

# **MERANCANG SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT**

## **PADA UD. PUJI JAYA KABUPATEN PATI**

**PUJI RAHARDJO**

**Universitas Dian Nuswantoro**

### **ABSTRAKSI**

Aktivitas penjualan merupakan salah satu tujuan utama perusahaan setelah memproduksi barang-barangnya. Untuk itu setiap perusahaan harus mampu mengawasi pelaksanaan penjualan dalam perusahaan itu dengan baik, sehingga dari kegiatan penjualan yang terkendali itu, perusahaan dapat memaksimalkan keuntungannya. Selain memiliki sistem penjualan yang baik, perusahaan juga harus memiliki sistem pemberian dan penagihan piutang yang baik, karena banyak perusahaan pemakai barang atau jasa membutuhkan waktu dalam melakukan pembayaran pada saat mereka membeli barang atau jasa dalam jumlah dan harga yang tidak sedikit. Obyek penelitian ini adalah UD. Puji Jaya Pati yang memproduksi kerajinan perak. Jenis data yang dipergunakan adalah data primer dengan metode wawancara dan data sekunder dengan metode dokumentasi.

Hasil analisis data adalah Struktur organisasi pada UD Puji Jaya masih sederhana, dimana bagian-bagian dalam organisasi hanya terdiri dari pimpinan perusahaan, bagian produksi dan bagian administrasi. Usulan yang diberikan untuk struktur organisasi adalah penambahan bagian gudang, sales, keuangan dan sekretaris. Bagian alur flowcat lebih komplis dimulai dari pemesanan toko kemudian dibuat memo pesanan oleh sales kepada bagian produksi dan bagian produksi mencatat pesanan dan mengeluarkan barang yang dipesan dengan membuat surat jalan. Bagian akuntansi akan mencatat dalam buku penjualan, membuat laporan piutang dan laporan penjualan. Pemilik akan melakukan pengecekan laporan piutang dan laporan penjualan dan memberikan otorisasi pada penjualan tersebut.

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Perkembangan teknologi saat ini merupakan pemicu perusahaan untuk menggali potensi yang dimiliki perusahaan untuk dapat lebih meningkatkan performance perusahaan. Berbagai peluang yang ditemukan di pasaran sangatlah berguna untuk diubah menjadi potensi-potensi yang dapat dimanfaatkan untuk menghasilkan pendapatan perusahaan. Meskipun pemanfaatan peluang terlihat sebagai suatu hal yang sederhana, namun jika tidak dilakukan dengan kecepatan dan ketepatan perhitungan bisnis yang benar, sebaik apapun peluang yang dimiliki tidak akan mampu dimanfaatkan. Sistem adalah rangkaian dari dua atau lebih komponen-komponen yang saling berkaitan dan saling berinteraksi untuk mencapai tujuan. Sistem memiliki subsistem di dalamnya, yang melakukan fungsi khusus untuk mendukung sistem (Romney, Marshall & Steinbart, 2000 : 112). Informasi merupakan data yang berguna yang diolah sehingga dapat dijadikan dasar untuk mengambil keputusan yang (Warren, Reeve & Fess, 2005:41). Sedangkan akuntansi merupakan proses dari ekonomi yang berguna dalam pengambilan keputusan.

Sistem informasi akuntansi dapat diartikan sebagai komponen-komponen yang terdiri dari pelaku, metode, dan prosedur untuk mengumpulkan, mengklasifikasikan, mengikhtisarkan, dan melaporkan informasi mengenai keuangan dan operasi usaha, kemudian mengolahnya menjadi informasi untuk digunakan dalam menjalankan kegiatan perusahaan (Warren, Reeve & Fess, 2005:42) identifikasi, pengukuran, dan pelaporan informasi.

Berdasarkan pengertian di atas, maka sistem informasi akuntansi merupakan suatu sistem yang terstruktur dalam unit usaha bisnis untuk membantu pelaksanaan kegiatan operasional perusahaan sehari-hari dalam mengatasi permasalahan-permasalahan yang dimulai dari sudut pandang akuntansi yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan, membantu manajemen dalam melakukan pengambilan keputusan, dan juga untuk memenuhi pelaksanaan kebijakan pemerintah dalam perusahaan, yaitu aktivitas penjualan dan aktivitas pembelian, pengeluaran gaji dan aktiva tetap.

Aktivitas penjualan merupakan salah satu tujuan utama perusahaan setelah memproduksi barang-barangnya. Untuk itu setiap perusahaan harus mampu mengawasi pelaksanaan penjualan dalam perusahaan itu dengan baik, sehingga dari kegiatan penjualan yang terkendali itu, perusahaan dapat memaksimalkan keuntungannya. Selain memiliki sistem penjualan yang baik, perusahaan juga harus memiliki sistem pemberian dan penagihan piutang yang baik, karena banyak perusahaan pemakai barang atau jasa membutuhkan waktu dalam melakukan pembayaran pada saat mereka membeli barang atau jasa dalam jumlah dan harga yang tidak sedikit.

UD. Puji Jaya adalah perusahaan yang bergerak di bidang pembuatan asesoris perak, dimana sistem produksinya berdasarkan pesanan dengan sistem penjualan kredit. UD Puji Jaya adalah perusahaan yang retail kecil, sehingga dalam pelaksanaan sistem penjualan kredit sangat perlu pembenahan agar sistem penjualan kredit yang dilakukan perusahaan bisa lebih bagus dan memenuhi standar sistem penjualan kredit menurut akuntansi.

Penjualan kredit berhubungan erat dengan piutang. Piutang menentukan pendapatan dari perusahaan, apabila piutang dapat dilunasi maka pendapatan berupa kas akan meningkat, tetapi apabila piutang tidak tertagih maka ini merupakan kerugian bagi perusahaan dan

apabila jumlah piutang tak tertagih besar, maka ini merupakan kerugian besar bagi perusahaan dan dapat mengakibatkan operasional perusahaan akan terhambat. Untuk menjaga penjualan kredit dari kemungkinan penyelewengan, sebab dalam UD. Puji Jaya belum mengenal adanya otorisasi, maka perusahaan hendaknya menerapkan sistem akuntansi penjualan kredit.

Selain itu UD. Puji Jaya belum melaksanakan sistem informasi penjualan kredit secara optimal. Hal ini terlihat dari prosedur pencatatan penjualan kredit, penghapusan kredit yang dilakukan oleh satu orang. Apabila hal ini terus berlangsung, ada saja kemungkinan terjadinya penyelewengan yang dilakukan oleh petugas pencatatan dan penghapusan piutang tersebut.

