SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT
PADA CV. PRANAFOOD SUKSES MANFAAT SIDOARJO

SKRIPSI

Oleh:

ANNISA FATMATUZ ZAHROH

NIM: G02215001

UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPELSURABAYA

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

PROGRAM STUDI AKUNTANSI

SURABAYA

2019

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini saya :

Nama	:	Annisa Fatmatuz Zahroh
NIM	:	G02215001
Fakultas/Prodi	:	Ekonomi dan Bisnis Islam/Akuntansi
Judul Skripsi	:	Sistem Akuntansi Penjualan Kredit pada CV. Pranafood Sukses Manfaat Sidoarjo

Dengan sungguh-sungguh menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk pada sumbernya.

Surabaya, 15 Agustus 2019

Saya yang menyatakan

METERAI TEMPEL

TGL. 20

309B1AHF00386558

6000

ENAM RIBU RUPIAH

Annisa Fatmatuz Zahroh

NIM. G02215001

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh Annisa Fatmatuz Zahroh NIM. G02215001 ini telah diperiksa dan disetujui untuk dimunaqosahkan.

Surabaya, 15 Agustus 2019

Pembimbing

Lilik Rahmawati, MEI

NIP. 198106062009012008

PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh Annisa Fatmatuz Zahroh NIM G02215001 ini telah dipertahankan di depan sidang Majelis Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Ampel Surabaya Pada hari Selasa, 20 Agustus 2019, dan dapat diterima sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan program sarjana strata satu bidang Akuntansi

Majelis Munaqosah Skripsi

Penguji I	Penguji II
Lilik Rahmawati, MEI	Deasy Tantriana, M.M
NIP. 198106062009012008	NIP. 19831228201112009
Penguji III	Penguji IV
R.A Vidia Gati, SE, Akt, CA, M.Ei	Hastanti Agustin R, SE,M.Acc, Ak. CA. BKP
NIP. 197605102007012030	NIP. 198308082018012001

Surabaya, 06 September 2019

Mengesahkan,

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya

Dekan

Dr. H. Ali Arifin, MM
NIP. 196212141993031002

ABSTRAK

Skripsi yang berjudul Sistem Akuntansi Penjualan Kredit pada CV. Pranafood Sukses Manfaat Sidoarjo ini merupakan penelitian kualitatif yang bertujuan untuk menjawab pertanyaan tentang bagaimana sistem akuntansi penjualan kredit yang ada pada CV. Pranafood Sukses Manfaat dan bagaimana pengembangan rancangan sistem akuntansi penjualan kredit pada CV. Pranafood Sukses Manfaat

Metode penelitian yang digunakan yaitu kualitatif dengan jenis penelitian kualitatif deskriptif. Peneliti mengumpulkan data melalui observasi, wawancara dengan bagian administrasi dan bagian operasional. Teknik yang digunakan dalam penelitian ini adalah hasil dari observasi, wawancara, dan dokumentasi kemudian diolah untuk mendapatkan jawaban dari pertanyaan pada rumusan masalah.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa CV. Pranafood Sukses Manfaat dalam menjalankan sistem akuntansi penjualan belum optimal karena masih terdapat kekurangan yaitu belum adanya fungsi kredit untuk menyetujui kredit dari pelanggan dan masih belum adanya pencatatan piutang pada kartu piutang.

Saran dari peneliti untuk CV. Pranfood Sukses Manfaat yaitu perlu adanya fungsi kredit. Hal ini karena fungsi kredit yang bertanggung jawab untuk memeriksa status kredit pelanggan serta yang memberikan otorisasi kredit kepada pelanggan, sehingga dengan adanya fungsi kredit bisa meminimalkan piutang tak tertagih.

Kata Kunci: Sistem, Sistem Akuntansi, Sistem penjualan kredit

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

DAFTAR ISI

SAMPUL DALAM ii

PERNYATAAN KEASLIAN iii

PERSETUJUAN PEMBIMBING iv

PENGESAHAN v

ABSTRAK vi

KATA PENGANTAR vii

DAFTAR ISI ix

DAFTAR TABEL xii

DAFTAR GAMBAR xiii

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang 1
B. Identifikasi Dan Batasan Masalah 7
C. Rumusan Masalah 8
D. Kajian Pustaka 8
E. Tujuan Penelitian 12
F. Kegunaan Hasil Penelitian 12
G. Definisi Operasional 13
H. Metode Penelitian 14
I. Sistematika Pembahasan 21

BAB II SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT 23

A. Sistem Akuntansi 23
1. Sistem 23
2. Akuntansi 23

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

3. Sistem Akuntansi 23
4. Unsur Pokok Sistem Akuntansi 24
B. Sistem Akuntansi Penjualan Kredit 25
1. Definisi Sistem Akuntansi Penjualan Kredit 25
2. Fungsi-fungsi Yang Terkait 25
3. Dokumen Yang Digunakan 27
4. Catatan Akuntansi Yang Digunakan.....28
5. Jaringan Prosedur Yang Membentuk Sistem 29
6. Unsur Pengendalian Internal 31
C. Perancangan Sistem.....40
1. Definisi Perancangan Sistem.....40
2. Tujuan Perancangan Sistem 41
3. Prinsip Dasar Yang Melandasi Perancangan Formulir 42
4. Prinsip Dasar Yang Melandasi Perancangan Jurnal.....43
5. Perancangan Bagan Alir Dokumen 45

BAB III DATA PENELITIAN 46

A. Gambaran Umun CV.Pranafood Sukses Manfaat.....46
B. Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Pada CV. Pranafood Sukses Manfaat 50

BAB IV Sistem Akuntansi Penjualan Pada CV. Pranafood Sukses Manfaat 61

A. Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Pada CV. Pranafood Sukses Manfaat.....61
B. Perancangan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Pada CV. Pranafood Sukses Manfaat.....74

BAB V PENUTUP 84

A. KESIMPULAN.....84

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

B. SARAN 85

DAFTAR PUSTAKA 87

Lampiran

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Laporan Laba/Rugi CV. Pranafood Sukses Manfaat 47

Tabel 3.2 Bagan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit CV. Pranafood Sukses Manfaat.....60

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Struktur Organisasi CV. Pranafood Sukses Manfaat 48

Gambar 3.2 Catatan Order Penjualan 52

Gambar 3.3 Faktur Penjualan 52

Gambar 3.4 Surat Jalan 53

Gambar 3.5 Laporan Penjualan 54

Gambar 4.1 Flowchart Sistem Akuntansi Penjualan Kredit CV. Pranafood Sukses Manfaat 68

Gambar 4.2 Rekomendasi Struktur Organisasi 75

Gambar 4.3 Rekomendasi Surat Catatan Order Penjualan 79

Gambar 4.4 Rekomendasi Kartu Piutang 80

Gambar 4.5 Rekomendasi Flowchart Sistem Akuntansi Penjualan Kredit .. 82

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam menunjang kelancaran sebuah perusahaan diperlukan adanya suatu sistem akuntansi. Sistem akuntansi dirancang untuk menghasilkan informasi yang berguna bagi pihak internal dan pihak eksternal perusahaan dalam mengambil keputusan. Sistem adalah sekelompok unsur yang berhubungan erat satu dengan lainnya, yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu[1].

Sistem akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasikan sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan manajemen dalam memudahkan pengelolaan perusahaan.[2]. Jika dalam perusahaan sudah terdapat sistem yang jelas, maka sistem itu perlu dievaluasi keberadaannya. Sistem yang dijalankan perlu dievaluasi dan perlu dilakukan pengembangan agar memperoleh hasil yang maksimal dari penerapan sistem yang ada dalam perusahaan[3]. Pengembangan sistem akuntansi dilakukan melalui tiga tahap yaitu analisis sistem, desain sistem, implementasi sistem. Dalam tahapan pengembangan sistem tersebut, analisis sistem menghasilkan dokumen tertulis yang menyajikan rencana pekerjaan

[1] Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, (Jakarta: Salemba Empat, 2016), 1
[2] Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, (Jakarta: Salemba Empat, 2016), 3
[3] V. Wiratna Sujarweni, Sistem Akuntansi (Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2015) , 19

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

yang akan dilakukan dalam pengembangan sistem atau hasil pekerjaan pelaksanaan tahap dalam pengembangan sistem[4].

Sistem akuntansi dapat dijelaskan dengan menggunakan bagan alir dokumen. Untuk menggambarkan aliran dokumen tertentu, digunakan simbol-simbol dalam bagan alir dokumen (*document flowchart*). Penggunaan bagan alir lebih bermanfaat dibandingkan dengan uraian tertulis dalam menggambarkan suatu sistem[5]. Simbol-simbol standar digunakan untuk mengkomunikasikan hasil analisis sistem dan rancangan sistem kepada para pemakai informasi[6]. Dengan adanya bagan alir dokumen mampu menjelaskan bagaimana kegiatan penjualan berjalan, apakah sudah sesuai dengan yang diinginkan atau belum, dan dengan adanya bagan alir dokumen mampu menemukan kesalahan atau mampu memperbaiki suatu sistem.

Dalam mencari sebuah keuntungan atau laba dalam usaha, suatu perusahaan memerlukan sebuah sistem dan prosedur yang efektif untuk menjamin tercapainya tujuan perusahaan. Sistem penjualan merupakan kegiatan dalam perusahaan untuk dijadikan sumber perusahaan[7].

Penjualan merupakan hal yang sangat penting yang perlu ditangani dengan sungguh-sungguh oleh manajemen perusahaan pada bidang penjualan baik penjualan tunai maupun penjualan kredit yang terpenting bagaimana

[4] Mulyadi, Sistem Akuntansi, (Jakarta: Salemba Empat, 2016), 31
[5] Ibid., 47
[6] Ibid., 51
[7] Bodnar, G.H dan Hopwood, W.S, Sistem Informasi Akuntansi.(Ed. Ke-8), (Jakarta: Gramedia, 2003), 204

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

mendapatkan omzet dari penjualan tersebut[8]. Perusahaan harus mampu melakukan peningkatan kualitas dan kuantitas produk sehingga mampu meningkatkan suatu penjualan. Penjualan itu sendiri merupakan aktivitas memeperjualbelikan barang dan jasa kepada konsumen.

Kegiatan penjualan dalam perusahaan dapat dilakukan secara tunai maupun kredit. Penjualan tunai adalah penjualan yang dilakukan dengan cara menerima uang tunai atau cash pada saat barang diserahkan pada pembeli. Penjualan kredit adalah aktivitas penjualan yang menimbulkan tagihan atau piutang kepada pembeli sehingga penjual tidak menerima uang tunai dari pembeli saat barang diserahkan kepada pembeli[9].

Sistem akuntansi penjualan kredit merupakan rangkaian kegiatan penjualan yang diawali dengan penerimaan order, penyiapan barang atau jasa yang diorder, pengiriman atau penyerahan barang atau jasa, penyiapan faktur tagihan, penagihan piutang dan diakhiri dengan penerimaan pembayaran atas tagihan dan terjadi berulang-ulang yang diiukuti dengan proses perekaman data dan informasi bisnis pada perusahaan[10].

Badan hukum di Indonesia terdiri dari badan usaha berbadan hukum dan badan usaha tidak berbadan hukum. badan usaha berbadan hukum yaitu Perseroan Terbatas (PT) dan Koperasi. Sedangkan badan usaha tidak berbadan hukum yaitu Usaha Dagang (UD), Firma, perseran komanditer

---

[8] Toto Sucipto , Dra. Moelyati, Sumardi, *Akuntansi Bisnis dan manajemen*, (Bogor: Ghalia Indonesia Printing, 2006), 56

[9] Lilis Puspitawati dan Sri Dewi Anggadini, *Sistem Informasi Akuntansi*, (Yogyakarta: Graha Ilmu), 165

[10] I Cenik Ardana, *Sistem Informasi Akuntansi*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2016), 127

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

(CV). Perseran Komanditer atau yang disingkat CV, merupakan persekutuan yang didirikan atas dasar kepercayaan, yang terdiri dari satu atau lebih pihak yang memberi modal[11].

Peneliti memilih meneliti pada CV. Pranafood Sukses Manfaat dikarenakan perusahaan tersebut bergerak pada supplier resto yang memproduksi ayam karkas yang sudah berdiri pada tahun 2012 yang didirkan oleh pak Agus. Peneliti tertarik karena pada saat ini banyaknya orang yang menyukai menu olahan ayam dan bnyaknya resto yang mengelola ayam,. Perusahaan ini juga sudah mengirim pesanan sampai luarkota seperti madura, pasuruan.

