Alat Analisis	Hasil
1	Mujahidah (2016)	Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT HADJI KALLA (TOYOTA) Cabang Pinrang	Surat Order Pengiriman (X1), Faktur Penjualan (X2), Rekapitulasi Harga Pokok Penjualan (X3), Flowchart penjualan kredit (X4)	Penerapan sistem informasi	Metode Deskriptif, kuantitatif	Hasil dari penelitian ini surat order pengiriman, Faktur penjualan, rekapitulasi HPP, dan flowchart penjualan kredit berpengaruh positif dalam penerapan sistem informasi
2	Nisa1, Suherman2 (2020)	Pengaruh Sistem Penjualan Kredit Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang PADA PT SINAR SOSRO KANTOR Penjualan (KP) Sukabumi	Prosedur penjualan kredit (X1), Efektifitas (X2)	Pengaruh sistem informasi	regresi linear berganda	Hasil dari penelitian ini prosedur penjualan kredit, dan efektifitas sangat berpengaruh terhadap penerapan sistem informasi
3	firdaus, inayah, dan	Analisis penerapan sistem	Penjualan kredit (X1),	Pengaruh sistem informasi	Deskriptif kualitatif	Hasil dari penelitian ini adalah

	hidayati (2021)	informasi akuntansi penjualan kredit dalam rangka meningkatkan pengendalian intern CV. Fortuna motorindo sidoarjo	pengendalian intern (X2)		if	penjualan kredit dan pengendalian intern berpengaruh positif terhadap sistem informasi akuntansi
4	Rachmawati (2020)	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang PADA PT. Permata FINANCE Samarinda	Efektivitas Pengendalian Piutang (X1)	Penerapan sistem informasi	regresi linear berganda	Hasil dari penelitian ini efektifitas pengendalian piutang berpengaruh positif terhadap sistem informasi.
5	Astuti (2019)	Analisis Sistem Informasi Akuntansi Dan Pengendalian Intern Dalam Penjualan Kredit (Studi Pada CV Bintang Jaya Bandar Lampung)	Siklus-siklus transaksi (X1), dan fungsi yang berkaitan dengan penjualan kredit (X2)	Pengaruh sistem informasi	Kuantitatif	Hasil dari penelitian ini siklus-siklus transaksi dan fungsi yang berkaitan dengan penjualan kredit berpengaruh positif terhadap sistem informasi

6.	Daud, Dan Windan a (2020)	Pengembangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Berbasis Komputer Pada Perusahaan Kecil (STUDI KASUS PADA PT. TRUST TECHNOLOGY)	Laporan penjualan (X1) dan Laporan Penerimaan Kas (X2)	Pengaruh sistem informasi akuntansi	kuantitatif	Hasil dari penelitian ini adalah laporan penjualan Dan penerimaan kas berpengaruh terhadap sistem informasi akuntansi
----	---------------------------------------	--	--	-------------------------------------	-------------	---

11. KERANGKA PIKIR



D. Hipotesis

1. Pengaruh antara flowchart penjualan terhadap sistem informasi akuntansi.
Mujahidah (2016) mengatakan bahwa flowchart penjualan berpengaruh signifikan terhadap sistem informasi akuntansi penjualan kredit, yang berarti bahwa flowchart memiliki peranan penting untuk meningkatkan penjualan.
H1 : flowchart penjualan berpengaruh terhadap sistem informasi akuntansi.
2. Pengaruh antara surat order penjualan terhadap sistem informasi akuntansi.
Andi(2016) mengatakan bahwa surat order penjualan berpengaruh signifikan terhadap sistem informasi akuntansi penjualan kredit, yang berarti bahwa surat order memiliki peranan penting untuk meningkatkan penjualan.
H2: Surat Order penjualan berpengaruh terhadap sistem informasi akuntansi
3. Pengaruh antara prosedur penjualan terhadap sistem informasi akuntansi.
Nisa, dan Suherman(2020) menyatakan bahwa prosedur penjualan berpengaruh signifikan terhadap sistem informasi akuntansi penjualan kredit, yang berarti bahwa prosedur mempunyai peranan penting dalam penjualan kredit.
H3: prosedur penjualan berpengaruh terhadap sistem informasi akuntansi
4. Pengaruh antara siklus transaksi terhadap sistem informasi akuntansi
Astuti,Dia. (2019) menyatakan bahwa siklus transaksi berpengaruh signifikan terhadap sistem informasi akuntansi penjualan kredit, yang berarti bahwa prosedur mempunyai peranan penting dalam penjualan kredit.
H4: siklus transaksi berpengaruh terhadap sistem informasi akuntansi.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan diatas dapat disimpulkan :