Lemahnya kontrol otorisasi pemberian kredit selama ini masih dilakukan perusahaan, seringkali UD Puji Jaya mengalami kesulitan dalam hal penagihan, dan ada tagihan yang sudah jatuh tempo yang belum terbayar masih saja di otorisasi permohonan kreditnya. Seharusnya customer yang sudah memiliki tagihan jatuh tempo dan belum dibayar tidak boleh di otorisasi permohonan kreditnya, hal ini mengakibatkan banyak piutang yang terlambat dalam pembayaran dari batas waktunya, karena perusahaan cenderung untuk lebih mementingkan peningkatan omset penjualan dari pada tingkat keamanan kekayaan perusahaan.

Berberapa hasil penelitian terdahulu tentang sistem informasi akuntansi penjualan kredit adalah Suryanto (2010), memberikan bukti bahwa sistem informasi penjualan kredit yang dilakukan oleh CV. LKKW adalah masih tradisional, sehingga masalah-masalah yang ditemukan adalah duplikasi penomoran, kesalahan dalam pencatatan dan kurangnya pengendalian intern. Fajar (2012), membuktikan bahwa Sistem pengendalian intern penjualan

kredit di PT. ACP sudah baik, dimana sistem pengendalian meliputi organisasi, sistem otorisasi, prosedur pencatatan dan praktik yang sehat. Darudianto (2007), memberikan bukti bahwa perusahaan PT. Maju bersama belum memiliki pembagian tugas yang jelas antara bagian *sales administration*, *delevry order*, dan *Finance*.

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, menarik dilakukan suatu penelitian dengan judul :“**MERANCANG SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT PADA UD. PUJI JAYA**”.

## **1.2. Perumusan Masalah**

Sistem informasi telah menjadi suatu kebutuhan yang mendesak di berbagai bidang kehidupan termasuk bidang bisnis. adalah perusahaan yang bergerak di bidang pembuatan asesoris perak, dimana sistem produksinya berdasarkan pesanan dengan sistem penjualan kredit. Pada kenyataan yang terjadi di lapangan UD. Puji Jaya belum menerapkan sistem informasi penjualan kredit secara optimal.

Berdasarkan uraian diatas, maka perumusan masalah dalam penelitian ini, adalah :  
bagaimana merancang sistem akuntansi penjualan kredit pada UD. Puji Jaya ?

## **1.3. Tujuan Penelitian**

Penelitian ini bertujuan untuk merancang sistem akuntansi penjualan kredit pada UD. Puji Jaya.

## **1.4. Manfaat Penelitian**

Diharapkan hasil penelitian ini mampu memberikan manfaat, terutama manfaat sebagai berikut :

- a. Manfaat penelitian secara umum

Memberikan informasi mengenai sistem akuntansi penjualan kredit dan efektivitas sistem tersebut di UD. Puji Jaya.

b. Manfaat penelitian secara khusus

Untuk memberikan masukan kepada UD. Puji Jaya, tentang rancangan sistem akuntansi penjualan kredit, sehingga sistem akuntansi yang diterapkan bisa efektif.

b. Manfaat penelitian bagi ilmu pengetahuan

Manfaat penelitian bagi ilmu pengetahuan ekonomi khususnya sistem akuntansi mengenai pentingnya pengendalian intern penjualan kredit ditetapkan di perusahaan.

## **TINJAUAN PUSAKA**

### **2.1 Landasan Teori**

#### **2.1.1 Teori Dasar Sistem (*Technology Acceptance Model* atau *TAM*)**

TAM beragumen bahwa penerimaan seorang pekerja (individu) terhadap sistem teknologi informasi ditentukan oleh kegunaan persepsian dan kemudahan penggunaan persepsian. TAM berhubungan dengan variabel teknologi dan variabel pemanfaatan. Dimana jika seseorang merasa bahwa penggunaan teknologi akan dapat meningkatkan kinerjanya, maka orang itu akan terus menggunakan teknologi tersebut.

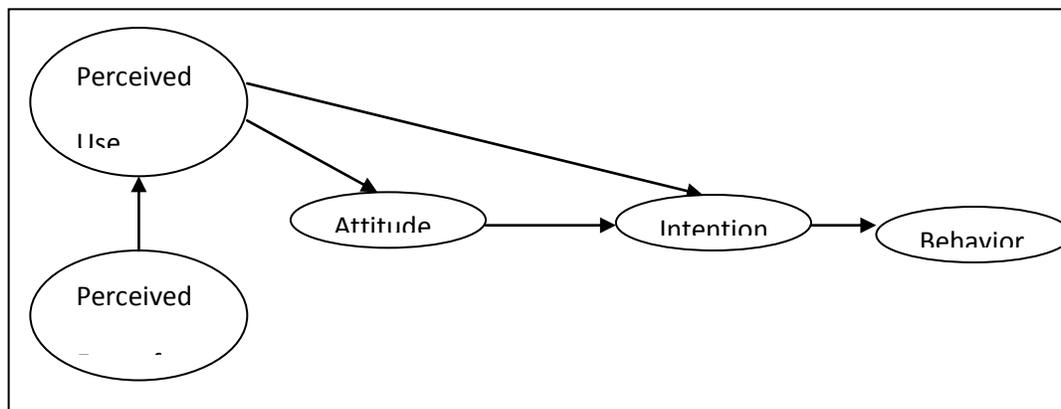
Salah satu manfaat dari penggunaan TAM adalah bahwa model ini menyediakan suatu kerangka kerja untuk menginvestigasi dampak dari variabel eksternal pada intensi individu dalam penerimaan teknologi informasi. TAM diadopsi dari *Theory of Reasoned Action* (TRA), dengan mengganti determinan attitudinal, dipisahkan masing-masing menjadi perilaku pemakaian (*usage*) dengan dua perangkat variabel persepsi kegunaan (*perceived*

*usefulness*) dan persepsi kemudahan penggunaan (*perceived ease of use*) yang diterapkan pada berbagai konteks penerimaan teknologi komputer.