CV. Pranafood Sukses Manfaat termasuk dalam perusahaan UMKM tingkat usaha menengah, dalam menjalankan kegiatannya CV. Pranafood Sukses Manfaat tidak lepas dari kegiatan penjualan, untuk meningkatkan kegiatan penjualannya CV. Pranafood Sukses Manfaat membuat kebijakan bukan hanya melakukan penjualan tunai melainkan juga penjualan kredit. Kegiatan pengiriman penjualan tunai dan kredit hampir sama yaitu saat terjadinya proses order ayam karkas maka perusahaan akan memprosesnya, setelah selesai memproses pesanan maka bagian pengiriman segera mengirim ke pelanggan. Namun, jika pembayaran dilakukan secara kredit maka akan ada bagian penagihan yang akan menagih.

Penjualan yang dilakukan oleh CV. Pranafood Sukses Manfaat lebih pada penjualan kredit yaitu hampir 63%. Penjualan kredit berhubungan

[11] Sudaryono, *Pengantar Bisnis – Teori Dan Contoh Kasus*, (Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2015), 65

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dengan piutang, apabila piutang dapat dilunasi maka pendapatan berupa kas akan meningkat, namun apabila jumlah piutang yang tidak tertagih besar, maka hal tersebut mampu memberi dampak kerugian perusahaan yang mampu mengakibatkan operasional perusahaan terhambat. Hal itu terjadi karena masih lemahnya otorisasi kredit yang dilakukan oleh perusahaan, hal ini dilihat dari kesulitan dalam hal penagihan, karena ada tagihan yang sudah jatuh tempo yang belum terbayar, hal ini mampu mengakibatkan banyak piutang yang terlambat dari pembayaran batas waktunya, karena perusahaan lebih cenderung mementingkan omset penjualan dari pada tingkat keamanan perusahaan.

Tabel 1.1

Piutang belum tertagih bulan Agustus

Tgl	Customer	Total
01-Agust-19	One Chicken Kendangsari	1.702.800
01-Agust-19	One Chicken Kertajaya	3.395.700
08-Agust-19	One Chicken Kertajaya	3.511.200
09-Agust-19	One Chicken Trosobo	1.613.700
09-Agust-19	One Chicken Kendangsari	1.749.000
09-Agust-19	One Chicken Ngelom	834.900
12-Agust-19	One Chicken Kertajaya	3.428.700
16-Agust-19	One Chicken Trosobo	1.648.000
16-Agust-19	One Chicken Kendangsari	1.651.200
16-Agust-19	Ariza Jaya Gresik	9.144.450
16-Agust-19	One Chicken Kertajaya	3.356.800
20-Agust-19	One Chicken Kertajaya	3.266.550
20-Agust-19	One Chicken Ngelom	992.250
20-Agust-19	One Chicken Trosobo	2.553.400
24-Agust-19	One Chicken Trosobo	2.418.000
24-Agust-19	One Chicken Kertajaya	3.335.600
24-Agust-19	Ariza Jaya Gresik	7.458.600
		Rp 53.773.550

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Tabel tersebut menunjukkan bahwa masih ada piutang yang belum tertagih pada bulan agustus dan sampai september masih belum adanya pembayaran dari pihak pembeli. Hal ini jika dibiarkan terus menerus akan mengakibatkan adanya piutang yang tak tertagih. Kendala lain yang sering dialami oleh CV. Pranafood Sukses Manfaat yaitu proses produksi yang tidak tepat waktu, sehingga proses penjualan menjadi terhambat. Hal itu diakibatkan karena bahan baku yang didapatkan berasal dari luar kota, sehingga proses produksi berlangsung menunggu bahan baku siap. Pembuatan dokumen surat jalan hanya diberikan pada pembeli yang meminta saja yang seharusnya surat jalan sebagai bukti pengiriman barang jika hal itu terus terjadi kemungkinan terjadi kecurangan pada pengiriman seperti barang tidak sampai.kurangnya pemahaman karyawan terhadap sistem akuntansi mengakibatkan adanya lempar tanggungjawab seperti fungsi operasional yang mengambil alih tanggungjawab administrasi, jika hal ini dibiarkan terus menerus kemungkinan terjadinya *human error* yang disebabkan banyaknya tanggungjawab yang dipegang operasional.

Beberapa penelitian menunjukkan pentingya sistem akuntansi penjualan. Seperti penelitian dari I Made Jefri Dwi Suryanti (2014) yang berjudul " Analisis Dan Perancangan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit (studi kasus pada perusahaan Marga Ginawe Palasari)". Hasil dari penelitian ini yaitu sistem akuntansi penjulan kredit pada Marga Ginawe masih sederhana sehingga pengendalian pada perusahaan belum baik. Perusahaan belum

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

membuat surat order penjualan sebagi tanda terima order dan perusahaan masih belum menggunakan dokumen yang bernomor urut.

Penelitian lainnya dilakukan oleh Primalita (2017) yang berjudul "Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Terhadap Pengendalian Intern Pada PT. Bersih Bijak Sejahtera". Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengendalian internal yang ada pada PT Bersih Bijak Sejahtera sudah baik namun masih perlu diperbaiki yaitu terdapat penggandaan tugas yang mengakibatkan sistem akuntansi penjualan masih belum berjalan dengan baik.

Berdasarkan latar belakang masalah, dan pentingnya sistem akuntansi. maka peneliti bermaksud melakukan penelitian dengan judul **"Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Pada CV. Pranafood Sukses Manfaat Sidoarjo".**

B. Identifikasi dan Batasan Masalah

1. Berdasarkan latar belakang masalah, maka identifikasi masalah dalam penelitian ini adalah
   a. Kurangnya pemahaman karyawan terhadap sistem akuntansi penjualan
   b. Terhambatnya proses produksi
   c. Penggunaan surat jalan yang diperuntukkan untuk pelanggan yang meminta saja
   d. Adanya perangkapan tugas dan fungsi
   e. Tidak adanya kartu piutang sebagai buku pembantu piutang

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2. Untuk mempermudah penelitian ini peneliti membatasi ruang lingkup yaitu berfokus pada sistem akuntansi penjualan kredit pada CV. Pranafood Sukses Manfaat.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah yang ada, maka masalah yang dapat diangkat ke dalam rumusan masalah sebagai penelitian adalah:

1. Bagaimana penjualan kredit yang dijalankan oleh CV. Pranafood Sukses Manfaat selama ini?
2. Bagaimana pengembangan rancangan sistem akuntansi penjualan kredit yang sesuai dengan sistem akuntansi?

D. Kajian Pustaka

Kajian pustaka merupakan ringkasan tentang kajian atau penelitian yang sudah pernah dilakukan diseputar masalah yang diteliti. sehingga kajian yang akan dilakukan bukan merupakan pengulangan atau duplikasi dari kajian atau penelitian yang sudah ada. Beberapa penelitian terdahulu terdapat penelitian yang berhubungan dengan penelitian yang dilakukan penulis, yaitu:

1. Penelitian Gabby Angelina Parrangan yang berjudul “Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT Deho Canning Company”. Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa sistem akuntansi penjualan yang diterapkan masih bersifat manual. Persamaan peneliatan ini dengan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

penelitian yang akan dilakukan adalah mealakukan penelitian sistem akuntansi penjualan yang diterapakan perusaahaan sedangkan perbedaannya yaitu peneliti terdahulu hanya meneliti sistem informasi akuntansi penjualan kredit sedangkan penelitian sekarang meneliti sistem akuntansi penjualan kredit dan objek yang dilakukan berbeda.

2. Penelitian yang dilakukan Primalita yang berjudul "Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Terhadap Pengendalian Intern Pada PT. Bersih Bijak Sejahtera". Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengendalian internal yang ada pada PT Bersih Bijak Sejahtera sudah baik namun masih terdapat penggandaan tugas yang ditanggung oleh bagian keuangan yang seharusnya terpisah dengan bagian akuntansi. Saran peneliti yaitu PT Bersih Bijak Sejahtera perlu adanya penambahan bagian serta pembagian tugas yang lebih fokus serta evaluasi secara berkala juga harus diterapkan[12]
3. Penelitian Beni Makaria, Siti Ragil Handayani, dan Dwi Atmanto yang berjudul "Evaluasi Atas Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Penerimaan Kas Sebagai Upaya Meningkatkan Pengendalian Intern (Studi pada PT. Kasin Malang). Hasil penelitian ini yaitu sistem akuntansi penjualan kredit dan penerimaan kas dalam memenuhi unsur-unsur pengendalian intern yang masih memeliki beberapa kelemahan yaitu terdapat perangkapan fungsi penjualan dan kredit yang harusnya bagian kredit dan bagian penjualan dipisahkan tugasnya sehingga tidak

[12] Primalita "Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Terhadap Pengendalian Intern Pada PT. Bersih Bijak Sejahtera" (jurnal Universitas Nusantara PGRI Kediri, 2017)

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

akan menimbulkan kecurangan yang dapat menimbulkan kerugian bagi perusahaan[13].

4. Penelitian Riza Umami yang berjudul "Sistem Akuntansi Penjualan Pada PT. Alfa Scorpii Air Tiris". Hasil dalam penelitian ini adalah bagian penjualan kredit dan penjualan tunai tidak dipisahkan wewenangnya. Saran dari peneliti yaitu memisahkan prosedur penjualan tunai dan prosedur penjualan kredit dipisahkan wewenangnya agar terlaksana metode yang efektif dan efisian dan juga perlu adanya survey untuk meneliti calon pembeli sehingga tidak adanya kendala dalam pembayaran[14].
5. Penelitian Penelitian Andi Iswoyo yang berjudul "Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Motor Dan Penbaruhnya Terhadap Penerimaan Kas Pada CV. Ramayana Putra Motor Gresik". Hasil Penelitian ini menunjukkan bahwa sistem akuntansi yang berjalan pada CV. Ramayana Putra Motor Gresik masih kurang sesuai dengan teori sistem akuntansi dikarenakan dalam menjalankan sistem akuntansi penjualan kredit terdapat perangkapan fungsi. Fungsi perangkapan tersebut terjadi pada bagian bank yang merangkap pada bagian piutang. Sistem dan prosedur

[13] Beni Makaria, Siti Ragil Handayani, dan Dwi Atmanto "Evaluasi Atas Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Penerimaan Kas Sebagai Upaya Meningkatkan Pengendalian Intern Studi pada PT. Kasin Malang, (Jurnal Universitas Brawijaya, 2015)
[14] Riza Umami "Sistem Akuntansi Penjualan Pada PT. Alfa Scorpii Air Tiris" (Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim,2013)

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

penjualan sepeda motor juga sedikit berbeda dengan teori yang penulis jelaskan[15].

6. Penelitian I Made Jefri Dwi Suryanti yang berjudul " Analisis Dan Perancangan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit (studi kasus pada perusahaan Marga Ginawe Palasari)". Hasil dari penelitian ini yaitu sistem akuntansi penjulan kredit pada Marga Ginawe masih sederhana sehingga pengendalian pada perusahaan belum baik. Perusahaan belum membuat surat order penjualan sebagi tanda terima order dan perusahaan masih belum menggunakan dokumen yang bernomor urut. Tercetak. Saran dari peneliti yaitu memperbarui dan mengembangkan struktur organisasi, *flowchart*, formulir, jurnal, kartu gudang, kartu piutang. Dan juga memperbaiki pengendalian intern dengan menggunakan nomor urut bercetak.[16]
7. Penelitian Wayan Adhitya Dharma yang berjudul "Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit PT. Mama dalam Usaha Meningkatkan Laba". Hasil dari penelitian ini yaitu PT. Mama masih belum memadai masih terdapat penumpukan tugas dari bagian ke bagian lainnya otorisasi penjualan kredit telah dilakukan oleh manager tetapi transaksi dan aktivitas penjualan kredit belum terotorisasi dengan baik antara bagian satu dengan bagian lain. Saran peneliti yaitu menerapkan perancangan

[15] Andi Iswoyo "Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Motor Dan Penbaruhnya Terhadap Penerimaan Kas Pada CV. Ramayana Putra Motor Gresik"(jurnal Universitas Wijaya Putra Surabaya, 2013)

[16] I Made Jefri Dwi Suryanti yang berjudul " Analisis Dan Perancangan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit studi kasus pada perusahaan Marga Ginawe Palasari, (skripsi Universitas Sanata Dharma, 2014)

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

sistem akuntansi penjualan yang memadai atas siklus penjualan kreditnya, agar pengendalian prosedur penjualan kredit pada PT. Mama dapat optimal[17]

E. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu:

1. Untuk mengetahui sistem akuntansi penjualan kredit yang berjalan pada CV. Pranafood Sukses Manfaat
2. Untuk mengembangkan sistem akuntansi penjualan kredit pada CV. Pranafood Sukses Manfaat

F. Kegunaan Hasil Penelitian

Terdapat kegunaan yang diperoleh dalam penelitian ini yang dilihat secara teoritis dan praktis , yaitu:

1. Secara Teoritis

   Diharapkan dalam penelitian ini mampu berguna dalam menambah wawasan dan pengetahuan lebih luas tentang sistem akuntansi terutama sistem akuntansi penjualan.

