

UNIVERSITAS HKBP NOMMENSEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
MEDAN – INDONESIA

Dengan ini ditunjukkan bahwa Skripsi Sarjana Ekonomi Program Studi Satu (S1) dari mahasiswa:

Nama : Melda rawati Lumban batu
NPM : 18210974
Program Studi : Akuntansi
Judul Skripsi : Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada UD.Gress motor Dolok sunggul

Telah diterima dan terdaftar pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas HKBP Nommensen Medan. Dengan diterimanya skripsi ini, maka telah dilengkapi syarat-syarat akademik untuk menempuh Ujian Skripsi guna menyelesaikan studi.

Sarjana Ekonomi Program Studi Strata Satu (S1)

Program Studi Akuntansi

Pembimbing Utama



(Hendrik E.S. Samosir, S.E., Ak, M.Ak.CA)



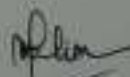
(Dr. E. Hamongarzan S. Silaban, SE, M.Si)

Pembimbing Pendamping



(Audrey M. Sihombing, S.E., M.Si, Ak)

Ketua Program Studi



(Dr. E. Manatu Brilianna Lumban Sauti, S.E., M.Si, Ak, CA)

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak Penjual ke pembeli dan sesuai dengan kesepakatan antara penjual dan pembeli diartikan sebagai penjualan. Pada umumnya penjualan itu sendiri terdiri dari dua macam yaitu penjualan tunai atau penjualan kredit. Penjualan tunai terjadi apabila pembeli membeli barang dan membayarnya secara langsung atau kas sesuai dengan harga yang disepakati tetapi penjualan kredit terjadi apabila membeli barang dan membayarnya saat jatuh tempo yang disepakati antara penjual dan pembeli maka perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. Penjualan bagi semua jenis perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. Penjualan bagi semua jenis perusahaan seperti perusahaan industri, jasa manufaktur dan dagang bertujuan untuk mencari laba atau keuntungan dari transaksi antara penjualan dan pembeli.

Perkembangan perekonomian yang semakin pesat membuat tingkat persaingan dunia usaha semakin ketat. Dalam memenangkan persaingan diperlukan strategi yang baik. Perencanaan yang baik dapat membantu perusahaan dalam mencapai tujuannya. Disamping membuat perencanaan, perusahaan juga perlu melakukan pengawasan dan pengelolaan terhadap segala aktivitas dalam perusahaan. Dalam mencapai tujuan, perusahaan juga harus memiliki sistem akuntansi yang baik.

Akuntansi merupakan suatu proses sistem penjualan. Sistem akuntansi penjualan terdiri formulir, catatan, dan laporan. Prosedur penjualan barang dapat dilakukan dengan tunai, dimana akan adanya penerimaan kas yang menambah pendapatan. Bila penjualan dilakukan dengan kredit, maka uang diterima beberapa waktu setelah penjualan ditentukan oleh kedua belah pihak.

Dalam menjalankan sistem penjualan kredit ini diperlukan berbagai fungsi yang mempunyai tugas dan wewenang berbeda, yang saling berkaitan dan saling menunjang satu sama lainnya. Dalam transaksi penjualan, fungsi penjualan mempunyai kecenderungan untuk menjual barang yang sering kali mengabaikan faktor tertagih atau tidaknya piutang tersebut maka tidak semua permintaan atau transaksi pembelian secara kredit dapat terpenuhi oleh usaha.

Sistem akuntansi penjuala haruslah dirancang dengan sebaik mungkin. Hal ini diperlukan dan digunakan untuk memberikan informasi keuangan perusahaan yang relevan dan tepat. Jika sistem akuntansi tidak berjalan dengan baik maka dapat terjadi ketidaktepatan dalam menyusun laporan keuangan dan informasi yang dihasilkan juga tidak dapat diandalkan.