Sama dengan TRA, TAM mempostulatkan bahwa penggunaan komputer ditentukan oleh tujuan perilaku, namun perbedaannya adalah bahwa tujuan perilaku ditinjau secara bersama-sama ditentukan oleh sikap individu terhadap penggunaan sistem dan persepsi kegunaan. Hubungan antara penggunaan sistem dan tujuan perilaku yang digambarkan dalam TAM menunjukkan secara tidak langsung bentuk-bentuk tujuan individu untuk melakukan tindakan yang positif. Hubungan antara persepsi kegunaan dan tujuan perilaku didasarkan pada ide bahwa dalam penyusunan suatu organisasi, orang-orang membentuk tujuan-tujuan terhadap perilaku yang diyakininya akan dapat meningkatkan kinerjanya. Seperti terlihat pada gambar dibawah ini :

**Gambar 2.1**

**TAM**



Sumber : Hu et al (1999) dalam Darsono (2005)

Igbaria et al (1997) dalam Tjhai Fung Jin (2003) menggunakan versi perluasan dari study TAM untuk mempelajari penggunaan komputer personal pada bisnis kecil di New Zealand. Mereka menambahkan faktor eksternal yang berkaitan untuk menunjang, dan pelatihan dari dalam dan luar organisasi. Hasil penelitian ini menunjang TAM dan perluasaanya.

Jurnali (2001) tidak berhasil membuktikan hubungan positif antara pemanfaatan teknologi informasi terhadap kinerja individual. Hasil penelitian ini juga gagal mendukung TAM yang menyatakan pemanfaatan teknologi informasi dapat mempengaruhi kinerja. Kemungkinan tidak terdukungnya hubungan ini disebabkan karena :

1. Data yang kurang baik.
2. Perbedaan persepsi responden menjawab pertanyaan banyaknya paket program komputer yang dikuasai.

Akibatnya intensitas penggunaan dan frekuensi penggunaan yang tinggi tidak didukung dengan jumlah jenis perangkat lunak yang digunakan. Kombinasi dari kedua hal tersebut memungkinkan tidak terdukungnya hubungan antara pemanfaatan teknologi informasi terhadap kinerja.

### **2.1.2 Sistem Informasi Akuntansi**

Sistem adalah rangkaian dari dua atau lebih komponen-komponen yang saling berkaitan dan saling berinteraksi untuk mencapai tujuan. Sistem memiliki subsistem di dalamnya, yang melakukan fungsi khusus untuk mendukung sistem (Romney, Marshall & Steinbart, 2000 : 112). Informasi merupakan data yang berguna yang diolah sehingga

dapat dijadikan dasar untuk mengambil keputusan yang (Warren, Reeve & Fess, 2005:41). Sedangkan akuntansi merupakan proses dari ekonomi yang berguna dalam pengambilan keputusan. Sistem informasi akuntansi dapat diartikan sebagai komponen-komponen yang terdiri dari pelaku, metode, dan prosedur untuk mengumpulkan, mengklasifikasikan, mengikhtisarkan, dan melaporkan informasi mengenai keuangan dan operasi usaha, kemudian mengolahnya menjadi informasi untuk digunakan dalam menjalankan kegiatan perusahaan (Warren, Reeve & Fess, 2005:42) identifikasi, pengukuran, dan pelaporan informasi.

Menurut Hall (2001:7), sistem informasi adalah sebuah rangkaian prosedur formal dimana data dikumpulkan, diproses menjadi informasi, dan didistribusikan kepada para pemakai. Sub-sistem informasi akuntansi memproses transaksi-transaksi keuangan dan non keuangan yang langsung mempengaruhi pemrosesan transaksi keuangan. SIA terdiri atas tiga subsistem utama (Hall, 2001:10):

1. Sistem pemrosesan transaksi yang mendukung operasi bisnis setiap hari dengan sejumlah dokumen dan pesan-pesan untuk para pemakai seluruh organisasi.
2. Sistem pelaporan buku besar/keuangan yang menghasilkan laporan keuangan tradisional seperti laporan laba rugi, neraca, laporan arus kas, pengembalian pajak, dan laporan-laporan lainnya yang ditetapkan oleh hukum.
3. Sistem pelaporan manajemen, yang menyediakan manajemen internal dengan laporan keuangan dengan tujuan-khusus dan informasi yang diperlukan untuk pengambilan keputusan, seperti anggaran, laporan varian, dan laporan pertanggungjawaban.

### **2.1.3 Evolusi Model-Model Sistem Informasi Akuntansi**

Setiap model yang baru berkembang karena kelemahan dan keterbatasan model sebelumnya. Satu hal yang menarik dalam evolusi ini adalah model-model yang lebih tua tidak segera diganti oleh teknik-teknik yang baru. Jadi pada titik-titik tertentu, berbagai generasi system memasuki organisasi-organisasi yang berbeda dan bahkan dapat hadir bersama-sama dalam satu perusahaan. Seorang akuntan modern harus mengenal dengan baik bentuk-bentuk operasional semua pendekatan SIA yang dihadapinya. Lima model sistem informasi adalah (Mulyadi, 2010: 33):

#### 1. Proses Manual

Model proses manual adalah bentuk yang paling tua dan tradisional dari system akuntansi. System manual membentuk peristiwa-peristiwa fisik, sumber daya dan personal yang mencirikan kebanyakan proses bisnis. Dalam hal ini termasuk tugas-tugas seperti pengambilan pesanan, penyimpanan bahan baku digudang, barang-barang yang dimanufaktur untuk dijual. Secara tradisional, dalam model ini termasuk juga tugas fisik pesanan pada pemasok. Secara tradisional, dalam model ini termasuk juga tugas fisik memelihara pencatatan. Prosedur manual memfasilitasi pemahaman kegiatan control internal, termasuk pemisahan fungsi-fungsi, pengawasan, verifikasi independent, jejak audit, dan control akses, karena hakikat manusia terletak pada banyak isu-isu control internal, kita tidak akan lebih jauh melihat pentingnya aspek ini dari sisi system informasi.

#### 2. Sistem file mendatar

Pendekatan file mendatar menjelaskan suatu lingkungan dimana file-file data individu tidak berkaitan dengan file-file lainnya. Pemakai akhir dalam lingkungan ini memiliki file data mereka sendiri, dan tidak menggunakannya bersama-sama dengan pemakai lainnya. Karenanya pemrosesan data dilakukan oleh aplikasi yang berdiri sendiri, bukan oleh sistem yang terintegrasi.

Kelebihan data memberikan kontribusi pada tiga masalah signifikan dalam lingkungan flat file, yaitu penyimpanan data, pembaruan data, dan informasi mata uang.