[17] Wayan Adhitya Dharma yang berjudul "Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit PT. Mama dalam Usaha Meningkatkan Laba" (Jurnal Universitas Gunadharma)

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2. Secara Praktis

   a. Bagi penulis

      Diharapkan penelitian ini mampu membantu peneliti dalam menambah wawasan dan pengetahuan yang lebih luas tentang sistem akuntansi penjualan

   b. Bagi perusahaan

      Diharapkan penelitian ini dapat bermanfaat bagi CV. Pranafood Sukses Manfaat dalam memperbaiki sistem akuntansi penjualan yang sudah berjalan menjadi sistem akuntansi penjualan yang sesuai dan tepat

G. Definisi Operasional

1. Sistem akuntansi

   Sistem akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasikan sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan manajemen dalam memudahkan pengelolaan perusahaan. terdapat lima unsur pokok dalam sistem akuntansi yaitu Formulir, Jurnal, Buku besar, Buku Pembantu, Laporan[18]

2. Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

   Sistem penjualan kredit terjadi karena adanya order dari pelanggan yang telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, dalam jangka waktu tertentu perusahaan memiliki

[18] Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, (Jakarta: Salemba Empat, 2016), 3

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

piutang kepada pelanggannya.[19] Unsur yang terdapat dalam sistem akuntansi penjualan kredit yaitu prosedur, fungsi yang terkait, dokumen, catatan akuntansi, bagan alur, dan pengendalian internal.

3. Perancangan Sistem

Perancangan sistem adalah menyusun sistem yang baru. Pada penelitian ini perancangan sistem yaitu merancang sistem akuntansi penjualan kredit yang dibutuhkan pada CV. Pranafood Sukses Manfaat yaitu merancang dokumen, prosedur, kartu piutang, dan flowchart

4. CV. Pranafood Sukses Manfaat

CV. Pranafood Sukses Manfaat merupakan perusahaan yang bergerak pada jasa supliyer ayam karkas dimana perusahaan tersebut juga memiliki kegiatan produksinya yaitu memotong ayam sesuai pesanan dan memberi bumbu untuk ayam yang akan dikirim. Biasanya perusahaan ini mendapat pesanan dari restoran cepat saji seperti M2M, Tobys dan lain-lain. Perusahaan ini beralamat di jl. KH. Ahmad Dahlan RT. 12 RW. 3 Lebo Sidoarjo

H. Metode Penelitian

Metode penelitian adalah ilmu tentang tata cara atau metode dalam melakukan penelitian, yang menjadikan peneliti mampu menghasilkan karya yang optimal dan kesimpulan yang didapat diberlakukan umum atau dapat dipertangunggjawabkan apabila penelitian tersebut menggunakan cara-cara

[19]Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, (Jakarta: Salemba Empat, 2016), 160.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

keilmuan atau metodologi yang biasa digunakan dalam penelitian ilmiah[20]. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif. Penelitian kualitatif merupakan sejenis penelitian formatif yang secara khusus memberikan teknik untuk memperoleh jawaban atau informasi mendalam tentang pendapat seseorang[21].

1. Data Penelitian

   Data penelitian yang didapatkan pada penelitian ini yaitu Dokumen-dokumen dan catatan akuntansi yang berkaitan dengan kegiatan penjualan yang ada pada CV. Pranafood Sukses Manfaat. Seperti dokumen faktur penjualan , surat jalan, dan data penjualan.

2. Sumber Data

   Sumber data merupakan salah satu yang paling penting dalam penelitian. Sumber data dari penelitian ini didapatkan dari dua sumber yaitu:

   a. Sumber data primer

      Sumber data primer adalah data yang didapat atau diperoleh dari sumber utama atau sumber asli dari penelitian lapangan yang dilakukan secara langsung[22]. Sumber primer yang diperoleh dari penelitian ini yaitu berdasarkan hasil wawancara dengan owner Pak Agus , mas Ridwan bekerja di bagian operasional, dan Anjani bagian Administrasi pada CV. Pranafood Sukses Manfaat.

---

[20] Supardi, *Metodologi Penelitian Ekonomi dan Bisnis* (Yogyakarta: UII Press Yogyakarta), 10
[21] Arif Sumantri, *metodelogi penelitian kesehatan* (Jakarta : Kencana, 2011), 166
[22] Muhammad Teguh, *Metodologi Penelitian Ekonomi Teori dan Aplikasi* (Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 1999), 122

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

b. Sumber data sekunder

Sumber data sekunder adalah sumber data kedua sesudah sumber data primer. Sumber data sekunder membantu memberi keterangan atau data pelengkap dari penelitian sebagai pembanding[23].

Sumber data sekunder diperoleh dari referensi buku, jurnal, maupun website tentang sistem akuntansi dan khususnya sistem akuntansi penjualan baik sistem akuntansi penjualan tunai maupun sistem akuntansi penjualan kredit. Dokumen-dokumen dan catatan akuntansi yang berkaitan dengan kegiatan penjualan yang ada pada CV. Pranafood Sukses Manfaat. Seperti dokumen faktur penjualan Dan data penjualan.

3. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data adalah proses pengadaan data yang berguna dalam penelitian. Pengumpulan data merupakan langkah penting yang harus dilakukan dalam kegiatan penelitian. [24]

a. Observasi

Observasi merupakan gambaran atau informasi yang kita peroleh dari lapangan yang berdasarkan kenyataan tentang masalah yang ada disekitar dan memungkinkan memberikan petunjuk dalam memecahkan permasalahnnya[25]. Informasi yang diperoleh dari hasil observasi adalah tempat, pelaku, kegiatan, objek, perbuatan, kejadian

[23] H. M. Burhan Bungin, *Metode Penelitian Social Dan Ekonomi*, (Jakarta: kencana, 2011), 129
[24] Muhammad Teguh, *Metodologi Penelitian Ekonomi Teori dan Aplikasi*, (Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 1999), 117
[25] S. Nasution, *Metode Research*, (Jakarta : Bumi Aksara, 1995), 106

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

atau peristiwa, waktu, dan perasaan[26]. Dalam hal ini peneliti melakukan pengamatan atau observasi pada proses kegiatan penjualan yang berjalan baik penjualan tunai maupun penjuaalan kredit pada CV. Pranafood Sukses Manfaat.

b. Wawancara

Wawancara merupakan sebuah percakapan antar dua orang atau lebih yang pertanyaannya diajukan oleh peneliti pada informan, subyek, sumber atau responden penelitian dalam mendapatkan jawaban[27] Teknik wawancara pada penelitian kualitatif yaitu wawancara mendalam yaitu proses untuk memperoleh keterangan tujuan penelitian dengan cara Tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dengan informan atau orang yang akan diwawancarai[28].

Dalam melakukan hal ini peneliti melakukan kegiatan wawancara dengan owner, bagian operasional dan bagian Administrasi pada CV. Pranafood Sukses Manfaat

c. Dokumentasi

Dokumen merupakan catatan Peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Dokumen yang berbentuk tulisan misalnya biografi, catatan harian, sejarah kehidupan, peraturan, dan

[26] Arif Sumantri, *Metodelogi Penelitian Kesehatan* (Jakarta : Kencana, 2011), 171-172
[27]Ismail Nawawi, *Metoda Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: CV. Dwiputra Pustaka Jaya), 251
[28]Ibid., 170-171

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

kebijakan. Dokumen yang berbentuk gambar, misalnya foto sketsa, gambar hidup, dan lain-lain studi dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif[29].

Dokumen yang didapat dari penelitian ini adalah dokumen yang berkaitan dengan kegiatan penjualan yang ada di CV. Pranafood Sukses Manfaat. Seperti faktur penjualan dan data penjualan.

4. Teknik Pengelolahan Data

Pengelolaan adalah kegiatan lanjutan setelah pengumpulan data dilaksanakan. Tahapan dalam pengelolahan data yaitu:

a. *Editing*

Editing adalah kegiatan yang dilakukan setelah peneliti mengumpulkan data di lapangan. Kegiatan ini penting dikarenakan saat mengumpulkan data penelitian dilapangan data yang dikumpulkan kadang belum mampu memenuhi harapan peneliti, seperti terlewatkan, berlebihan bahkan terlewatkan. Oleh karena itu kegiatan editing perlu dilakukan. Proses editing yang baik adalah dengan teknik silang yaitu seorang peneliti memeriksa hasil pengumpulan penelitian dari data penelitian lain[30]. Teknik ini digunakan untuk memeriksa kembali data penjualan yang diperoleh dari CV. Pranafood Sukses Manfaat

[29] Sugiono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung: Alfabeta), 422
[30] M. Burhan Bungin, *Metode Penelitian Social dan Ekonomi*, (Jakarta: kencana, 2011), 182

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

b. *Organizing*

Organizing adalah mengatur dan menyusun data-data yang diperoleh dari lapangan sehingga data-data tersebut mampu untuk merumuskan masalah pada penelitian ini. Teknik ini digunakan untuk menyusun dokumen dan informasi yang diperoleh penulis dari CV. Pranafood Sukses Manfaat. Dokumen yang dibutuhkan dalam penelitian ini yaitu faktur penjualan dan data penjualan

c. *Analyzing*

Analyzing yaitu data-data yang diperoleh kemudian dicatat dan diklasifikasikan berdasarkan metode analisis yang kemudian dijadikan acuan dalam menyimpulkan penelitian. Teknik ini digunakan untuk menganalisis data yang diperoleh dari CV.Pranafood Sukses Manfaat dengan teori yang ada sehingga mampu dijadikan acuan dalam menyusun kesimpulan penelitian.

5. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan poses pencarian dan pengaturan catatan wawancara, catatan lapangan, serta materi-materi yang telah dikumpulkan dalam meningkatkan pemahaman mengenai materi yang akan dilakukan penelitian dan untuk memungkinkan apa yang sudah ditemukan kepada orang lain[31]. Menurut Miles dan Hubberman mengemukakan bahwa dalam analisis penelitian data kualitatif yang bb dfj ngcbbterkumpul melalui berbagai teknik pengumpulan data berbeda.

[31] Ismail Nawawi Uha, *Metoda Penelitian Kualitatif,* (Jakarta: CV. Dwiputra Pustaka 2012),277

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Oleh karena itu, data harus diproses dan dianalisis sebelum data tersebut digunakan[32]. Miles dan Hubberman mengemukakan tentang tiga kegiatan analisis sebagai berikut:

a. Reduksi data: proses pemilihan, penyerdehanaan, pemisahan, dan pentransformasian data mentah yang ada dalam catatan tertulis lapangan, reduksi data berlangsung selama kegiatan penelitian dilaksanakan[33]. Dalam hal ini reduksi data terjadi saat penelitian, mulai dari bagaimana proses terjadinya penjualan serta dokumen apa saja yang berhubungan dengan penjualan kredit yang dilakukan di CV. Pranafood Sukses Manfaat
b. Data display: display yaitu kumpulan informasi yang telah disusun dengan display data mampu memudahkan dalam memahami apa yang terjadi dan mampu merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang sudah dipahami. Data ini dianalisis dari kegiatan pada objek penelitian mengenai apa dan bagaimana CV. Pranafood Sukses Manfaat
c. Kesimpulan/ verifikasi: kesimpulan merupakan temuan baru, temuan tersebut berupa gambaran objek yang sebelumnya masih belum jelas sehingga setelah diteliti menjadi jelas dan dapat berupa hubungan interaktif, hipotesis atau teori[34]. Dalam hal ini setelah memilih data

[32] A. Muri Yusuf, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif & Penelitian Gabungan*, (jakara: PT Fajar Interpratama Mandiri, 2014), 407
[33]Ibid, 408
[34] Ismail Nawawi Uha, *Metoda Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: CV. Dwiputra Pustaka 2012),306-308

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dan mengamati data maka dilakukan penyusunan data yang nantinya menghasilkan kesimpulan dalam penelitian yang dapat memecahkan permasalahan yang ada pada CV. Pranafood Sukses Manfaat.