UD. Gress Motor merupakan sebuah usaha yang kegiatan utamanya melakukan penjualan sepeda motor. Penjualan sepeda motor dilakukan secara tunai dan kredit. Penjualan tunai dilakukan dengan menggunakan nota tunai berupa kwitansi dan menyerahkan sejumlah barang yang diinginkan konsumen dan menerima uang hasil penjualan tersebut, sedangkan penjualan kredit dilakukan oleh usaha dengan melewati berbagai macam kesepakatan dengan

konsumen seperti membayarkan uang muka terlebih dahulu, harga penjualan kredit lebih mahal dari pada penjualan tunai serta mencatatkan kesepakatan penjualan dan pelunasan pada waktu yang ditentukan antara dua belah pihak.

UD. Gress Motor lebih sering melakukan penjualan kredit karena lebih diminati oleh konsumen. Untuk itu perlu bagi usaha memiliki sistem akuntansi penjualan kredit yang baik agar tidak terjadi kredit macet. Oleh karena itu tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui sistem akuntansi penjualan kredit pada UD. Gress Motor, kemudian selanjutnya adalah untuk mengetahui bahwa sistem akuntansi penjualan kredit telah baik dan mampu menunjang kelancaran aktifitas penjualan kredit pada UD. Gress Motor.

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

Sepeda motor menjadi kendaraan yang paling diminati oleh masyarakat. Bisa jadi hal itu karena sepeda motor merupakan kendaraan kelas menengah, sepeda motor termasuk kendaraan yang harganya cukup terjangkau oleh masyarakat, apalagi dengan munculnya sepeda motormatic yang semakin memperluas cakupan pengguna sepeda motor, oleh kalangan remaja perempuan dan ibu-ibu, tak heran jumlah pengendara sepeda motor semakin meningkat dari tahun ke tahunnya. Karena meningkatnya permintaan masyarakat terhadap kendaraan motor itulah menjadi alasan para pengusaha showroom motor membuka usaha di bidang jual beli motor ekas..

Apalagi saat ini banyak showroom motor yang melayani pembelian cash dan kredit, itu salah satu cara pengusaha showroom untuk menarik pelanggan dan juga dapat memudahkan masyarakat-masyarakat kalangan menengah kebawah untuk dapat memiliki kendaraan motor dengan harga yang tidak terlalu mahal.

Karna alasan banyaknya permintaan masyarakat akan kendaraan motor bekas inilah yang membuka peluang pengusaha baru dibidang showroom motor bekas ini. Dengan banyaknya showroom motor bekas ini membuat para pengusaha ini semakin banyak saingan dan membuat pengusaha berfikir bagaimana caranya untuk menarik banyak pembeli agar usahanya dapat terus bertahan dan tidak gulung tikar.

Penjualan suatu transaksi penjualan kredit, jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, (Mulyadi, 1997:204).

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian adalah: Bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang selama ini digunakan oleh Ud Gress Motor Dolok Sanggul?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah di uraikan diatas, maka tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah sistem informasi akuntansi penjualan kredit UD. Gress Motor Dolok Sanggul.

1.4 Manfaat penelitian

1. Sebagai bahan pembelajaran untuk pemahaman tentang sistem informasi akuntansi bagi penulis dan pembacanya
2. Sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan studi S1

1. Manfaat Teoritis

Secara teoritis hasil penelitian diharapkan dapat bermanfaat yaitu:

- a. Sebagai pijakan dan referensi pada penelitian selanjutnya yang berubungan dengan peningkatan kualitas penjualan diusaha tersebut
- b. Memberikan sumbangan pemikiran bagi pembaharuan tingkat penjualan kredit pada usaha

2. Manfaat praktis

Secara praktis penelitian penelitian ini dapat bermanfaat sebagai berikut :

1. Bagi penulis

Dapat menambah wawasan dan pengalaman langsung tentang sistem informasi akuntansi penjualan kredit

2. Bagi usaha

Dapat menambah tingkat penjualan kredit dan bertambahnya tingkat pelayanan terhadap konsumen.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Teori yang relevan

2.1.1. Pengertian sistem dan karakteristik sistem

Menurut Romney, Steinbart (2015:3) “sistem adalah kumpulan dari komponen-komponen yang saling berkaitan satu dengan yang lain untuk mencapai tujuan dalam melaksanakan sesuatu kegiatan pokok perusahaan,”

Menurut Sutarman (2012:13) “sistem adalah kumpulan elemen yang saling berhubungan dan berinteraksi dalam satu kesatuan untuk menjalankan suatu proses pencapaian suatu tujuan utama.”