Masalah-masalah lain yang berkaitan dengan penggunaan flat file adalah :

a. Penyimpanan data

Sebuah sistem informasi yang efisien menangkap dan menyimpan data hanya sekali dan menjadikannya sumber data tunggal yang tersedia bagi semua pemakai yang memerlukannya. Dalam lingkungan flat file, hal ini tidak mungkin. Untuk memenuhi kebutuhan data privat para pemakai organisasi harus membuat prosedur biaya pengumpulan majemuk dan penyimpanan majemuk. Sebagian biasanya menggunakan data yang dapat diduplikasikan menjadi selusin, ratusan, atau bahkan ribuan kali.

b. Pembaruan data

Organisasi-organisasi yang memiliki sejumlah besar data yang disimpan dalam file memerlukan pembaruan periodik untuk mencerminkan perubahan. Misalnya, perubahan nama dan alamat pelanggan harus direfleksikan dalam file induk yang benar. Ketika para pemakai mempertahankan file-file yang terpisah, semua

perubahan harus di buat secara terpisah untuk setiap pemakai. Hal ini menambah secara signifikan tugas-tugas dan biaya manajemen data.

c. Peredaran informasi

Berlawanan dengan masalah melakukan pembaharuan majemuk adalah masalah kegagalan memperbaharui untuk semua file pemakai yang dipengaruhi oleh perubahan status jika pembaharuan informasi secara enar disebarkan, perubahan tidak akan direfleksikan pada sebagian data pemakai, akibatnya menghasilkan keputusan berdasarkan informasi yang sudah ketinggalan jaman.

d. Ketergantungan tugas-data

Masalah lain yang dari pendekatan flat file adalah ketidakmampuan pemakai untuk mendapatkan tambahan informasi ketika kebutuhannya berubah. Rangkaian informasi dibatasi oleh data yang ia kontrol. Para pemakai bertindak secara independen, dan bukan sebagai anggota komunitas.

3. Pendekatan data base

Sistem manajemen data base merupakan sistem perangkat lunak khusus yang diprogram untuk mengetahui elemen-elemen data yang dapat diotorisasi setiap pemakai untuk diakses. Program pemakain mengirimkan permintaan data ke DBMS, yang kemudian memvalidasi dan mengotorisasi akses ke data base sesuai dengan tingkat otorisasi. Jika pemakai meminta data dimana ia tidak memiliki otorisasi akses atas data tersebut, permintaan akan akan di tolak.

4. Model REA (*Resources, Events and Agents*)

REA adalah kerangka akuntansi untuk membuat model *resources, Events* dan *Agents* yang kritikal dalam organisasi dan relasi di antara mereka. Sekali sudah dispesifikasi, data akuntansi dan non akuntansi tentang fenomena ini dapat diidentifikasi, ditangkap dan disimpan dalam sebuah database rasional. Dari tempat penyimpanan, perspektif pemakai dapat dikonstruksi untuk memenuhi kebutuhan semua pemakai dalam organisasi. Ketersediaan perspektif yang mejemuk memungkinkan data-data transaksi digunakan secara fleksibel dan memungkinkan pengembangan system informasi akuntansi yang mempromosikan integrasi, bukan yang menghalanginya.

Elemen-elemen kunci pada REA adalah :

a. Sumber Data (*Resources*)

Aumber daya ekonomi adalah aktiva dari organisasi. Mereka didefinisikan sebagai obyek-obyek yang jarang sekaligus dikendalikan oleh perusahaan.

b. Peristiwa (*events*)

Peristiwa-peristiwa ekonomi merupakan fenomena yang mempengaruhi perubahan sumber daya. Mereka dapat dihasilkan dari kegiatan-kegiatan seperti produksi, pertukaran, konsumsi, dan distribusi. Peristiwa-peristiwa ekonomi merupakan elemen informasi yang kritikal dari sistem akuntansi dan harus ditangkap secara rinci untuk menyediakan data base yang lengkap.

c. Agen (*Agents*)

Agen-agen ekonomi adalah para individu dan departemen-departemen yang berpartisipasi dalam peristiwa ekonomi. Mereka merupakan pihak-pihak dari dalam

dan luar organisasi dengan kekuasaan yang tak terbatas untuk menggunakan atau membuang sumber daya ekonomi. Contoh agen-agen ini antara lain tugas penjualan, pekerja produksi, petugas pengiriman, pelanggan dan pemasok.

#### 5. Model ERP (*Enter price resource planning*)

*Enterprise resource planning* (perencanaan sumber daya perusahaan), merupakan sebuah model sistem informasi yang memungkinkan suatu organisasi untuk menotomatiskan dan mengintegrasikan proses-proses bisnis kuncinya. ERP memecahkan dua hambatan fungsional tradisional dengan memfasilitasi pemakaian data bersama, arus informasi dan dengan memperkenalkan praktik-praktik bisnis umum di antara semua pemakai organisasi. Penerapan ERP dapat menjadi pelaksanaan besar-besaran, dan memerlukan waktu beberapa tahun. Karena kompleksitas dan ukurannya, hanya sedikit organisasi yang mau atau mampu untuk berkomitmen pada sumber daya keuangan fisik yang diperlukan dan pada resiko dalam pengembangan sistem *ERP in house*.

#### **2.1.4 Sistem Penjualan Kredit**

Sistem akuntansi penjualan kredit merupakan suatu sistem penjualan yang pembayarannya dilakukan setelah penyerahan barang dengan jangka waktu yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. Dalam membahas sistem akuntansi penjualan kredit meliputi antara lain: Fungsi yang terkait, dokumen yang digunakan, catatan akuntansi, jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit, dan unsur pengendalian intern dalam sistem penjualan kredit.

#### **2.1.4.1 Fungsi yang Terkait dalam Sistem Akuntansi Penjualan Kredit**

Fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit menurut Mulyadi (2001:204) adalah fungsi kredit, fungsi penjualan, fungsi gudang, fungsi pengiriman, fungsi akuntansi, dan fungsi penagihan. Adapun penjelasan dari masing – masing fungsi adalah sebagai berikut ( Mulyadi, 2002:40 ) :

##### **1. Fungsi Kredit**

Fungsi ini bertanggungjawab untuk meneliti status kredit pelanggan dan memberikan otorisasi pemberian kredit kepada pelanggan. Fungsi ini bertujuan untuk mencegah kemungkinan tidak tertagihnya piutang pelanggan.

##### **2. Fungsi Penjualan**

Fungsi ini bertanggungjawab melayani kebutuhan barang pelanggan. Mulai dari penerimaan pesanan pelanggan, mengedit order dari pelanggan untuk menambah informasi yang belum ada pada surat order, meminta persetujuan kredit, dan menentukan tanggal pengiriman serta mengisi surat order pengiriman.

##### **3. Fungsi Gudang**

Fungsi ini bertanggungjawab untuk menyimpan barang dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan, serta menyerahkannya ke fungsi pengiriman.

##### **4. Fungsi Pengiriman**

Dalam sistem penjualan kredit, fungsi ini bertanggungjawab untuk menyerahkan barang atas dasar surat order pengiriman yang diterimanya dari fungsi penjualan.