1. Flowchart penjualan berpengaruh signifikan terhadap sistem informasi akuntansi penjualan kredit. Sistem informasi akuntansi penjualan kredit dengan flowchart ini membantu perusahaan dalam meningkatkan pendapatan.
2. Surat order penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap sistem informasi akuntansi penjualan kredit sesuai yang telah di jelaskan pada pembahasan sebelumnya.
3. Prosedur penjualan berpengaruh signifikan terhadap sistem informasi akuntansi penjualan kredit. Prosedur penjualan dengan ini membantu meningkatkan pendapatan dalam perusahaan.
4. Siklus transaksi berpengaruh signifikan terhadap sistem informasi akuntansi penjualan kredit. Siklus transaksi merupakan salah satu yang membantu meningkatkan pendapatan.

B. Saran

1. Bagi PT Kencana Maju Bersama
 - a. Sebaiknya perusahaan lebih meningkatkan sistem informasi akuntansi karena program ini sangat membantu penjualan kredit apabila program ini ditingkatkan, maka pendapatan yang diterima perusahaan bisa lebih tinggi.
 - b. Prosedur penjualan merupakan salah satu program yang bisa untuk lebih dikembangkan sehingga penjualan kredit bisa menjadi salah satu acuan tepat.
2. Bagi peneliti selanjutnya

Peneliti selanjutnya bisa untuk menambah variabel independen dalam penelitiannya agar dapat diketahui yang bisa memperkuat maupun

memperlemah variabel dependen. Penelitian ini juga bisa dipergunakan sebagai sumber referensi oleh penelitian lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

JURNAL

- Dia Astuti. (2019). Analisis Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Intern Dalam Penjualan Kredit. *ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DAN PENGENDALIAN INTERN DALAM PENJUALAN KREDIT*, 52(1), 1–5. <http://repository.radenintan.ac.id/8467/1/SKRIPSI.pdf>
- Fransiscus Octavianus Voets¹, Jullie J. Sondakh², A. W. (2016). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Siklus Penjualan Dan Penerimaan Kas Untuk Meningkatkan Pengendalian Intern Pada PT Sumber Alfaria Trijaya, Tbk (ALFAMART) CABANG Manado. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 16(4), 191–202. <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/jbie/article/view/13604>
- Mujahidah, A. (2016). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT Hadji Kalla (TOYOTA) Cabang Pinrang. *Jurnal Riset Edisi II*, 1(020), 166–180. <https://economicsbosowa.unibos.id/index.php/eb/article/view/58>
- Nisa, C., & Suherman, A. (2020). Pengaruh Sistem Penjualan Kredit Terhadap Efektifitas Pengendalian Piutang Pada PT SINAR SOSRO KANTOR Penjualan (KP) SUKABUMI. *Seminar Nasional Akuntansi (Sena) Iii Universitas Pamulang*, 384–391. <http://openjournal.unpam.ac.id/index.php/SNU/article/view/7742>
- Susi Rachmawati. (n.d.). PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUTANSI PENJUALAN TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN PIUTANG PADA PT. PERMATA FINANCE SAMARINDA. *Akuntansi*. <https://academia.edu>
- Rahmawati, S. M., Slamet, B., & Maimunah, S. (2018). *Pengaruh Penjualan Kredit Dan Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Sub Sektor Kosmetik Dan Keperluan Rumah Tangga Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2013-2017*. 1–16.

BUKU

- Mulyadi. (2016). Sistem Akuntansi. In S. https://www.google.co.id/books/edition/sistem_informasi_akuntansi_danbisnis/KmkbEAAAQBAJ?hl=id&printsec=frontcover
- Zuliyanti, Putra, R. E., & Jaya, H. (n.d.). *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Siklus Pendapatan (Studi Kasus Pt. Astragraphia Tbk)*.

- Mulyadi. 2016. Edisi keempat, Sistem Akuntansi, Penerbit Erlangga, Jakarta
- Mulyadi. 2001. Sistem Akuntansi Edisi Tiga. Jakarta : Salemba Empat.
- Sujawerni, V. Wiratna. 2019. Sistem Akuntansi. Cetakan Pertama. Pustaka Baru Press. Yogyakarta.
- Susanto, Azhar. (2008). Sistem Informasi Akuntansi Pendekatan Manual Praktika Penyusunan Metode dan Prosedur. Bandung: Lingga Jaya
- Sugiyono. (2017). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung : Alfabeta, CV
- Ghozali, Imam. 2016. Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 2. Universitas Diponegoro Semarang.