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa sistem terdiri dari komponen dan elemen yang saling berhubungan dan berkaitan untuk mencapai suatu tujuan utama.

2.1.2 Karakter sistem

Menurut Tata Sutabri (2005:11) mengungkapkan bahwa ada beberapa karakteristik sistem, yaitu :

1. Komponen (*components*) atau subsistem subsistem komponen sistem (*components*) atau subsistem subsistem

2. Suatu sistem terdiri dari sejumlah komponen yang saling berinteraksi, artinya saling bekerjasama membentuk satu kesatuan. Komponen-komponen sistem tersebut dapat berupa suatu bentuk subsistem. Setiap subsistem memiliki sifat dari sistem yang menjalankan suatu fungsi tertentu dan mempengaruhi proses sistem secara keseluruhan suatu sistem dapat mempunyai sistem yang lebih besar yang disebut “supra sistem”
3. Batas sistem (*boundary*) ruang lingkup sistem merupakan daerah yang membatasi antara sistem dengan sistem yang lain atau sistem dengan lingkungan luarnya. Batasan sistem ini memungkinkan suatu sistem dipandang sebagai satu kesatuan yang tidak dapat dipisah-pisahkan.
4. Lingkungan luar sistem (*environment*) bentuk apapun yang ada diluar ruang lingkup atau batasan sistem yang mempengaruhi operasi sistem disebut lingkungan luar sistem. Lingkungan luar sistem dapat bersifat menguntungkan dan dapat juga bersifat merugikan sistem tersebut. Lingkungan luar yang menguntungkan merupakan energi bagi sistem tersebut. Dengan demikian, lingkungan luar yang merugikan harus dikendalikan. Jika tidak dikendalikan, maka akan mengganggu kelangsungan hidup sistem tersebut.

Penghubung sistem (*interface*)

Media yang menghubungkan sistem dengan subsistem lain disebut penghubung sistem atau *interface*. Penghubung ini memungkinkan sumber daya mengalir dari satu subsistem lain. Bentuk keluaran dari satu subsistem akan menjadi masukan untuk subsistem lain melalui penghubung tersebut. Dengan demikian, dapat terjadi integrasi yang akan satu kesatuan.

5. Masukan sistem (*input*) energi yang dimasukkan kedalam sistem disebut masukan sistem, yang dapat berupa pemeliharaan (*maintenance input*) dan sinyal (*signal input*).
6. Keluaran sistem (*output*) Hasil energi yang dialah dan diklasifikasikan menjadi keluaran yang berguna. Keluaran ini merupakan masukan bagi subsistem yang lain.
7. Pengolahan sistem (*process*) suatu sistem dapat mempunyai suatu proses yang akan mengubah masukan menjadi keluaran.
8. Sasaran sistem (*Objective*) suatu sistem memiliki tujuan dan sasaran yang pasti dan bersifat deterministic. Jika suatu sistem memiliki sasaran, maka operasi sistem tidak ada gunanya. Suatu sistem dikatakan berhasil bila mengenai sasaran atau tujuan yang telah direncanakan.

2.1.3 Pengertian sistem akuntansi

Pada zaman moderern saat ini informasi merupakan hal yang sangat penting bagi suatu perusahaan, agar perusahaan dapat terus berkembang dan semakin maju, sehingga dibutuhkan sebuah informasi yang baik. Perusahaan harus memperhatikan dan membuat informasi yang baik dan benar untuk pihak internal maupun pihak eksternal di lingkungan kerja perusahaan.

Sebuah informasi yang baik menjadi keharusan yang digunakan perusahaan karena tanpa sebuah informasi perusahaan tidak dapat berjalan dengan lancar dalam setiap pengambilan pengambilan keputusan dan tidak akurat sesuai dengan keadaan yang sesungguhnya dilapangan.