Fungsi ini juga bertanggungjawab untuk menjamin bahwa tidak ada barang yang keluar dari perusahaan tanpa ada otorisasi dari yang berwenang.

#### 5. Fungsi Akuntansi

Fungsi ini bertanggungjawab untuk mencatat transaksi penjualan kredit dalam jurnal penjualan dan mencatat transaksi bertambahnya piutang pelanggan ke dalam kartu piutang berdasarkan faktur penjualan kredit yang diterima dari fungsi pengiriman.

#### 6. Fungsi Penagihan

Fungsi ini bertanggungjawab untuk membuat surat tagihan secara periodik dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan, serta menyediakan copy faktur bagi kepentingan pencatatan transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi.

Sedangkan menurut Krismiaji (2010:307) bagian yang terkait dalam prosedur penjualan kredit adalah:

1. Bagian Penjualan

Bertanggungjawab untuk menerima surat pesanan pembelian dari pelanggan, membuat surat order penjualan, dan meminta persetujuan kredit ke bagian kredit.

2. Bagian Kredit

Bertanggungjawab untuk memeriksa data kredit pelanggan yang mencakup sejarah kredit dan batas kredit pelanggan. Setelah itu memberikan persetujuan kredit terhadap surat order penjualan.

3. Bagian Gudang

Bertanggungjawab untuk mempersiapkan barang yang akan dikirim sesuai dengan surat order penjualan.

4. Bagian pengiriman

Bertanggungjawab untuk mengirim barang yang sesuai dengan surat order penjualan yang telah diotorisasi oleh bagian kredit ke pelanggan, dan menjamin bahwa barang yang dikirim telah sampai ke pelanggan yang disebut dalam surat order penjualan.

5. Bagian Penagihan

Bertanggungjawab untuk membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan dan mencatat penjualan tersebut dalam jurnal penjualan.

## 6. Bagian Piutang

Bertanggungjawab untuk memposting transaksi penjualan kredit ke rekening pelanggan yang bersangkutan.

### 2.1.4.2 Dokumen yang Digunakan dalam Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Dokumen yang digunakan dalam transaksi penjualan kredit dibagi menjadi dua golongan: dokumen sumber (*source documents*) yang merupakan dokumen yang dipakai sebagai dasar pencatatan kedalam catatan akuntansi, dan dokumen pendukung (*corroborating documents* atau dokumen penguat) yang merupakan dokumen yang dipakai untuk membuktikan validitas terjadinya transaksi (Mulyadi, 2010:41).

Dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan kredit ( Mulyadi, 2001:214) adalah:

#### 1. Surat Order Pengiriman dan Tembusannya

Surat order pengiriman merupakan dokumen pokok untuk memproses penjualan kredit kepada pelanggan. Contoh dokumen surat order pengiriman disajikan pada lampiran 1.

Berbagai tembusan surat order pengiriman terdiri dari:

##### a. Surat Order Pengiriman

Dokumen ini merupakan lembar pertama surat order pengiriman yang memberikan otorisasi kepada fungsi pengiriman untuk mengirimkan jenis barang dengan jumlah dan spesifikasi seperti yang tertera diatas dokume tersebut.

##### b. Tembusan Kredit (*Credit Copy*)

Dokumen ini digunakan untuk memperoleh status kredit pelanggan dan untuk mendapat otorisasi penjualan kredit dari fungsi kredit.

c. Surat Pengakuan (*Acknowledgment Copy*)

Dokumen ini dikirimkan oleh fungsi penjualan ke pelanggan untuk memberitahu bahwa ordernya telah diterima dan dalam proses pengiriman.

d. Surat Muat (*Bill of Lading*)

Tembusan surat muat merupakan dokumen yang digunakan sebagai bukti penyerahan barang dari perusahaan kepada perusahaan angkutan umum.

e. Slip Pembungkus (*Packing Slip*)

Dokumen ini ditempelkan pada pembungkus barang untuk memudahkan fungsi penerimaan di perusahaan pelanggan dalam mengidentifikasi barang – barang yang diterimanya.

f. Tembusan Gudang (*Warehouse Copy*)

Merupakan tembusan surat order penjualan yang dikirim ke fungsi gudang untuk menyiapkan jenis barang dengan jumlah seperti yang tercantum didalamnya, agar menyerahkan barang tersebut ke fungsi pengiriman, dan untuk mencatat barang yang dijual dalam kartu gudang.

g. Arsip Pengendalian Pengiriman (*Sales Order Follow-Up Copy*)

Merupakan tembusan surat order pengiriman yang diarsipkan oleh fungsi penjualan menurut pengiriman yang dijanjikan. Jika fungsi penjualan telah menerima tembusan surat order pengiriman dari fungsi pengiriman yang merupakan bukti telah dilaksanakan pengiriman barang, arsip pengendalian ini kemudian diambil dan dipindahkan ke arsip order pengiriman yang telah dipenuhi. Arsip pengendalian pengiriman merupakan sumber informasi untuk membuat laporan mengenai pesanan pelanggan yang belum dipenuhi (*order backlogs*).

*h. Arsip Index Silang (Cross-index File Copy)*

Merupakan tembusan surat order pengiriman yang diarsipkan secara alfabetik menurut nama pelanggan untuk memudahkan menjawab pertanyaan – pertanyaan dari pelanggan mengenai status pesannya.

2. Faktur Penjualan dan Tembusannya

Faktur penjualan merupakan dokumen sumber dalam penjualan kredit. Dan juga merupakan dokumen yang dipakai sebagai dasar untuk mencatat timbulnya piutang. Contoh faktur penjualan dapat dilihat pada lampiran 2. Berbagai tembusan faktur penjualan terdiri dari:

*a. Faktur Penjualan (Customer's Copy)*

Dokumen lembar pertama dalam faktur penjualan yang dikirim oleh fungsi penagihan ke pelanggan. Jumlah lembar faktur penjualan yang dikirim kepada pelanggan adalah tergantung dari permintaan pelanggan.

*b. Tembusan Piutang (Account Receivable Copy)*

Dokumen ini merupakan tembusan faktur penjualan yang dikirimkan oleh fungsi penagihan ke fungsi akuntansi sebagai dasar untuk mencatat piutang dalam buku pembantu 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.

d. Tembusan Analisis (*Analysis Copy*)

Merupakan tembusan yang dikirim oleh fungsi penagihan ke fungsi akuntansi sebagai dasar untuk menghitung harga pokok penjualan yang dicatat dalam kartu persediaan, untuk analisis penjualan, dan untuk perhitungan komisi wiraniaga (*salesperson*).

e. Tembusan Wiraniaga (*Salesperson Copy*)

Dokumen yang dikirimkan oleh fungsi penagihan kepada wiraniaga untuk memberitahu bahwa order dari pelanggan yang lewat ditangannya telah dipenuhi sehingga memungkinkannya menghitung komisi penjualan yang menjadi haknya.