I. Sistematika Pembahasan

Pada Bab ini Sistematika pembahasan pada penelitian ini terbagi menjadi beberapa bagian, yaitu:

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab pendahuluan berisi uraian tentang mengapa penelitian ini dilakuan sehingga berisi tentang latar belakang, identifikasi dan batasan masalah, rumusan masalah, kajian pustaka, tujuan penelitian, kegunaan hasil penelitian, definisi operasional, metode penelitian, sistematika pembahasan.

BAB II : KERANGKA TEORITIS DAN KERANGKA KONSEPTUAL

Pada bab ini berisikan tentang kerangka teori yang dijadikan landasan dalam penelitian. Yang berisikan tentang pengertian sistem, sistem akuntansi, penjualan, sistem akuntansi penjualan kredit.

BAB III : DATA PENELITIAN

Pada bab ini berisi tentang gambaran mengenai objek penelitian yaitu CV. Pranafood Sukses Manfaat. Berisi tentang prosedur, dokumen , fungsi yang terkait, dan catatan akuntansi yang digunakan selama kegiatan penjualan yang berjalan pada CV. Pranafood Sukses Manfaat

BAB IV : ANALISIS DATA

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Pada bab ini berisikan hasil analisis data yang dilakukan dalam penelitian ini. Yang berisikan tentang analisis sistem akuntansi penjualan serta perancangan dokumen, prosedur, kartu piutang dan Flowchart.

BAB V : PENUTUP

Pada bab ini berisi tentang kesimpulan hasil penelitian yang dilakukan di CV. Pranafood Sukses Manfaat dalam menjawab rumusan masalah serta berisikan saran dari penulis sehingga mampu menjadi masukan untuk CV. Pranafood Sukses Manfaat.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Sistem Akuntansi

1. Sistem

   Sistem adalah suatu jaringan kerja yang terdiri dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan atau berinteraksi dalam melakukan suatu kegiatan dalam mencapai suatu tujuan tertentu[35].

2. Akuntansi

   Akuntansi adalah suatu proses pengidentifikasian, pengukuran, pencatatan, dan pelaporan transaksi keuangan dari suatu organisasi/entitas yang dijadikan sebagai informasi dalam pengambilan keputusan oleh pihak yang memerlukan[36].

3. Sistem Akuntansi

   Sistem akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasikan sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan manajemen dalam memudahkan pengelolaan perusahaan. terdapat lima unsur pokok dalam sistem akuntansi yaitu Formulir, Jurnal, Buku besar, Buku Pembantu, Laporan[37].

---

[35] Rizki Ahmad Fauzi. Sistem Informasi Akuntansi (Yogyakarta : CV Budi Utama, 2017) ,2
[36] M. Ramli Faud, S.E., M.M. *Pengantar Akuntansi Keuangan Daerah* (Bogor : Ghalia Indonesia, 2015), 3
[37] Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, (Jakarta: Salemba Empat, 2016), 3

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

4. Unsur Pokok Sistem Akuntansi

Unsur pokok sistem akuntansi terdiri dari:

a. Formulir

Formulir merupakan dokumen yang digunakan sebagai bukti terjadinya transaksi. Formulir biasanya disebut dokumen, karena dengan formulir peristiwa yang terjadi dalam suatu organisasi didokumentasikan dalam sebuah kertas. Formulir dijadikan bukti utama dalam catatan sebuah transaksi.

b. Jurnal

Jurnal merupakan catatan akuntansi yang digunakan dalam mencatat, meringkas, dan mengklaisfikasikan data keuangan atau data lainnya.

c. Buku besar

Buku besar (general ledger) terdiri dari akun-akun yang digunakan dalam meringkas data keuangan yang sudah dicatat sebelumnya dalam jurnal.

d. Buku pembantu

Buku pembantu (subsidiary ledger) terdiri dari akun-akun yang merinci data keuangan yang terdapat dalam akun tertentu pada buku besar.

e. Laporan

Laporan merupakan hasil akhir proses akuntansi yang terdiri dari laporan posisi Keuangan,laba rugi, laporan harga pokok produksi,

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

laporan saldo lab, laporan beban pemasaran, daftar umur piutang, laporan beban pokok penjualan, daftar saldo persediaan yang lambat penjualannya, dan daftar utang yang akan dibayar.

B. Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

1. Definisi Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

   Sistem akuntansi penjulan kredit adalah sistem penjualan yang dimana pembayarannya dilakukan apabila barang sudah diterima oleh pembeli yang jumlah dan jatuh tempo pembayarannya disepakatioleh kedua pihak.[38]

2. Fungsi-Fungsi Yang Terkait

   Fungsi yang terkait dalam sistem Akuntansi penjualan kredit dengan kredit perusahaan yaitu:

   a. Fungsi Kredit

      Fungsi kredit berada dibawah fungsi keuangan dalam transaksi penjualan kredit yang bertanggung jawab untuk memeriksa status kredit pelanggan serta memberikan otorisasi pemberian kredit kepada pelanggan yang akan melakukan transaksi kredit.

   b. Fungsi Penjualan

      Fungsi penjualan bertanggung jawab dalam menerima surat order dari pelanggan, mengedit order daripelanggan untuk menambahkan informasi yang belum terdapat pada surat order (seperti rute pengiriman dan spesifikasi barang) , menentukan tanggal pengiriman

[38] V. Wiratna Sujarweni, *Sistem Akuntansi* (Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2015), 89

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

serta berasal dari gudang mankah barang yang akan dikirim, meminta otorisasi kredit, dan mengisi surat order pengiriman.

c. Fungsi Gudang

Fungsi gudang bertanggung jawab dalam menyimpan barang dan menyiapkan barang yang telah dipesan oleh pelanggan, juga menyerahkan barang kepada fungsi pengiriman

d. Fungsi Pengiriman

Fungsi pengiriman bertanggung jawab dalam menyerahkan barang berdasarkan surat order pengiriman yang telah diterimanya dari fungsi penjualan, serta bertanggung jawab dalam menjamin bahwa tidak ada barang yang keluar dari perusahaan tanpa adanya otoriasi dari pihak yang berwenang. Otorisasi ini berupa surat order pengiriman yang sudah ditandatangani fungsi penjualan, memo debit yang ditandatangani fungsi pembelian untuk dikirm kembali ke pemasok, surat perintah kerja dari fungsi produksi mengenai penjualan atau pembuangan aset tetap yang tidak terpakai.

e. Fungsi Akuntansi

Fungsi akuntansi bertanggung jawab dalam pencatatan piutang yang terjadi dari transaksi penjualan kredit, membuat serta mengirimkan pernyataan piutang pada debitur, membuat laporan penjualan, serta bertanggung jawab untuk mencatat harga pokok persediaan yang dijual pada kartu persediaan.

f. Fungsi Penagihan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Fungsi penagihan bertanggung jawab dalam membuat dan mengirimkan faktur penjualan pada para pelanggan, menyediakan copy faktur untuk kepentingan pencatatan transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi[39].

3. Dokumen Yang Digunakan

a. Surat Order Pengiriman dan Tembusannya

Surat order pengiriman adalah dokumen pokok dalam memproses penjualan kredit kepada pelanggan. Tembusan surat order pengiriman yaitu:

1) Surat order pengiriman
2) Tembusan kredit (*credit copy*)
3) Surat pengakuan (*acknowledgement copy*)
4) Surat muat (*bill of lading*)
5) Slip pembungkus (*packing slip*)
6) Tembusan gudang (*warehouse copy*)
7) Arsip pengendalian pengiriman (*sales order follow up copy*)
8) Arsip index silang (*cross-indexfile copy*)

b. Faktur dan Tembusannya

Faktur penjualan adalah dokumen yang dipakai sebagail awal dalam pencatatan timbulnya piutang.tembusan faktur penjualan yaitu:

1) Faktur penjualan (*customer's copy*)
2) Tembusan piutang (*account receivable copy*)

[39] Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, (Jakarta: Salemba Empat, 2016), 168-169

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

3) Tembusan jurnal penjualan (*sales journal copy*)

4) Tembusan analisis (*analysis copy*)

5) Tembusan wiranaga (*sales person copy*)

c. Rekapitulasi Beban Pokok Penjualan

Rekapitulasi beban pokok penjualan adalah dokumen pendukung yang digunakan dalam menghitung total harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu. data yang tercantum dalam rekapitulasi beban pokok penjualan berasal dari kartu persediaan.

d. Bukti memorial

Bukti memeorial adalah dokumen sumber sebagai dasar pencatatan ke dalam jurnal umum. Dalam sistem penjualan kredit bukti memorial adalah dokumen sumber dalam mencatat harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu[40].

4. Catatan Akuntansi Yang Digunakan

a. Jurnal Penjualan

Jurnal penjualan digunakan dalam mencatat transaksi penjualan baik secara tunai dan secara kredit

b. Kartu Piutang

Kartu piutang adalah buku pembantu yang berisi rincian mutasi piutang perusahaan perusahaan kepada debiturnya.

[40] Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, (Jakarta: Salemba Empat, 2016), 170-172

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

c. Kartu Persediaan

Kartu persediaan adalah buku pembantu yang berisi rincian mutasi jenis persediaan.

d. Kartu Gudang

Kartu gudang dilaksanakan oleh fungsi gudang dalam mencatat mutasi dan persediaan fisik barang yang tersimpan di gudang.

e. Jurnal Umum

Jurnal umum digunakan dalam mencatat harga pokok produk yang telah dijual dalam periode akuntansi tertentu[41].

5. Jaringan Prosedur Yang Membentuk Sistem

Jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit adalah:

a. Prosedur Order Penjualan

Dalam prosedur order penjualan, fungsi penjualan menerima order dari pembeli kemudian menambahkan informasi penting pada surat order dari pembeli. Lalu fungsi penjualan memebuat surat order pengiriman dan mengirimkannya kpada berbagai fungsi yang lainnya yang memungkinkan fungsi tersebut memberikan pelayanannya dalam melayani order pembeli

b. Prosedur Persetujuan Kredit

Dalam prosedur persetuan kredit fungsi penjualan meminta persetujuan penjualan kredit kepada pembeli yang melakukan transaksi penjualan secara kredit dari fungsi kredit

[41] Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, (Jakarta: Salemba Empat, 2016), 174-175

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

c. Prosedur Pengiriman

Dalam prosedur pengiriman, fungsi engiriman mengirimkan barang kepada pembeli sesuai informasi yang tercantum pada surat order pengiriman yang telah diterima oleh fungsi pengiriman.

d. Prosedur Penagihan

Dalam prosedur penagihan, fungsi penagihan membuat faktur penjualan dan mengirimkannya pada pembeli. Dalam metode tertentu fungsi penjualan membuat faktur penjualan sebagai tembusan saat bagian penjualan membuat surat pengiriman.

e. Prosedur Pencatatan Piutang

Dalam prosedur pencatatan piutang, fungsi akuntansi mencatat tembusan faktur penjualan pada kartu piutangatau pada metode pencatatan tertentu dan mengarsipkan dokumen tembusan berdasarkan abjad yang berfungsi sebagai catatan piutang

f. Prosedur Distrubusi Penjualan

Dalam prosedur distribusi penjualan, fungsi akuntansi mendistribusikan data penjualan menurut informasi yang dibutuhkan manajemen.

g. Prosedur pencatatan beban pokok penjualan

Dalam prosedur pencatatan beban pokok penjualan, fungsi akuntansi mencatat secara periodik total harga pokokproduk yang telah dijual dalam periode akuntansi tertentu[42].