George H.Bodnar“Informasi adalah sebuah data yang bermanfaat untuk diolah sehingga bisa dijadikan dasar untuk pengambilan keputusan yang tepat.” Definisi lain dari Gordon B. Davis “informasi adalah data yang telah diolah menjadi sebuah bentuk yang berarti bagi penerimanya dan bermanfaat bagi pengambilan keputusan saat ini atau mendatang.” Dari kedua definisi diatas, dapat disimpulkan bahwa informasi adalah data yang bermanfaat yang diolah bagi penggunanya untuk pengambilan keputusan yang benar dan tepat.

Perancang sistem informasi menggunakan teknologi informasi untuk membantu mengambil keputusan menyaring dan meringkas informasi secara efektif.

Berberapa pengertian para ahli dalam bidang akuntansi yang memberikan definisi mengenai sistem, informasi, dan akuntansi:

Menurut Anastasia diana dan lilis setia :“Sistem merupakan“serangkaian bagian yang saling tergantung dan bekerja sama untuk mencapai tujuan tertentu.

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

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.

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”

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.”

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 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”

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 yangdibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan”

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

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.

2.1.4 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 secarik 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 terdapat kegiatan peringkasan data, yang hasil

peringkasannya kemudian akan di posting ke akun yang terkait dalam buku besar. Bentuk jurnal yang biasa digunakan adalah sebagai berikut:

- a) Jurnal Penerimaan Kas, jurnal yang disediakan khusus untuk mencatat transaksi penerimaan kas.
- b) Jurnal Pengeluaran Kas, jurnal yang khusus disediakan untuk mencatat segala jenis pengeluaran kas.
- c) Jurnal Pembelian, jurnal yang digunakan untuk mencatat pembelian secara kredit. Pembelian secara tunai masuk ke dalam jurnal pengeluaran kas.
- d) Jurnal penjualan, jurnal yang disediakan khusus untuk mencatat transaksi penjualan secara kredit. Penjualan secara tunai dimasukkan dalam jurnal penerimaan kas.
- e) Jurnal umum disediakan khusus untuk mencatat penyesuaian pembukuan, koreksi transaksi dan hal lain yang tidak dapat dicatat dalam jurnal khusus.

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 diringkas 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.

Sistem Informasi Akuntansi dalam suatu perusahaan sangat dibutuhkan. Dalam mengelola usahanya manajer membutuhkannya. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan adalah kumpulan perangkat keras dan perangkat lunak yang dirancang untuk merubah data-data penjualan menjadi sebuah informasi yang bermanfaat.

Tujuan dari sistem Informasi Akuntansi Penjualan ialah mengumpulkan data transaksi penjualan untuk memprosesnya menjadi suatu informasi. Berdasarkan hal tersebut bahwa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan merupakan suatu kebutuhan bagi perusahaan dimana terdapat komponen-komponen dalam mengelompokkan, mengolah, menganalisis suatu data dari penjualan yang memanfaatkan teknologi komputer agar mendapatkan informasi penjualan dalam pengambilan keputusan baik masa sekarang ataupun masa yang akan datang.

1. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai adalah suatu proses pengelolaan data penjualan tunai untuk menghasilkan informasi yang berguna. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan tunai bisa dikatakan baik adalah apabila dalam mengidentifikasi, menganalisis, memproses data dapat berjalan baik jika dapat bekerja secara efisien tepat waktu dan menghasilkan informasi untuk pengambilan keputusan.
2. Fungsi yang terkait penjualan tunai Fungsi yang ada pada sistem informasi penjualan tunai, Menurut Mulyadi (2001:462)
 - a. Fungsi Penjualan Fungsi tersebut bertanggung jawab untuk menerima order dari pembeli, mengisi faktur penjualan secara tunai, dan memberikan faktur tersebut kepada pembeli untuk kepentingan pembayaran harga barang ke pada fungsi kas.
 - b. Fungsi Kas 25 Fungsi tersebut bertanggung jawab kepada penerima kas dari pembeli.
 - c. Fungsi Gudang Fungsi tersebut bertanggung jawab untuk mempersiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan, dan menyerahkan barang tersebut kepada fungsi pengiriman.
 - d. Fungsi Pengiriman Fungsi tersebut bertanggung jawab untuk membungkus barang dan memberikan kepada pembeli yang sudah membayar barang yang telah dipesan tersebut.