3. Rekapitulasi Harga Pokok Penjualan

Merupakan dokumen pendukung yang digunakan untuk menghitung total harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu. Data yang dicantumkan dalam rekapitulasi harga pokok penjualan berasal dari kartu persediaan. Contoh rekapitulasi harga pokok penjualan dapat dilihat pada lampiran 3.

4. Bukti Memorial

Merupakan dokumen sumber untuk dasar pencatatan kedalam jurnal umum. Dalam sistem penjualan kredit, bukti memorial merupakan dokumen sumber untuk mencatat harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu. Contoh bukti memorial dapat dilihat pada lampiran 4.

#### **2.1.4.3 Catatan Akuntansi yang Digunakan dalam Sistem Penjualan Kredit**

Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem penjualan kredit Menurut Mulyadi (2010:218) adalah:

1. Jurnal Penjualan

Dalam transaksi penjualan kredit, catatan ini berfungsi untuk mencatat transaksi penjualan kredit berdasarkan dokumen sumber yaitu faktur penjualan. Akun yang bersangkutan dalam transaksi ini adalah piutang usaha (*debit*) dan pendapatan penjualan (*kredit*).

2. Kartu Piutang

Catatan akuntansi ini berfungsi sebagai buku pembantu yang digunakan untuk mencatat bertambahnya piutang kepada debitur tertentu berdasarkan dokumen sumber faktur penjualan.

3. Kartu Persediaan

Catatan akuntansi ini berfungsi sebagai buku pembantu persediaan. Berisi rincian mutasi setiap jenis persediaan baik yang keluar ataupun yang masuk.

4. Kartu Gudang

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

#### 5. Jurnal Umum

Catatan akuntansi ini digunakan untuk mencatat harga pokok produk yang terjual selama periode akuntansi tertentu.

#### **2.1.4.4 Jaringan Prosedur yang Membentuk Sistem Akuntansi Penjualan Kredit**

Jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit menurut Mulyadi ( 2010:219 ) adalah:

##### 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 persetujuan kredit

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

##### 3. Prosedur pengiriman

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

#### 4. Prosedur penagihan

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

#### 5. Prosedur pencatatan piutang

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

#### 6. Prosedur distribusi penjualan

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

#### 7. Prosedur pencatatan harga pokok penjualan

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

### **2.1.4.5 Unsur Pengendalian Intern dalam Sistem Penjualan Kredit**

Untuk merancang unsur – unsur pengendalian intern yang diterapkan dalam sistem penjualan kredit, unsur pokok pengendalian intern menurut Mulyadi ( 2001:220) terdiri dari:

## 1. Organisasi

- a. Fungsi penjualan harus terpisah dengan fungsi kredit. Pemisahan ini dimaksudkan untuk menciptakan pengecekan intern terhadap transaksi penjualan kredit.
- b. Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi penjualan dan fungsi kredit. Dalam sistem penjualan kredit, fungsi akuntansi yang melaksanakan pencatatan piutang harus dipisahkan dari fungsi operasi yang melaksanakan transaksi penjualan dan fungsi kredit yang mengecek kemampuan pembeli dalam melunasi kewajibannya.
- c. Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi kas. Pemisahan ini bertujuan untuk mencegah terjadinya manipulasi catatan piutang yang dikenal dengan julukan *lapping*. *Lapping* merupakan bentuk kecurangan penerimaan kas dari piutang yang terjadi apabila kedua fungsi ini ditangani oleh satu karyawan.
- d. Transaksi penjualan kredit harus dilaksanakan oleh fungsi penjualan, fungsi kredit, fungsi pengiriman, fungsi penagihan, dan fungsi akuntansi. Tidak ada transaksi penjualan kredit yang dilaksanakan secara lengkap hanya oleh satu fungsi tersebut.

## 2. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan

- a. Penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh fungsi penjualan dengan menggunakan formulir surat order pengiriman.
- b. Persetujuan pemberian kredit diberikan oleh fungsi kredit dengan membubuhkan tandatangan pada credit copy.

- c. Pengiriman barang kepada pelanggan diotorisasi oleh fungsi pengiriman dengan cara menandatangani dan membubuhkan cap “sudah dikirim” pada copy surat order pengiriman.
- d. Penetapan harga jual, syarat penjualan, syarat pengangkutan barang dan potongan penjualan berada ditangan direktur pemasaran dengan penerbitan surat keputusan mengenai hal tersebut.
- e. Terjadinya piutang diotorisasi oleh fungsi penagihan dengan membubuhkan tandatangan pada faktur penjualan.
- f. Pencatatan kedalam buku kartu piutang dan kedalam jurnal penjualan, jurnal penerimaan kas, dan jurnal umum diotorisasi oleh fungsi akuntansi dengan cara memberikan tanda tangan pada dokumen sumber ( faktur penjualan, bukti kas masuk, memokredit)
- g. Pencatatan terjadinya piutang didasarkan pada faktur penjualan yang didukung dengan surat order pengiriman dan surat muat.

### 3. Praktik yang Sehat

- a. Surat order pengiriman bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penjualan.
- b. Faktur penjualan bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penagihan.
- c. Secara periodik fungsi akuntansi mengirimkan pernyataan piutang (*account receivable statement* ) kepada setiap debitur untuk menguji ketelitian catatan piutang yang diselenggarakan oleh fungsi tersebut.