[42] Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, (Jakarta: Salemba Empat, 2016), 175

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

6. Unsur Pengendalian Internal

Untuk merancang unsur-unsur pengendalian internal yang diterapkan dalam sistem penjualan kredit, unsur pokok pengendalian internal terdiri dari:

a. Organisasi

1) Fungsi penjualan harus terpisah dari kredit

Pemisahan kedua fungsi ini dilakukan untuk menciptakan pengecekan intern terhadap transaksi penjualan kredit. Hal ini dikarenakan fungsi penjualan mempunyai kecenderungan menjualan barang sebanyak-banyaknya, yang menjadikannya sering mengabaikan apakah piutang yang timbul dari transaksi penjual tersebut dapat tertagih atau tidak. Sebab itu, diperlukan adanya pengecekan intern terhadap status kredit pembeli sebelum transaksi penjualan kredit dilakukan. Dengan dipiisahkannya fungsi kredit dan fungsi penjualan, risiko tidak tertagihnya piutang dapat dikurangi

2) Fungsi akuntansi harus terpisah dari Fungsi penjualan dan fungsi kredit

Salah satu unsur pokok sistem pengendalian internal mengharuskan pemisahan fungsi operasi, fungsi penyimpanan, dan fungsi akuntansi. Dalam sistem penjualan kredit. fungsi akuntansi yang melaksanakan pencatatan piutang harus dipisahkan dari fungsi operasi yang melaksanakan transaksi

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

penjualan dan dari fungsi kredit yang mengecek kemampuan pembeli dalam melunasi kewajibannya. fungsi pemberi otorisasi kredit ini berada di tangan Bagian Kredit yang berada di bawah Departemen Keuangan. Departemen Keuangan adalah pemegang fungsi penyimpanan (custodianship function). Dengan dipisahkannya tiga fungsi pokok tersebut, catatan piutang dapat dijamin ketelitian dan keandalannya serta aset perusahaan (piutang) dapat dijamin keamanannya (piutang dapat ditagih).

3) Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi kas

Fungsi akuntansi harus dipisahkan dari kedua fungsi pokok yang lain seperti fungsi operasi dan fungsi penyimpanan. Hal ini untuk menjaga aset perusahaan dan menjamin ketelitian dan keandalan data akuntansi. Dengan kata lain, suatu sistem yang menggabungkan fungsi akuntansi dengan kedua fungsi pokok yang lain: fungsi operasi dan fungsi penyimpanan akan membuka kesempatan bagi karyawan perusahaan untuk melakukan kecurangan dengan mengubah catatan akuntansi untuk menutupi kecurangan yang dilakukannya. fungsi akuntansi yang bertanggung jawab atas pencatatan piutang berada di tangan Bagian Piutang dan fungsi kas yang bertanggung jawab atas penerimaan kas yang berasal dari pelunasan piutang berada di tangan Bagian Kasa. Pemisahan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

kedua fungsi pokok ini akan mencegah terjadinya manipulasi catatan piutang yang dikenal dengan julukan lapping. Lapping merupakan bentuk kecurangan penerimaan kas dari piutang yang terjadi jika fungsi pencatatan piutang dan fungsi penerimaan kas dari piutang berada di tangan satu karyawan. Karyawan tersebut mempunyai kesempatan melakukan kecurangan yang disebut lapping dengan cara menunda pencatatan penerimaan kas dari seorang debitur, menggunakan kas yang diterima dari debitur untuk kepentingan pribadinya, dan menutupi kecurangannya dengan cara mencatat ke dalam kartu piutang debitur tersebut dari penerimaan kas dari debitur lain.

4) Transaksi penjualan kredit harus dilaksanakan oleh fungsi penjualan, fungsi kredit, fungsi pengiriman, fungsi penagihan, dan fungsi akuntansi.

Dalam merancang sistem untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan, harus diperhatikan unsur pokok sistem pengendalian internal bahwa: setiap transaksi harus dilaksanakan dengan melibatkan lebih dari satu karyawan atau lebih dari satu fungsi Dengan penggunaan unsur pengendalian internal tersebut, setiap pelaksanaan transaksi selalu akan tercipta internal check yang mengakibatkan pekerjaan karyawan yang satu dicek ketelitian dan keandalannya oleh

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

karyawan yang lain. Oleh karena itu, dalam sistem penjualan kredit harus dirancang unsur pengendalian internal berikut ini: "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.

b. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan

1) Penerimaan order dari pembeli di otorisasi oleh fungsi penjualan dengan menggunakan formulir surat order pengiriman

Transaksi penjualan dimulai dengan diterimanya order dari pembeli. Sebagai awal kegiatan penjualan, fungsi penjualan mengisi formulir surat order pengiriman untuk memungkinkan berbagai pihak (fungsi pemberi otorisasi kredit, fungsi penyimpanan barang, fungsi pengiriman, dan fungsi pencatatan penagihan) melaksanakan pemenuhan order yang diterima dari pembeli. Persetujuan dimulainya kegiatan penjualan diwujudkan dalam bentuk tanda tangan otorisasi dari fungsi penjualan pada formulir surat order pengiriman. Dengan demikian fungsi penjualan ini bertanggung jawab atas perintah pengiriman yang ditujukan kepada fungsi pengiriman dalam pemenuhan order yang diterimanya dari pembeli.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2) Persetujuan pemberian kredit diberikan oleh fungsi kredit dengan membubuhkan tanda tangan pada *credit copy* (yang merupakan tembusan surat order pengiriman)

Seperti telah disebutkan di atas untuk mengurangi risiko tidak tertagihnya piutang transaksi penjualan kredit harus mendapatkan otorisasi dari fungsi kredit, sebelum barang dikirimkan kepada pembeli. Otorisasi ini berupa tanda tangan kepala Bagian Kredit dalam dokumen credit copy, yang merupakan tembusan surat order pengiriman.

3) Pengiriman barang kepada pelanggan diotorisasi oleh fungsi pengiriman dengan cara menandatangani dan membubuhkan cap “sudah dikirim” pada copy surat order pengiriman

Sebagai bukti telah dilaksanakannya pengiriman barang, fungsi pengiriman membubuhkan tanda tangan otorisasi dan cap 'sudah dikirim" pada copy surat order pengiriman. Dokumen ini dikirimkan oleh fungsi pengiriman ke fungsi penagihan sebagai bukti telah dilaksanakan pengiriman barang sesuai dengan perintah pengiriman barang yang diterbitkan oleh fungsi penjualan. sehingga fungsi penagihan dapat segera melaksanakan pengiriman faktur penjualan sebagai dokumen penagihan piutang.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

4) Penetapan harga jual, syarat penjualan, syarat pengangkutan barang, dan potongan penjualan berada di tangan direktur pemasaran dengan penerpBitansuraat keputusan mengenai hal tersebut

Harga jual yang berlaku, syarat penjualan, syarat pengangkutan barang, dan potongan penjualan harus ditetapkan oleh pejabat yang berwenang (misalnya Direktur Pemasaran). Dengan demikian pengisian informasi ke dalam surat order pengiriman dan faktur penjualan harus didasarkan pada informasi harga jual. syarat penjualan, dan potongan penjualan yang ditetapkan oleh Direktur Pemasaran.

5) Terjadinya piutang diotorisasi oleh fungsi penagihan dengan membubuhkan tanda tangan pada faktur penjualan

Terjadinya piutang yang menyebabkan aset perusahaan bertambah diakui dan dicatat berdasarkan dokumen faktur penjualan. Faktur penjualan ini dibuat berdasarkan dokumen copy surat order pengiriman (sebagai bukti telah dilaksanakannya Pengiriman dan diserahkannya barang kepada perusahaan angkutan umum). crusaham‘l angkutan umum). Pengisian informasi harga satuan dan syarat pr'njualan ke dalam faktur pcnjualan harus didasarkan pada harga satuan dan syarat pcnjualan lain yang telah ditetapkan oleh direktur Pemasaran.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

6) Pencatatan ke dalam kartu piutang dan ke dalam jurnal penjualan, jurnal penerimaan kas, dan jurnal umum di otorisasi oleh fungsi akuntansi dengan cara memberikan tanda tangan pada dokumen sumber (faktur penjualan, bukti kas masuk, dan memo kredit)

   Catatan akuntansi harus diisi informasi yang berasal dari dokumen sumber yang valid. Kevalidan dokumen sumber dibuktikan dengan dilampirkannya dokumen pendukung yang lengkap, yang telah diotorisasi oleh pejabat yang berwenang. Dalam sistem penjualan kredit, pencatatan mutasi piutang harus didasarkan pada dokumen sumber dan dokumen pendukung

7) Pencatatan terjadinya piutang didasarkan pada faktur penjualan yang didukung dengan surat order pengiriman dan surat muat.

   Setiap pencatatan ke dalam catatan akuntansi harus dilakukan oleh karyawan yang diberi wewenang untuk mengubah catatan akuntansi tersebut. Setelah karyawan tersebut memutakhirkan catatan akuntansi berdasarkan dokumen sumber, ia harus membubuhkan tanda tangan dan tanggal pada dokumen sumber sebagai bukti telah dilakukannya pengubahan data yang dicatat dalam catatan akuntansi pada tanggal tersebut. Dengan cara ini maka tanggung jawab atas pengubahan catatan akuntansi dapat dibebankan kepada

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

karyawan tertentu, sehingga tidak ada satu pun perubahan data yang dicantumkan dalam catatan akuntansi yang tidak dipertanggungjawabkan. Pencatatan ke dalarn kartu piutang diotorisasi oleh fungsi pencatat piutang dengan cara membubuhkan tanda tangan dan tanggal pencatatan ke dalam dokumen sumber (faktur penjualan). Pencatatan ke dalam jurnal penjualan diotorisasi oleh Bagian jurnal yaitu dengan membubuhkan tanda tangan pada dokumen sumber (faktur penjualan).

c. Praktik yang sehat

1) Penggunaan Formulir Bemomor Urut Tercetak.

Di dalam organisasi, setiap transaksi keuangan hanya akan terjadi jika telah mendapat otorisasi dari yang berwenang. Otorisasi dari yang berwenang tersebut yaitu dalam bentuk tanda tangan pada formulir. Untuk mengawasi semua transaksi keuangan yang terjadi dalam perusahaan dapat dilakukan dengan cara mengawasi penggunaan formulir yang digunakan sebagai media untuk otorisasi terjadinya transaksi tersebut. Salah satu cara pengendalian formulir (dan dengan demikian pengendalian terhadap terjadinya transaksi kecurangan) adalah dengan merancang formulir yang bernomor urut tercetak Untuk menciptakan praktik yang sehat formulir penting yang digunakan dalam perusahaan harus bernomor urut tercetak dan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

penggunaan nomor urut tersebut dipertanggungjawabkan oleh yang memiliki wewenang untuk menggunakan formulir tersebut. Oleh karena itu, dalam sistem penjualan, formulir pokok surat order penginman dan faktur penjualan hams bernomor urut tercetak dan penggunaannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi yang bersangkutan.

2) Secara periodik fungsi akuntansi mengirimkan pernyataan piutang kepada setiap debitur untuk menguji ketelitian catatan piutang yang diselenggarakan fungsi tersebut

Praktik yang sehat dapat diciptakan dengan cara pengecekan secara periodik ketelitian catatan akuntansi yang diselenggamkan oleh perusahaan dengan catatan akuntansi yang diselenggarakan oleh pihak luar yang bebas. Untuk mengecek ketelitian catatan piutang perusahaan, secara periodik fungsi akuntansi diharuskan membuat pernyataan piutang dari mengirimkannya kepada debitur yang bersanglmtan. Dengan cam ini data yang dicatat dalam kartu piutang dicek ketelitiannya oleh debitur yang betan, sehingga pengiriman secara periodik pemyataan piutang ini akan menjamin ketelitian data akunhnsi yang dicatat oleh pérusahaan.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

3) Secara periodik diadakan rekonsiliasi kartu piutang dengan akun kontrol piutang dalam buku besar.

Rekonsiliasi adalah cara pencocokan dua data yang dicatat dalam catatan akuntansi berbeda tetapi berasal dari sumber yang sama. Dalam mencatat oiutang, dokumen sumber yang digunakan sebagai dasar pencatatan piutang merupakan faktur penjualan. Data berdasarkan sumber ersebut dicatat melalui dua jalur: (1) dicatat dalam jurnal kemudian diringkas dalam akun kontrol piutang dalam buku besar., (2) dicatat dalam kartu piutang yang tercantum dalam buku besar. Dengan demikian dalam mengecek ketelitian data akuntansi yang dicatat dalam akun kontrol piutang dalam buku besar, praktik yang sehat mengharuskan secara periodik diadakan rekonsiliasi antara buku besar dan buku pembantu piutang.