- e. Fungsi Akuntansi Fungsi tersebut bertanggung jawab untuk mencatat segala transaksi penjualan, penerimaan kas, dan membuat laporan penjualan

2.1.5 Pengertian sistem akuntansi penjualan kredit

Pengertian Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Penjualan kredit adalah penjualan yang dilakukan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut (Mulyadi, 2001: 212)[1].

Menurut Ibid

“Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit dilakukan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan pesanan yang diterima oleh pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki tagihan kepada pembeli tersebut.”

Sistem akuntansi penjualan kredit adalah transaksi penjualan yang dilakukan tetapi pembayarannya menggunakan jangka waktu tertentu sesuai kesepakatan bersama dalam menagih piutang tepat waktu dari piutang tertagih dapat memperbaiki keuangan perusahaan.

Sistem akuntansi penjualan kredit yaitu penjualan yang pembayarannya dilakukan setelah penyerahan barang dalam jangka waktu yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

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 tengat waktu yang sesuai dengan perjanjian antara pembeli dan penjual.

2.1.6 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 hutangpiutang 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.

Maka dapat disimpulkan 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.

2.1.7 Catatan akuntansi yang digunakan penjualan kredit

Catatan yang akuntansi digunakan pada sistem penjualan kredit menurut *ibid*(h.128) :

1. Jurnal penjualan

Catatan akuntansi tersebut digunakan untuk mencatat transaksi – transaksi penjualan baik secara tunai ataupun kredit.

2. Kartu piutang

Catatan akuntansi tersebut adalah buku pembantu yang isinya adalah rincian mutasi perusahaan kepada setiap debiturnya

3. Kartu persediaan

Catatan akuntansi diadakan oleh fungsi gudang untuk mencatat mutasi dan persediaan fisik barang yang disiapkan digudang

4. Jurnal umum

Catatan akuntansi tersebut dipakai untuk mencatat harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tersebut

2.1.8 jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit

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

2.1.9 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.

2.1.10 Pengertian Prosedur yang Membentuk Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Mulyadi, adalah sebagai berikut:

Pengertian sistem dan prosedur menurut Mulyadi (2001:5) adalah sebagai berikut: Sistem adalah Suatu jaringan prosedur yang dibuat menurut pola yang Terpadu untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan. Prosedur adalah Suatu Urutan klerikal, biasanya melibatkan orang dalam satu departemen atau lebih, Yang dibuat untuk menjamin secara seragam transaksi perusahaan secara Berulang-ulang.

Prosedur yang ditetapkan oleh manajemen digunakan Untuk mengamankan harta perusahaan dari kelalaian/kesalahan (error), Kecurangan (frauds) ataupun kejahatan (irregularities), dengan tujuan untuk Mengamankan aktiva perusahaan dan meningkatkan keakuratan dan dapat Dipercayainya data akuntansi. Manajemen harus membuat prosedur-prosedur Untuk melindungi harta perusahaan dari pencurian dan kerusakan fisik yang Mungkin terjadi.

Jadi dari defenisi di atas dapat disimpulkan bahwa sistem dan prosedur penjualan Kredit adalah serangkaian kegiatan administrasi yang dilakukan oleh beberapa orang untuk melaksanakan transaksi penjualan secara kredit kepada langganan.