- d. Secara periodik diadakan rekonsiliasi kartu piutang dengan rekening kontrol piutang dalam buku besar

## 2.2 Penelitian Tedahulu

Penelitian tedahulu yang berhubungan sistem informasi akuntansi adalah sebagai berikut

**:Tabel 2.1**

### Penelitian Terdahulu

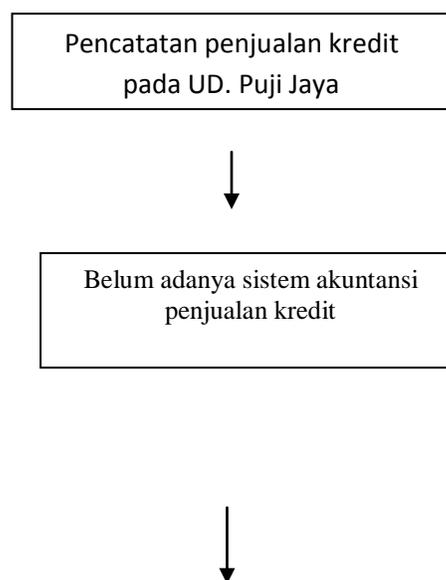
No.	Nama dan Tahun	Judul	Variabel penelitian	Alat analisis	Hasil
1.	Suryanto (2010)	Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit, Piutang dan Penerimaan Kas	- SIA Penjualan kredit, piutang dan penerimaan kas	Analisis kualitatif pengendalian Penjualan kredit, piutang dan penerimaan kas	CV. LKKW adalah masuh tradisional, sehingga masalah-masalah yang ditemukan adalah duplikasi penomoran, kesalahan dalam pencatatan dan kurangnya pengdalian intern

2.	Fajar (2012)	Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada PT. ACP	- SIA Penjualan kredit	Analisis kualitatif pengendalian Penjualan kredit	Sistem pengendalian intern penjualan kredit di PT. ACP sudah baik, dimana sistem pengendalian meliputi organisasi, sistem otorisasi, prosedur pencatatan dan praktik yang sehat
3.	Darudiato (2007)	Analisis dan Perencanaan Sistem Informasi Akuntansi PT. Maju Bersama (Studi Kasus: Penjualan dan Piutang Usaha)	- SIA Penjualan kredit	Analisis kualitatif pengendalian Penjualan kredit	perusahaan PT. Maju bersama belum memiliki pembagian tugas yang jelas antara bagian <i>sales administration, delivery order</i> , dan <i>Finance</i>
4.	Bulandari, dkk (2012)	Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pembelian (Studi Kasus : dealer Yamaha CV. Lapang Jaya Motor)	- SIA Penjualan kredit	Analisis kualitatif pengendalian Penjualan kredit	System informasi akuntansi penjualan dan pembelian telah sesuai.

### 2.3 Kerangka Teoritis

sistem informasi akuntansi merupakan suatu sistem yang terstruktur dalam unit usaha bisnis untuk membantu pelaksanaan kegiatan operasional perusahaan sehari-hari dalam mengatasi permasalahan-permasalahan yang dimulai dari sudut pandang akuntansi yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan, membantu manajemen dalam melakukan pengambilan keputusan, dan juga untuk memenuhi pelaksanaan kebijakan pemerintah dalam perusahaan, yaitu aktivitas penjualan dan aktivitas pembelian, pengeluaran gaji dan aktiva tetap.

Aktivitas penjualan merupakan salah satu tujuan utama perusahaan setelah memproduksi barang-barangnya. Untuk itu setiap perusahaan harus mampu mengawasi pelaksanaan penjualan dalam perusahaan itu dengan baik, sehingga dari kegiatan penjualan yang terkendali itu, perusahaan dapat memaksimalkan keuntungannya. Selain memiliki sistem penjualan yang baik, perusahaan juga harus memiliki sistem pemberian dan penagihan piutang yang baik, karena banyak perusahaan pemakai barang atau jasa membutuhkan waktu dalam melakukan pembayaran pada saat mereka membeli barang atau jasa dalam jumlah dan harga yang tidak sedikit. Berdasarkan uraian di atas, maka kerangka teori dalam penelitian ini adalah :



Merancang Sistem Akuntansi penjualan Kredit :

- Identity (identifikasi masalah)
- Understand (memahami kerja dari system yang ada)
- Analysis



Tujuan merancang sistem akuntansi penjualan kredit pada UD. Puji Jaya yang efektif tercapai

**Gambar 2.2**  
**Kerangka Pikir**

## **METODE PENELITIAN**

Dalam metode penelitian ini dikemukakan mengenai jenis data dan metode pengumpulan data dan metode analisis data .

### **3.1 Jenis Data**

Jenis yang diperlukan dalam penelitian ini adalah data mengenai struktur organisasi dan *job discription*, sistem otorisasi penjualan kredit, praktik yang sehat dalam penjualan kredit dan karyawan yang cakap. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

#### **a. Data Primer**

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumber asli oleh peneliti. Data primer yang dikumpulkan dalam penelitian ini diperoleh melalui wawancara tentang pelaksanaan sistem penjualan kredit yang dilakukan oleh UD. Puji Jaya.

#### **b. Data Sekunder**

Data sekunder adalah data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah jadi, sudah dikumpulkan dan diolah pihak lain, biasanya sudah dalam bentuk publikasi (J. Supranto, 2004:11), yaitu data mengenai struktur organisasi, dokumen-dokumen penjualan kredit yang dimiliki oleh UD. Piji Jaya.

### **3.2 Metode Pengumpulan Data**

Keberhasilan suatu penelitian <sup>33</sup> h dipakai atau digunakan suatu metode yang baik agar dapat mencapai hasil yang maksimal. Adapun metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini dengan menggunakan metode pengumpulan data sebagai berikut :

#### **1. Dokumentasi**

Data ini diperoleh dengan jalan mengumpulkan data-data dan memfoto-copy bahan-bahan yang dibutuhkan, terutama : data mengenai struktur organisasi, dokumen-dokumen penjualan kredit yang dimiliki oleh UD. Piji Jaya.

## 2. *Interview*

Data yang diperoleh dengan melakukan tanya jawab atau wawancara secara langsung kepada pemilik perusahaan dan bagian administrasi, untuk mendapatkan data-data yang dibutuhkan, yaitu penjelasan sistem otorisasi, penjelasan hasil pengamatan tentang sistem otorisasi dan praktik sehat dan penjelasan tentang pegawai yang terlibat dalam sistem penjualan kredit.

### **3.3 Metode Analisis Data**

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis metodologi pengembangan sistem. Menurut Jogiyanto (2005:130) langkah-langkah yang dilakukan dalam tahap analisis sistem adalah :

#### 1. *Identify* (Identifikasi masalah)

Mengidentifikasi (mengenal) masalah, dimana masalah adalah suatu pertanyaan yang ingin dipecahkan. Tugas-tugas yang harus dilakukan adalah:

##### a. Mengidentifikasi masalah

Pemmasalahan tidak timbul dengan sendirinya dan mestinya ada sesuatu penyebab yang menyebabkannya. Tugas mengidentifikasi penyebab masalah dapat dimulai dengan mengkaji ulang terlebih dahulu subyek-subyek permasalahan yang telah diutarakan manajemen atau yang telah ditemukan oleh analisis sistem di tahap perencanaan system.

b. Mengidentifikasi titik keputusan

Setelah penyebab terjadinya masalah dapat diidentifikasi titik keputusan penyebab masalah tersebut. Sebagai dasar identifikasi titik-titik keputusan ini, dapat digunakan dokumen system bagan alir formulir (*paperwork flowchat*).

c. Mengidentifikasi personil-personil kunci

Setelah titik-titik keputusan penyebab masalah dapat diidentifikasi beserta lokasi terjadinya, maka selanjutnya yang perlu diidentifikasi adalah personerl-personel kunci baik yang langsung maupun yang tidak langsung yang menyebabkan terjadinya masalah. Identifikasi personil-personil kunci ini dapat dilakukan dengan mengacu pada bagan allir dokumen yang ada diperusahaan serta dokumen deskripsi jabatan.