LAMPIRAN

1) Kuisioer

LEMBAR PENJELASAN PENELITIAN

Kepada Yth :

Bapak/Ibu/Saudara/i. Calon responden

Pada perusahaan PT Kencana Maju Bersama

Ditempat

Dengan hormat,

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama peneliti : Astrid Dika Damayanti

NIM : 20219342

Instansi Pendidikan : S1 Akuntansi STIE SURAKARTA

Judul Penelitian : Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit PT Kencana
Maju Bersama

Dalam rangka menyelesaikan laporan tugas akhir (skripsi) saya ingin meminta bantuan pada bapak/ibu/saudara/i untuk memberikan bantuan dalam mengisi kuisisioner penelitian ini. Data tersebut akan digunakan sebagai kepentingan semata, dan akan dijaga kerahasiannya.

Atas berkenannya Bapak/Ibu/Saudara/I mengisi kuisisioner ini sangat membantu kelancaran penelitian ini, dan tidak lupa kami mengucapkan banyak terima kasih.

Peneliti,

Astrid dika d

PETUNJUK PENGISIAN KUISIONER

1. Isilah titik-titik yang tersedia sesuai dengan keadaan Bapak/Ibu/Saudara/I
2. Pilihlah salah satu pernyataan yang sesuai dengan memberikan tanda centang
☒ pada kolom yang tersedia dengan keterangan sebagai berikut :
 - 1: Sangat Tidak Setuju (STS)
 - 2: Tidak Setuju (TS)
 - 3: Netral (N)
 - 4: Setuju (S)
 - 5: Sangat Setuju (ST)
3. Terima kasih atas kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/I dalam kuisisioner pada penelitian ini.

KUISISIONER

1. DATA RESPONDEN

Nama : _____

Jenis Kelamin : ☐ Laki-laki ☐ perempuan

Usia : _____

Pendidikan Terakhir : ☐ SMA/SMK ☐ S1 ☐ _____
lainnya...

2. Daftar Pertanyaan

Flowchart Penjualan (X1)

NO	PERTANYAAN	1	2	3	4	5
		STS	TS	N	S	SS
1	Flowchart penjualan selalu diarsipkan ke bagian penjualan					
2	Pelanggan mendapatkan solusi yang dibutuhkan melalui Flowchart Penjualan					
3	Memberi Informasi transaksi kepada konsumen dengan menggunakan Flowchart penjualan					

Sumber : Andi Mujahidah (2016)

Surat Order Penjualan (X2)

NO	PERTANYAAN	1	2	3	4	5
		STS	TS	N	S	SS
1	Pembuatan surat order penjualan selalu tepat waktu					
2	Surat order penjualan diarsipkan permanen dan diurutkan berdasarkan nomor urut di bagian kredit					

3	Bagian order penjualan melakukan pemeriksaan status kredit berdasarkan Surat Order Penjualan					
4	Setelah pengiriman barang bagian penagihan melakukan penagihan ke pembeli berdasarkan Surat Order Penjualan					

Sumber : Monika Intan (2020)

NO	PERTANYAAN	1	2	3	4	5
		STS	TS	N	S	SS
1	prosedur penjualan dalam perusahaan telah ditetapkan dengan baik					
2	yang dapat menjamin bahwa seluruh transaksi telah terotorisasi secara akurat merupakan prosedur penjualan					

Prosedur Penjualan (X3)

3	prosedur penjualan menjamin bahwa dokumen yang terotorisasi telah sah					
4	seluruh transaksi yang telah direkam secara akurat ke dalam media komputer adalah prosedur penjualan					

Sumber : Himawati (2017)

Siklus Transaksi (X4)

NO	PERTANYAAN	1	2	3	4	5
		STS	TS	N	S	SS
1	siklus transaksi penjualan selalu dibuatkan dokumen					
2	siklus transaksi penjualan kredit dilaksanakan oleh fungsi penjualan					
3	siklus transaksi penjualan kredit selalu dibuatkan catatan					

Sumber : Selva Apriliana (2010)

Sistem Informasai Akuntansi Penjualan Kredit (Y)

NO	PERTANYAAN	1	2	3	4	5
		STS	TS	N	S	SS
1	Sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan penagihan piutang telah memadai					
2	Setiap pekerjaan perusahaan di jalankan oleh seseorang sesuai dengan kemampuan dan keahliannya					
3	alat-alat yang digunakan perusahaan yang berhubungan dengan sistem informasi akuntansi dapat dikatakan efektif untuk melindungi asset perusahaan					
4	Perusahaan mengharuskan karyawan untuk memahami sistem informasi akuntansi penjualan kredit					
5	informasi yang dihasilkan penjualan di nilai cukup mendukung dalam pengambilan keputusan.					

Sumber : Yuliani Dharmawijaya (2017)