2.2 Penelitian terdahulu

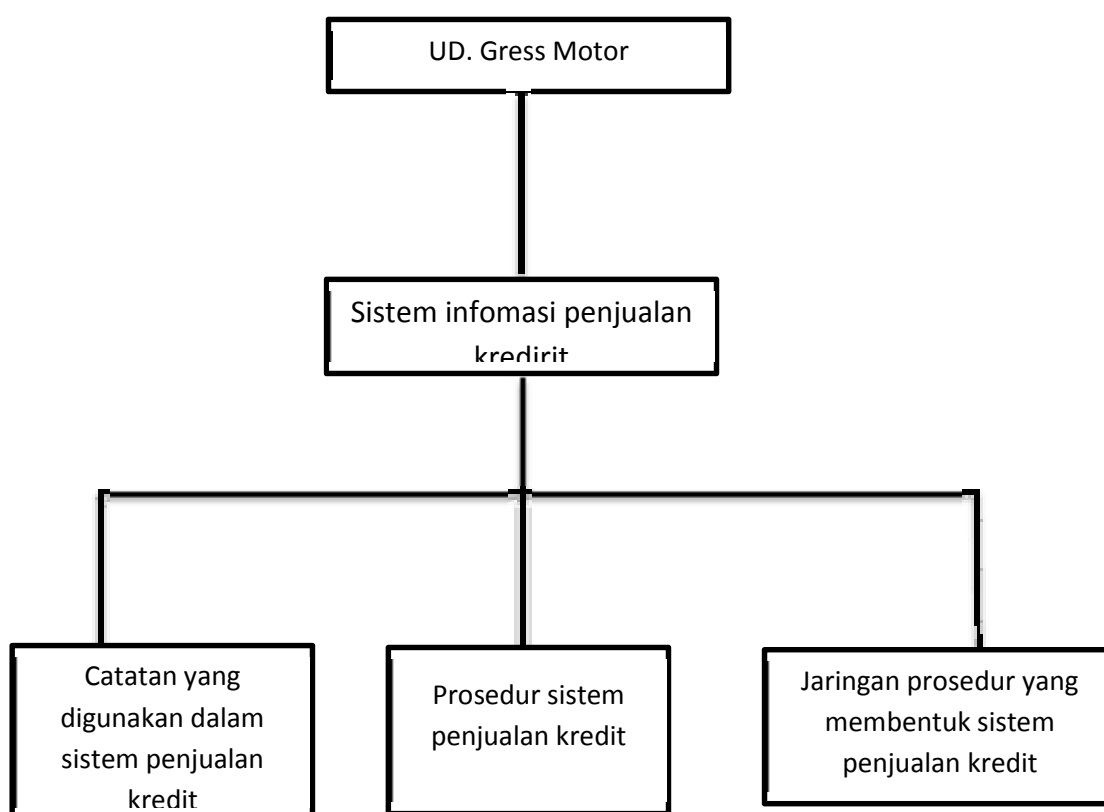
Adanya penelitian terdahulu untuk membahas dan menguraikan satu topik permasalahan yang sama, dan disajikan secara berbeda. Penelitian terdahulu dapat menjadi acuan agar lebih dikembangkan lagi. Beberapa hasil penelitian terdahulu mengenai sistem informasi akuntansi penjualan kredit dapat dikemukakan sebagai berikut:

No	Penulis	Judul	Persamaan	Perbedaan
1.	Indrayeni Cynthia Dely	Sistem informasi akuntansi penjualan kredit Di Cv Tri Manunggal sakoto	Perusahaan menetapkan batasan penjualan kredit dalam jangka waktu pelunasan pada konsumen agar resiko piutang tak tertagih dapat diminimalisir dan mempermudah perusahaan dalam melakukan penagihan piutang	Penerapan sistem informasi akuntansi penjualan yaitu pada prosedur penjualan kredit penerimaan pesanan penjualan masih dianggap belum cocok untuk melanjutkan ke aktivitas selanjutnya yaitu proses pembuatan faktur penjualan,

			nantinya	
2	Muhammad Iqbal	Analisis sistem informasi akuntansi penjualan kredit untuk meningkatkan pengendalian internal (studi kasus pada dealer Suzuki SMG singosari)	Penjualan kredit dan tunai perangkapan tugas sales counter sehingga terjadinya salah pencatatan antara kedua jenis penjualan tersebut	Pengendalian internal sudah memadai dilihat dari terpenuhinya karakteristik dari sebuah informasi yang relevan,akurasi,tepatwaktu,ringkas dan kelengkapan
3.	Veronica sabella	Analisis sistem informasi penjualan kredit dalam upaya meningkatkan sistem pengendalian	Peneliti menggunakan metode kualitatif deskriptif Peneliti membahas sistem informasi	adanya analisis sistem penjualan kredit resiko- resiko perusahaan dalam melakukan penjualan dapat diatasi dan perlu diadakan pengendalian internal terhadap penjualan kredit agar dapat diproses dengan baik dan tidak menimbulkan kerugian bagi perusahaan

		internal pada PT. Surya Plastindo Gresik	akuntansi penjualan kredit	
--	--	---	----------------------------------	--