C. Perancangan Sistem

1. Definisi Perancangan Sistem

Perancangan sistem adalah Menyusun suatu sistem yang baru untuk menggantikan sistem yang lama secara keseluruhan atau memperbaiki sistem yang sudah ada dalam perusahaan.[43]

[43] Mirza Maulinarhadi Ranatarisza, SE. MSA Ak, Sistem Informasi Akuntansi Pada Aplikasi Administrasi Bisnis Malang: Universitas Brawijaya Press 2013, 67

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2. Tujuan Perancangan Sistem

Sistem informasi dibuat untuk memenuhi kebutuhan perusahaan untuk mendapatkan informasi-informasi yang dibutuhkan dalam bersaing dengan sistem perusahaan lain.[44] Tujuan perancangan sistem adalah:

a. Untuk menyediakan informasi bagi pengelolaan kegiatan usaha baru

   Pengembangan sistem akuntansi terjadi apabila perusahaan baru didirikan atau perusahaan menciptakan usaha baru yang berbeda dengan usaha yang telah dijalankan.

b. Untuk memperbaiki informasi yang dihasilkan oleh sistem yang sudah ada.

   Dalam sebuah sistem akuntansi yang berlaku belum tentu sistem tersebut mampu memenuhi kebutuhan manajmen baik mngenai ketepatan penyajian, mutu, maupun struktur informasi. Hal ini menjadikan perusahaan menuntut sistem akuntansi dapat menghasilkan laporan informasi yang lebih baik dan tepat penyajiaannya sehingga sesuai dengan tuntutan kebutuhan manajemen.

c. Untuk memperbaiki pengendalian akuntansi dan audit internal

   Pengembangan sistem akuntansi dibutuhkan agar mampu memperbaiki perlindungan kekayaan organisasi sehingga pertanggungjawaban terhadap penggunaan kekayaan organisasi mampu dilaksanakan dengan baik.pengembangan sistem akuntunsi

[44] Ibid, 71

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

juga mampu ditujukan untuk memperbaikiaudit internal supaya informasi yang dihasilkan sistem dapat dipercaya

d. Untuk mengurangi biaya klerikal dalam penyelenggaraan catatan akuntansi

Pengembangan sistem akuntansi ditujukan untuk menghemat biaya. Informasi merupakanbarang ekonomi, untuk itu dalam menghasilkan informasi perlu mempertimbangkan manfaat yang diperoleh oleh pengorbanan yang dilakukan. Apabila pengorbanan dalam memperoleh informasi keuangan diperhitungkan lebih besar dibandingkan manfaat yang diperoleh, maka sistem yang ada perlu dirancang lagi guna mengurangi pengorbanan sumber daya untuk penyediaan informasi tersebut.

3. Prinsip Dasar Yang Melandasi Perancangan formulir

Untuk merancang formulir terdapat beberapa prinsip yang perlu diperhatikan yaitu:

a. Menghindari duplikasi dalam pengumpulan data
b. Memanfaatkan tembusan atau copy formulir
c. Membuat rancangan formulir seringkas dan sesederhana mungkin
d. Memasukkan unsur internal check.
e. Mencantumkan nama dan alamat perusahaan yang akan digunakan sebagai komunikasi dengan pihak luar.
f. Mencantumkan nama formulir dalam memudahkan identifikasi
g. Memberi nomor untuk mengidentifikasi formulir

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

h. Mencantumkan nomor garis pada sisi sebelah kiri dan kanan pada formulir, apabila formulir lebar yang digunakan untuk kemungkinan salah pengisian

i. Mencetak garis pada formulir, apabila formulir tersebut di isi dengan tulisan tangan. Apabila formulir dibuat dengan mesin ketik maka garis tidak dicetak, karena mesin ketik mampu mengatur spasi sendiri, dan apabila bergaris pengisian formulir dengan mesik ketik akan memakan waktu lama.

j. Mencatumkan nomor urut cetak

k. Merancang formulir sedemikian rupa sehingga pengisi hanya perlu memberikan tanda i atau x, atau dengan menjawab ya atau tidak dalam menghemat waktu pengisian

l. Menyusun formulir ganda dan menyisipkan karbon sekali pakai, atau dengan karbon yang beberapa kali pakai atau dengan mencetak kertas tanpa karbon

m. Membagi zona sedemikian halnya sehingga formulir dibagi menurut blok yang logis berisi data yang berkaitan[45].

4. Prinsip Dasar Yang Melandasi Perancangan jurnal

Prinsip dasar yang melandasi perancangan formulir yaitu:

a. Harus terdapat jurnal dalam jumlah yang memadai sehingga memungkinkan perusahaan dalam menjadikan karyawan untuk mencatat secepatnya transaksi keuangan yang terjadi.

[45] Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, (Jakarta: Salemba Empat, 2016), 64-65

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

b. Jurnal digunakan dalam memisahkan transaksi kedalam penggolongan pokok tertentu, seperti pengeluaran kas, penerimaan kas, pembelian dan penjualan
c. Sebagai pengurang pembukuan yang rinci, harus digunakan kolom khusus dalam jurnal, sehingga dapat memungkinkan pembukuan (posting) jumlah per kolom ke dalam akun yang bersangkutan dalam buku besar.
d. Nama kolom di dalam jurnal harus sesuai dengan nama akun yang bersangkutan dalam buku besar, karena jurnal harus menyalurkan informasi ke alamat yang tepat supaya tidak terjadi kekeliruan pembukuan pada tempat tersebut.
e. Kolom-kolom di dalam jurnal yang digunakan untuk mengumpulkan angka yang diringkas dalam akun yang bersangkutan di dalam buku besar.
f. Jurnal setidakanya dirancang sedemikian halnya sehingga pekerjaan menyalin informasi dari dokumen sumber dibuat seminimum mungkin
g. Harus menetapkan hubungan antara dokumen dari sumber tertentu dengan jurnal sehingga pertanggungjawaban informasi yang didapat mampu ditentukan, dan mampu diverifikasi kebenaran dan ketelitiannya[46].

[46] Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, (Jakarta: Salemba Empat, 2016),81-82

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

5. Perancangan Bagan Alir Dokumen (*Document Flowchart*)

Bagan alir dokumen adalah bagan yang menjelaskan atau menggambarkan bagaimana sistem akuntansi yang berjalan dalam perusahaan yang dilukiskan dengan simbol-simbol standar, simbol tersebut yang digunakan oleh analisis sistem untuk membuat bagan alir dokumen[47].

Perancangan bagan alir dokumen perlu memeperhatikan fungsi yang terkait, dokumen yang digunakan dalam prosedur yang dilaksanakan berhubungan dengan sistem akuntansi yang akan dirancang.

[47] Ibid, 47

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB III

DATA PENELITIAN

A. Gambaran Umun CV. Pranafood Sukses Manfaat

1. Profil CV. Pranafood Sukses Manfaat

CV. Pranafood Sukses Manfaat didirikan oleh Pak Agus selaku Owner perusahaan. Awalnya CV. Pranafood Sukses Manfaat mengontrak tempat di Pergudangan Meiko Jimbaran Wonoayu Sidoarjo namun saat ini CV. Pranafood Sukses Manfaat sudah mempunyai tempat sendiri yaitu di jl. KH. Ahmad Dahlan RT. 12 RW. 3 Lebo Sidoarjo.

CV. Pranafood Sukses Manfaat adalah perusahaan yang bergerak pada bidang jasa yaitu penyedia ayam karkas. CV. Pranafood Sukses Manfaat dalam mendapatkan bahan baku ayam membeli ayam ke peternak ayam yang nantinya berupa ayam karkas yang kemudian di perusahaan akan diolah yaitu dengan dipotong sesuai pesanan pelanggan dan diberi bumbu lalu setelah itu dikirim ke alamat pelanggan bahkan CV. Pranafood Sukses Manfaat juga menerima pengiriman sampai ke luar pulau. Biasanya perusahaan ini mendapat pesanan dari restoran cepat saji seperti M2M, Tobys dan lain-lain[48].

[48] Mas Ridwan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Tabel 3.1

Laporan Laba/Rugi bulan Agustus CV. Pranafood sukses manfaat

Penjualan	
Penjualan	665.560.465
Penjualan kredit	.53.773.550
Penjualan tunai	611.646.520
Total Penjualan	665.560.465
Beban Operasional	
HPP	532.451.425
Beban Marketing	10.790.000
Beban Investasi	8.415.000
Beban Umum	11.861.050
Beban Gaji	21.850.000
Total Beban Operasional	585.367.475
Laba / Rugi	26.279.045

2. Struktur Organisasi

Struktur organisasi diperlukan oleh perusahaan. Karena dalam mengelola suatu perusahaan, manajemen mampu mengetahui fungsi dan tanggungjawab pada masing-masing bagian. Pembuatan struktur organisasi perlu disesuaikan dengan besar kecilnya usaha perusahaan tersebut.

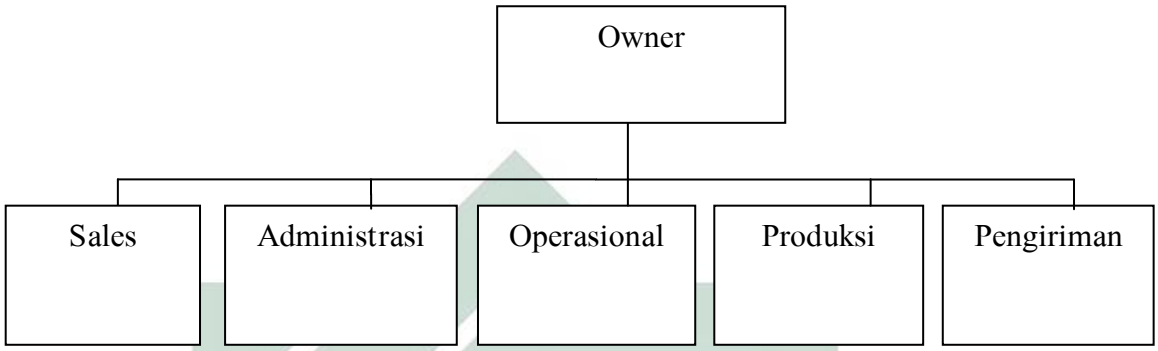
CV. Pranafood Sukses Manfaat belum memiliki struktur organisasi yang tertulis, struktur Organisasi CV. Pranafood Sukses Manfaat jika digambarkan adalah sebagai berikut[49]

[49] Mas Ridwan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Gambar 3.1

Struktur Organisasi CV. Pranafood Sukses Manfaat



Deskripsi Jabatan

a) Owner (Pak Agus)

   a) Mengawasi jalannya perusahaaan

   b) Mengatur perusahaan

   c) Memberi solusi jika perusahaan mengalami masalah

b) Sales

   a) Mencari order atau pelanggan

   b) Menerima order

   c) Menerima komplain dari pelanggan

   d) Melakukan penagihan jika ada pelanggan yang belum membayar

c) Bagian Adminitrasi

   a) Mencatat barang masuk dan keluar

   b) Mencatat pembayaran

   c) Mencatat pemasukan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

d) Membuat nota

e) Menghitung harga jual

f) Membuat laporan keuangan seperti Laba / Rugi

d) Bagian operasional

a) Pembelian bahan baku

b) Mengatur produksi

c) Mengatur rute pengiriman

e) Bagian Produksi

a) Mengelola ayam

b) Memotong ayam sesuai keinginan pelanggan

c) Packing barang

f) Bagian Pengiriman

a) Mengirim pesanan ke pelanggan atau outlet

3. Jumlah karyawan

Jumlah karyawan saat ini terdapat 1 karyawan bagian sales, 1 karyawan bagian administrasi, 1 karyawan bagian operasional, 2 karyawan bagian pengiriman, 4 karyawan bagian produksi.

4. Jam Operasional

CV. Pranafood Sukses Manfaat menjalankan kegiatan operasi perusahaan pada jam kerja 08.00 -12.00 dan 14.00-16.00

5. Visi dan Misi Perusahaan

a. Mampu menjadi perusahaan yang sukses

b. Mampu memberi manfaat bagi masyarakat sekitar

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

c. Mampu bermanfaat bagi karyawan.