2. *Understand* (Memahami kerja dari sistem yang ada)

Memahami kerja dari sistem yang ada, dilakukan dengan mempelajari secara terinci bagaimana sistem yang ada beroperasi. Untuk memahami kerja dari sistem yang ada, maka diperlukan wawancara dan observasi pada perusahaan yang diteliti.

3. *Analyse*

Langkah ini dilakukan berdasarkan data yang telah diperoleh dari hasil penelitian yang telah dilakukan. Menganalisis hasil penelitian sering sulit dilakukan oleh analisis system yang masih baru. Langkah-langkah dalam menganalisis :

a. Menganalisis kelemahan sistem, terdiri dari :

1) Menganalisis distribusi pekerjaan

Distribusi dari pekerjaan menunjukkan beban dari masing-masing personil atau unit organisasi dalam menangani kegiatan yang sama. Untuk keperluan menganalisis distribusi dari pekerjaan dapat digunakan pertanyaan-pertanyaan berikut ini :

- a) Apakah tugas dan tanggungjawab telah didefinisikan dan diterapkan dengan jelas ?
- b) Apakah tugas dan tanggungjawab telah didistribusikan dengan efektif untuk masing-masing personil dan unit-unit organisasi ?

Dengan mengetahui beban dari masing-masing personil, maka dapat ditemukan personil mana yang masih dapat diberi tambahan beban dan personil mana yang harus dikurangi bebannya untuk dialihkan ke personil lain yang masih kurang bebannya.

## 2) Menganalisis pengukuran pekerjaan

Untuk menganalisis pengukuran pekerjaan ini dapat dilakukan dengan menjawab pertanyaan-pertanyaan :

- a) Apakah kebijakan dan prosedur sudah dipahami dan diikuti ?
- b) Apakah produktivitas karyawan memuaskan ?
- c) Apakah unit-unit organisasi telah bekerja sama dan terkoordinasi dengan baik menjaga arus data dengan lancar ?
- d) Apakah masing-masing kegiatan telah mencapai sasarannya ?
- e) Apakah terjadi operasi-operasi yang tumpang tindih ?

- f) Seberapa perlu hasil dari tiap-tiap operasi ?
- g) Apakah terdapat operasi yang menghambat arus data ?
- h) Apakah volume puncak dari data dapat ditangani dengan baik ?
- i) Apakah terdapat standar kinerja yang baik dan selalu dimutakhirkan ?

### 3) Menganalisis keandalan

Kendala menunjukkan banyaknya kesalahan-kesalahan yang dilakukan dalam suatu kegiatan. Semakin andal berarti semakin sedikit kesalahan yang dilakukan. Untuk menganalisis keandalan ini dapat dilakukan dengan menjawab pertanyaan-pertanyaan :

- a) Apakah jumlah kesalahan yang terjadi di masing-masing operasi diminimalkan ?
- b) Apakah operasi-operasi telah direncanakan dengan baik dan terkendali ?

### 4) Menganalisis dokumen

Untuk menganalisis dokumen yang digunakan di sistem lama dapat dilakukan dengan menjawab pertanyaan :

- a) Seberapa perlu dokumen-dokumen yang ada ?
- b) Apakah masing-masing dokumen telah dirancang untuk penggunaan yang efektif ?
- c) Apakah tembusan-tembusan dari dokumen perlu ?

### 5) Menganalisis laporan

Untuk menganalisis laporan yang sudah dihasilkan oleh sistem lama dapat

dilakukan dengan menjawab pertanyaan :

a) Dapatkah laporan-laporan dipersiapkan dengan mudah dari file-file dan dokumen yang ada ?

b) Apakah terdapat duplikasi file, catatan-catatan dan laporan-laporan

6) Menganalisis teknologi

Untuk menganalisis teknologi yang sudah digunakan di sistem lama dapat dilakukan dengan :

Apakah fasilitas dari sistem informasi cukup untuk menangani volume rata-rata tanpa terjadi penundaan berarti.

b. menganalisis kebutuhan informasi pemakai

#### 4. *Report*

Setelah proses analisis sistem ini selesai dilakukan, tugas berikutnya melaporkan kepada pihak manajemen perusahaan dengan tujuan meminta pendapat dan saran dari pihak manajemen perusahaan tentang hasil analisis.

## DAFTAR PUSTAKA

- Bualndari, dkk. 2012. *Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pembelian (Studi Kasus delaeer Yamaha CV. Lapang Jaya Motor*. Politkenik Telkom Bandung.
- Darudiato. 2007. *Analisis dan Perencanaan Sistem Informasi Akuntansi PT. Maju Bersama (Studi Kasus: Penjualan Pada Piutang Usaha)*.
- Fajar. 2012. *Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada PT. ACP*.
- Hall, 2001, *Sistem Informasi Akuntansi*, Salemba Empat, Jakarta.
- Jogianto HM, 2005, *Analisis dan Sistem Informasi : Pendekatan Terstruktur Teori dan Praktik Aplikasi Bisnis*, Andi Ofset, Yogyakarta.
- Mulyadi, 2010, *Sistem Informasi Akuntansi*, , Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Mulyadi, 2002, *Pemeriksaan Akuntansi*, Edisi Keempat, UGM, Yogyakarta.
- Nugroho, Adi. 2010. *Rekayasa Perangkat Lunak Berorientasi Objek dengan Metode USDP*. Andi Ofset, Yogyakarta.
- Romney, Marshall B. & Steinbart, Paul John. 2003. *Accounting Information Systems*. Salemba Empat. Jakarta.
- Romney, Marshall B. & Steinbart, Paul John. 2000. *Accounting Information Systems*. Salemba Empat, Jakarta.
- Su'ad Husnan, 2006, *Pembelanjaan Perusahaan*, Edisi Keempat, Liberty, Yogyakarta.
- Suryanto. 2010. *Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit, Piutang dan Penerimaan Kas*.
- Supranto, J., 2003, *Statistik I*, Edisi Lima, Erlangga, Jakarta.