2.3 kerangka berpikir



UD. Gress motor doloksanggul adalah usaha dagang yang gmenjual beli sepede motor baru dan bekas dan juga menerima tukar tambah bertempat di koto dolok sanggul pembuatan atau pengaturan suatu sistem informasi penjualan berpengaruh pada tingkat penerimaan pendapatan didasari hasil penjualan hasil penjualan bagi perusahaan yang dapat dipakai untuk membiayai kegiatan perusahaan .

Penjualan kredit tersebut diharapkan mampu meningkatkan omset penjualan, sehingga keuntungan usaha juga akan meningkat. Penjualan kredit yang yang menguntungkan tentunya dengan membuat adanya kebijakan atas penjualan kredit tersebut.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi dan lama penelitian

Lokasi penelitian Lokasi ini Penelitian dilakukan di JL. Merdeka no.85A-BDesa pasaribu Kota Doloksanggul.

3.2 Jenis dan sumber data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif. Data kualitatif menurut Suliyanto yaitu data dalam bentuk kata-kata atau bukan bentuk angka. Data ini biasanya menjelaskan karakteristik atau sifat. Data kualitatif yang digunakan dalam penelitian ini seperti wawancara, pengamatan

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Data Primer Data primer menurut Suliyanto adalah data yang dikumpulkan sendiri oleh peneliti langsung dari sumber pertama. Data primer yang digunakan dalam penelitian ini seperti pengambilan langsung data-data yang diperoleh dari perusahaan oleh penulis yang melakukan penelitian dan mendapatkan izin pengambilan data dari perusahaan tersebut.

Data yang diperoleh dari pihak perusahaan UD Gress motor adalah karyawan, bagian keuangan usaha tersebut

2. Data Sekunder Data sekunder menurut Suliyanto adalah data yang diterbitkan atau digunakan oleh organisasi yang bukan pengolahnya. Data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini seperti bahan pustaka, literatur, penelitian terdahulu, buku dan lain sebagainya.

Data yang diperoleh dari pihak perusahaan UD Gress motor adalah bukti penjualan kredit sepeda motor, bukti persyaratan pengajuan penjualan kredit, transaksi setoran penjualan kredit.

3.3 Metode pengumpulan data

Adapun metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

a. Metode dokumentasi

Metode dokumentasi adalah pengumpulan data yang dilakukan dengan pengumpulan data-data tersebut. Dokumentasi merupakan 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.

b. Metode wawancara

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 UD Gress motor dolok sanggul mengenai sejarahnya kapan mengenai UD Gress motor dolok sanggul, bagan struktur organisasi, dan mengenai prosedur, dan Alur atau tahapan sistem penjualan kredit.

3.4 Teknik analisis data

Penelitian ini menggunakan analisis data deskriptif kualitatif. Menurut Nazir metode deskriptif merupakan suatu metode dalam meneliti status kelompok manusia, suatu objek, suatu kondisi, suatu sistem pemikiran suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Prosedur pencatatan piutang dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat tembusan faktur penjualan kedalam kartu piutang atau dalam metode pencatatan surat order pengiriman dokumen ini merupakan dokumen pokok untuk memproses penjualan kredit kepada pelanggan

Tahapan analisis dan pembahasan dan pembahasan digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Pengumpulan data Mengumpulkan data-data pendukung yang dapat melengkapi informasi tentang sistem akuntansi penjualan kredit. Data-data yang digunakan misalnya, dokumen-dokumen yang terkait dalam penjualan kredit.
2. 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 UD Gress motor dolok sanggul.
3. kesimpulan dan verifikasi data merupakan tahap akhir dalam teknik analisis data kualitatif yang dilakukan melihat reduksi data tetap mengacu pada tujuan analisis hendak dicapai. Tahap ini bertujuan untuk kesimpulan sebagai jawaban permasalahan yang ada dan verifikasi.