B. Sistem Akuntansi Penjualan Kredit CV. Pranafood Sukses Manfaat

1. Sistem akuntansi penjualan kredit.

Berdasarkan penelitian diketahui bahwa sistem dan prosedur belum berbasis komputer penggunaan komputer hanya digunakan untuk membantu jalannya operasional seperti hanya menggunakan Program aplikasi yaitu MS. Excel yang digunakan untuk mencatat penjualan yang masuk yang diperkuat dengan pernyataan " kita disini pencatatannya hanya mengandalkan excel saja[50]. Kebijakan kredit yang ada pada CV. Pranafood Sukses Manfaat yaitu jika pelanggan melakukan pembayaran secara kredit maka harus dilunasi satu minggu setelah pemesanan dan tidak adanya batasan untuk pemesanan. Jika aanya pembayaran melebihi jatuh tempo maka perusahaan hanya mengingatkan saja lewat pesan.

Dari total penjualan pada bulan agustus sebanyak Rp.665.420.070, penjualan kredit sebanyak Rp.448.919.820, penjualan tunai sebanyak Rp.216.500.250. dan terdapat kredit macet sebanyak Rp.53.773.550 yaitu 8% dari total penjualan bulan agustus bahkan sampai bulan september yang belum adanya pelunasan dari kredit macet tersebut. pada bulan september total penjualan sebanyak Rp.491.290.050. penjualan kredit sebanyak Rp.368.444.400, penjualan tunai sebanyak Rp.122.845.650.

[50] Mbak Anjani

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2. Fungsi yang terkait dalam Sistem Akuntansi Penjualan Kredit CV. Pranafood Sukses Manfaat

   a. Bagian sales

      Bagian Sales terdiri dari satu orang saja yang menerima order dan mencari pelanggan

   b. Bagian administrasi

      Bagian administrasi terdiri dari satu orang saja yang bertanggungjawab dalam mencatat semua laporan keuangan.

   c. Pengiriman

      Bagian pengiriman terdiri dari dua orang yang bertugas mengirim pesanan ke alamat pelanggan serta memberikan faktur penjualan dan menggunakan surat jalan jika diperlukan

   d. Bagian operasional

      Bagian operasional terdiri dari 1 orang yang bertanggungjawab mennyiapkan pesanan pelanggan dan mengawasi jalannya produksi

3. Dokumen yang digunakan

   Dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan kredit yaitu:

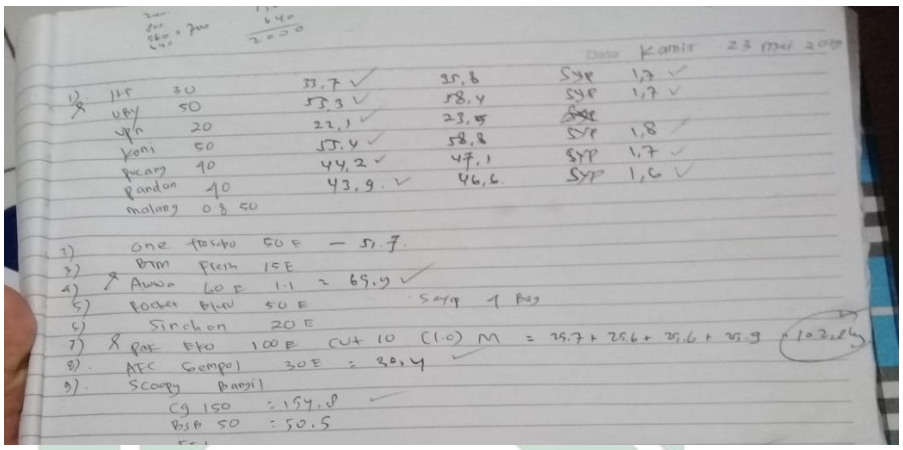
   a. Catatan penerimaan order

      Catatan penerimaan order ditulis dibuku catatan oleh bagian sales berisi berapa kapan dan berapa jumlah yang dipesan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Gambar 3.2

Catatan order penjualan

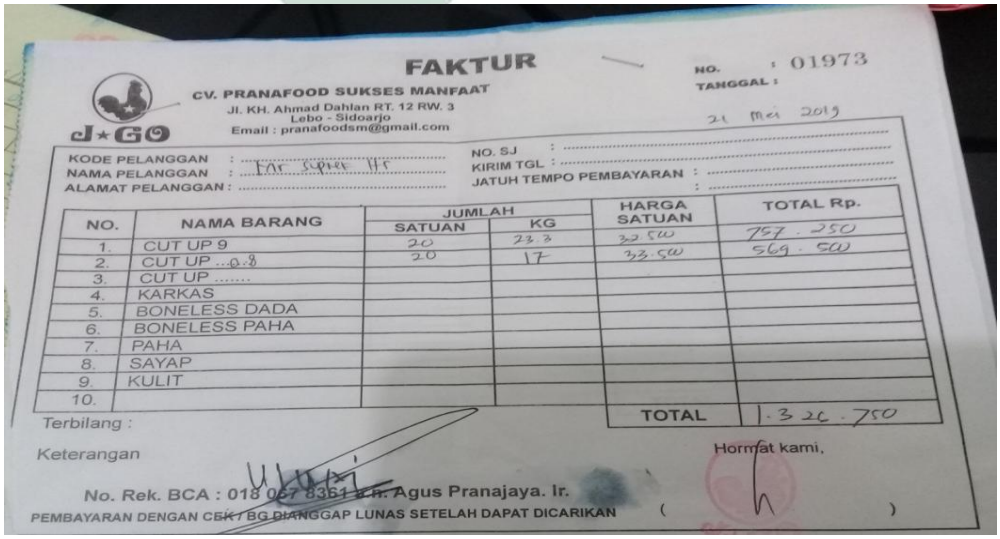


b. Faktur penjualan

Faktur penjualan dibuat oleh bagian administrasi ketika ada order masuk yang berisi nama produk, jumlah yang dipesan dan total harga yang kemudian diberikan kepada bagian pengiriman saat akan mengirim pesanan ke pelanggan.

Gambar 3.3

Faktur Penjualan



FAKTUR

CV. PRANAFOOD SUKSES MANFAAT
Jl. KH. Ahmad Dahlan RT. 12 RW. 3
Lebo - Sidoarjo
Email : pranafoodsm@gmail.com

NO. : 01973
TANGGAL : 21 Mei 2019

KODE PELANGGAN :
NAMA PELANGGAN : Ear Super UK
ALAMAT PELANGGAN :

NO. SJ :
KIRIM TGL :
JATUH TEMPO PEMBAYARAN :

NO.	NAMA BARANG	JUMLAH SATUAN	JUMLAH KG	HARGA SATUAN	TOTAL Rp.
1.	CUT UP 9	20	23,3	32.500	757.250
2.	CUT UP ...0.8	20	17	33.500	569.500
3.	CUT UP				
4.	KARKAS				
5.	BONELESS DADA				
6.	BONELESS PAHA				
7.	PAHA				
8.	SAYAP				
9.	KULIT				
10.				TOTAL	1.326.750

Terbilang :

Keterangan

Hormat kami,

No. Rek. BCA : 018 067 8361 a.n. Agus Pranajaya. Ir.

PEMBAYARAN DENGAN CEK / BG DIANGGAP LUNAS SETELAH DAPAT DICARIKAN

( )

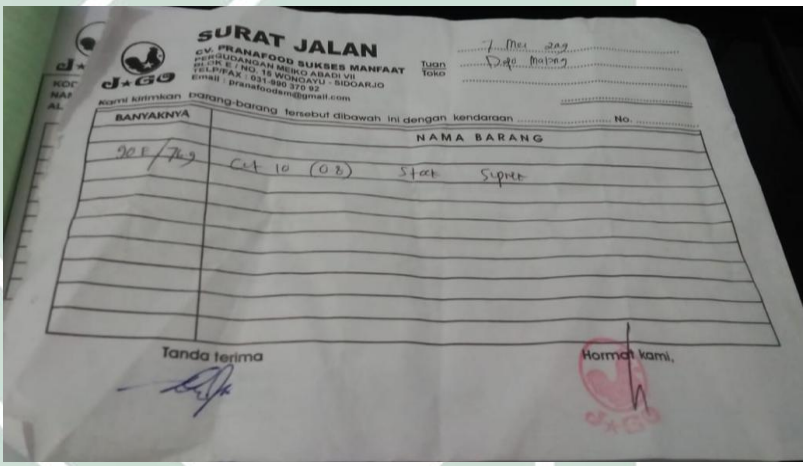
digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

c. Surat jalan

Surat jalan dibuat oleh bagian administrasi yang berisi jumlah danbarang yang dipesan dan diberikan kepada bagian pengiriman yang digunakan untuk dokumen untuk pengiriman pesanan kepada pelanggan.

Gambar 3.4

Surat Jalan


SURAT JALAN
CV. PRANAFOOD SUKSES MANFAAT
PERGUDANGAN MEGA SUKSES MANFAAT
RUKO E / NO. 15 WONO ABADI VII
TELP/FAX : 031-990 370 92
Email : pranafoodsm@gmail.com
Tuan Toko
Kami kirimkan barang-barang tersebut dibawah ini dengan kendaraan ..... No. .....
BANYAKNYA
NAMA BARANG
Tanda terima
Hormat kami,

4. Catatan Akuntansi yang digunakan

Catatan Akuntansi yang Digunakan dalam Sistem Akuntansi Penjualan Kredit CV. Pranafood Sukses Manfaaat yaitu:

a. Laporan Penjualan

Dari hasil wawancara dengan bagian administrasi catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem penjualan kredit yaitu pencatatan Laporan pejualan yang digunakan sebagai dasar pencatatan penjualan baik secara tunai maupun kredit[51].

[51] Mbak Anjani

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Gambar 3.5

Laporan Penjualan CV. Pranafood Sukses Manfaat

Tgl	No.sj	Customer	Kode Barang	Ekor	Kg	Harga	Total	KET
01-Agust-19	02234	ABI FC	Cut 9 (0,9)Marinasi	3	2,8	32.000	89.600	lunas
	03192	ONE CHICKEN TROSOBO	Cut 9 (1,0)Marinasi	50	51,9	33.000	1.712.700	kredit
	03193	ONE CHICKEN KENDANGSARI	Cut 9 (1,0)Marinasi	50	51,6	33.000	1.702.800	kredit
	03194	ONE CHICKEN KERTAJAYA	Cut 9 (1,0)Marinasi	100	102,9	33.000	3.395.700	kredit
	03195	YENI IBU	Cut 14 (1,0)Marinasi	12	13	32.500	422.500	lunas
	03196	PENCAK SBY	Cut 9 (1,1)Marinasi	100	111,6	32.500	3.627.000	lunas
	03197	WONG JOWO SDA	Cut 9 (1,0)	20	20,1	32.000	643.200	lunas
	03198	GEPREK MBAK ALUK	Cut 9 (1,0)	10	9,6	32.000	307.200	lunas
	03198	GEPREK MBAK ALUK	Cut 4 (0,7)	10	7,3	32.000	233.600	lunas
	03199	ANA IBU	SAYAP		8,0	27.000	216.000	lunas
	03200	AFIM IBU	Cut 14 (1,0)Marinasi	5	5,2	32.500	169.000	lunas
	03200	AFIM IBU	Cut 10 (1,0)Marinasi	2	2,0	32.000	64.000	lunas
	03201	SCOOPY BANGIL	CUT 9 (1,0)	75	79,5	34.500	2.742.750	lunas
	03201	SCOOPY BANGIL	BSB		48,2	48.500	2.337.700	kredit
	03202	SCOOPY VIP	CUT 5 (1,0)	20	13,7	35.000	479.500	kredit
	03202	SCOOPY VIP	SAYAP		11,5	32.000	368.000	lunas
	03203	SCOOPY PONCOL	CUT 9 (1,0)	50	53,0	34.500	1.828.500	lunas
	03203	SCOOPY PONCOL	BSB		28,5	48.500	1.382.250	lunas
	03204	SCOOPY KEBUNAGUNG	CUT 9 (1,0)	25	26,5	34.500	914.250	kredit
	03205	SCOOPY TAPA'AN	CUT 9 (1,0)	25	26,5	34.500	914.250	kredit
	03205	SCOOPY TAPA'AN	BSB		31,3	48.500	1.518.050	kredit
	03206	SCOOPY GRATI CAFE BETTER PLACE	CUT 9 (1,0)	25	26,5	34.500	914.250	kredit
	03207	SCOOPY FOODFESTIVAL	BSB		11,8	48.500	572.300	kredit
	03208	LALA IBU PANDAAN	Cut 9 (1,0)Marinasi	10	10,5	33.500	351.750	lunas
	03210	JAVA PASURUAN	CUT 10 (1,0)	30	30,0	33.500	1.005.000	kredit
	03211	KARTA	CUT 9 (1,0)	10	10,0	31.500	315.000	lunas

5. Jaringan Prosedur yang Membentuk Sistem Penjualan Kredit

   Jaringan prosedur yang membentuk sistem pada penjualan kredit di CV. Pranafood Sukses Manfaat adalah sebagai berikut:

   a. Penjualan kredit dimulai ketika sales menerima order dari pembeli untuk memesan ayam dengan syarat pembayaran yang disepakati bersama
   b. Sales akan membertahukan pada bagian administrasi dan operasional jika ada pesananan
   c. Adminstrasi mencatat pada catatan akuntansi penjualan jika ada pesanan
   d. Bagian operasional mencatat pada buku catatan laporan penjualan
   e. Bagian operasional meyiapkan barang atau ayam yang kemudian akan diolah oleh bagian produksi

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

f. Jika barang sudah selesai di olah bagian produksi, bagian operasional akan memberitahukan pada administrasi
g. Administrasi membuat faktur penjualan rangkap tiga, dua disimpan bagian administrasi dan satu diberikan kepada bagian pengiriman
h. Bagian administrasi membuat surat jalan rangkap dua, satu diarsipkan,satunya lagi diberikan ke pengiriman untuk diserahkan ke pembeli
i. Bagian pengiriman menerima pesanan yang akan dikirim
j. Bagian pengiriman menerima surat jalan dan faktur penjualan dari administrasi
k. Bagian pengiriman mengirim pesanan kepada pelanggan pada alamat yang sesuai
l. Setelah pesanan sampai pada tujuan bagian pengiriman menyerahkan pesanan dan dokumen faktur penjualan serta surat jalan kepada pembeli
m. Pembeli akan mengkonfirmasi pembayaran pada sales baik melalui bagian pengiriman yang ditipkan saat barang sampai atau transfer di Bank
n. Sales memberitahukan pada administrasi jika pembeli mengkonfirmasi pembayaran
o. Aministrasi mencatat di catatan akuntansi penjualan jika pelanggan sudah melunasi pembayaran
p. Selesai.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

6. Unsur Pengendalian Internal

a. Organisasi

1) Fungsi penjualan harus terpisah dari kredit

fungsi penjualan dilakukan oleh fungsi sales yang belum terpisah dari fungsi kredit

2) Fungsi akuntansi harus terpisah dari Fungsi penjualan dan fungsi kredit

akuntansi dilakukan oleh administrasi dan fungsi operasional dan telah terpisah dari fungsi penjualan dan fungsi kredit

3) Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi kas

fungsi akuntansi dilakukan oleh administrasi dan fungsi operasional belum terpisah dari fungsi kas

4) Transaksi penjualan kredit harus dilaksanakan oleh fungsi penjualan, fungsi kredit, fungsi pengiriman, fungsi penagihan, dan fungsi akuntansi.

Dalam pelaksanaannya CV. Pranafood Sukses Manfaat transaksi penjualan kredit dilaksanakan oleh fungsi sales, fungsi administrasi, fungsi pengiriman.

b. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan

1) Penerimaan order dari pembeli di otorisasi oleh fungsi penjualan dengan menggunakan formulir surat order pengiriman

Dalam pelaksanaannya CV. Pranafood Sukses Manfaat Penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh fungsi sales tanpa

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

menggunakan formulir surat order pengiriman hanya memberitahukan pada administrasi dan operasional

2) Persetujuan pemberian kredit diberikan oleh fungsi kredit dengan membubuhkan tanda tangan pada *credit copy* (yang merupakan tembusan surat order pengiriman)

   Dalam pelaksanaannya CV. Pranafood Sukses Manfaat tidak adanya fungsi kredit yang memberikan persetujuan kredit , persetujuan kredit dilakukan oleh sales saat adanya order dari pembeli

3) Pengiriman barang kepada pelanggan diotorisasi oleh fungsi pengiriman dengan cara menandatangani dan membubuhkan cap "sudah dikirim" pada copy surat order pengiriman

   Dalam pelaksanaannya CV. Pranafood Sukses Manfaat pengiriman barang dilakukan oleh fungsi pengiriman dengan menggunakan faktur penjualan dengan membubuhkan tanda tangan.

4) Penetapan harga jual, syarat penjualan, syarat pengangkutan barang, dan potongan penjualan berada di tangan direktur pemasaran dengan penerbitan surat keputusan mengenai hal tersebut

   Dalam pelaksanaannya CV. Pranafood Sukses Manfaat Penetapan harga jual, syarat penjualan, syarat pengangkutan barang, dan potongan penjualan berada pada tangan administrasi

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

5) Terjadinya piutang diotorisasi oleh fungsi penagihan dengan membubuhkan tanda tangan pada faktur penjualan

   Dalam pelaksanaannya CV. Pranafood Sukses Manfaat terjadinya piutang diotorisasi oleh fungsi sales dan administrasi yang membubuhkan tanda tangan pada faktur penjualan.

6) Pencatatan ke dalam kartu piutang dan ke dalam jurnal penjualan, jurnal penerimaan kas, dan jurnal umum di otorisasi oleh fungsi akuntansi dengan cara memberikan tanda tangan pada dokumen sumber (faktur penjualan, bukti kas masuk, dan memo kredit)

   Dalam pelaksanaannya CV. Pranafood Sukses Manfaat tidak adanyan pencatatan ke dalam kartu piutang dan ke dalam jurnal penjualan, jurnal penerimaan kas, dan jurnal umum oleh fungsi akuntansi, pencatatan dilakukan oleh fungsi administrasi hanya dalam laporan penjualan

7) Pencatatan terjadinya piutang didasarkan pada faktur penjualan yang didukung dengan surat order pengiriman dan surat muat.

   Dalam pelaksanaannya CV. Pranafood Sukses Manfaat pencatatan terjadinya piutang didasarkan pada faktur penjualan saja

c. Praktik yang sehat

1) Surat order pengiriman bernomor urut cetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penjualan.

   Dalam pelaksanaannya CV. Pranafood Sukses Manfaat tidak membuat surat order pengiriman, saat pengiriman hanya

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

menggunakan surat jalan jika pembeli meminta dan faktur penjualan yang sudah bernomor urut cetak dan dipertanggungjawabkan oleh fungsi administrasi

2) Faktur penjualan bernomor urut tercetak dan pemakainnya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penagihan

   Dalam pelaksanaannya CV. Pranafood Sukses Manfaat penggunaan faktur penjualan bernomor urut tercetak dan pemakainnya dipertanggungjawabkan oleh fungsi administrasi.

3) Secara periodik fungsi akuntansi mengirimkan pernyataan piutang kepada setiap debitur untuk menguji ketelitian catatan piutang yang diselenggarakan fungsi tersebut.

   Dalam pelaksanaannya CV. Pranafood Sukses Manfaat, fungsi akuntansi tidak mengirimkan pernyataan piutang kepada debitur karena belum adanya kartu piutang.

4) Secara periodik diadakan rekonsiliasi kartu piutang dengan akun kontrol piutang dalam buku besar.

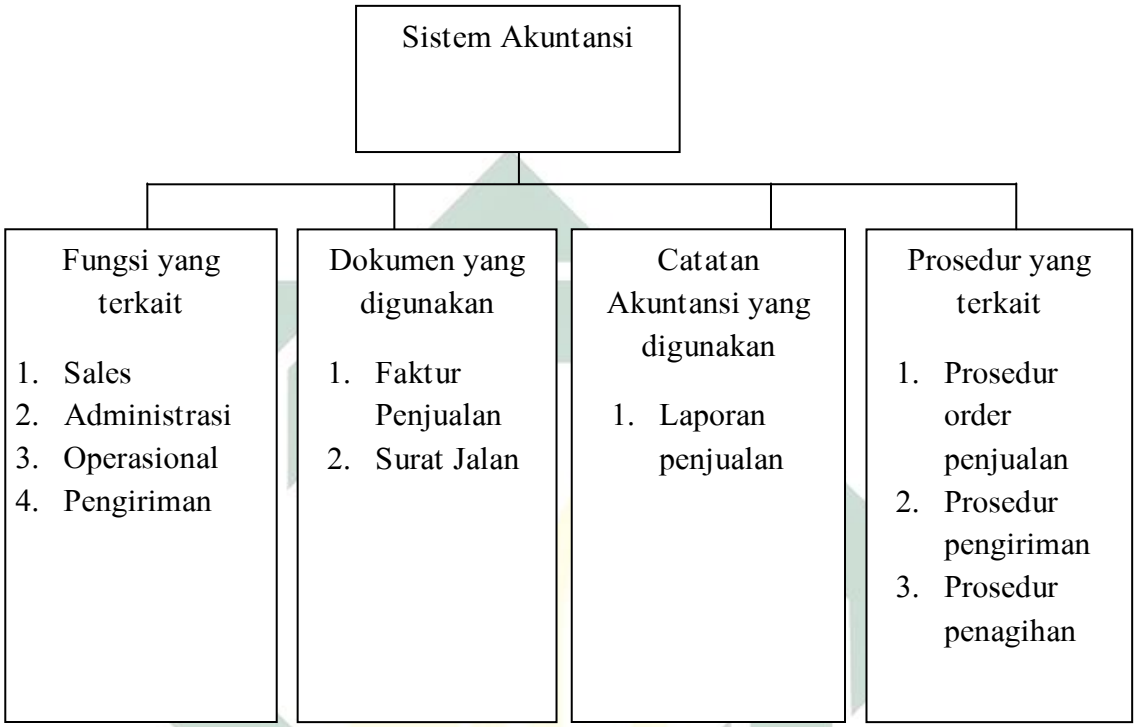
   Dalam pelaksanaannya CV. Pranafood Sukses Manfaat, tidak melakukan adanya rekonsiliasi kartu piutang dengan akun kontrol piutang dalam buku besar karena belum adanya kartu piutang

Berikut gambaran sistem akuntansi penjualan kredit yang terdapat pada CV. Pranafood SuksesManfaat

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Tabel 3.2

Bagan Sistem Akuntansi Penjualan kredit CV. Pranafood SuksesManfaat



digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB IV

SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT PADA CV. PRANAFOOD SUKSES MANFAAT SIDOARJO

A. Sistem Akuntansi Penjualan Kredit pada CV. Pranafood Sukses Manfaat

1. Sistem akuntansi penjualan kredit

   Penjualan yang dijalankan pada CV. Pranafood Sukses Manfaat terdiri dari penjualan tunai dan kredit. Sistem akuntansi yang berjalan masih belum memadai karena dalam praktiknya tidak adanya otorisasi kredit saat terjadinya pejualan secara kredit yang mengakibatkan adanya penumpukan piutang hal ini jika dibiarkan terus menerus maka akan menimbulkan adanya iutang tak tertagih dan juga masih belum adanya pencatatan bukti piutang, bukti piutang diperlukan untuk membantu mencatat adanya piutang dan memudahkan perusahaan mengetahui jumlah piutang setiap debitur.

2. Fungsi yang terkait

   a. Fungsi penjualan

      Fungsi penjualan bertanggung jawab dalam menerima surat order dari pelanggan, mengedit order dari pelanggan untuk menambahkan informasi yang belum terdapat pada surat order[52]

[52] Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, (Jakarta: Salemba Empat, 2016), 168

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Fungsi penjualan dilaksanakan oleh bagian sales yang terdiri dari satu orang yang menerima order dan mencari pelanggan.Berdasarkan teori tugas sales sebagai fungsi penjualan sudah sesuai.

b. Fungsi kredit

Fungsi kredit bertanggung jawab dalam memeriksa status kredit dari pelanggan dan memberikan otorisasi kredit[53]

Dalam CV. Pranafood Sukses Manfaat tidak ada fungsi kredit karena tidak adanya pemeriksaan status kredit pelanggan dan langsung memberikan otorisasi kredit tanpa mencari tahu apakah pelanggan tersebut bermasalah dalam pembayaran atau tidak hal ini bisa mengakibatkan piutang yang tak tertagih.

Tidak adanya fungsi kredit pada CV. Pranafood sukses manfaat mengakibatkan adanya penumpukan piutang. Seperti adanya piutang yang belum terbayarkan namun tetap diotorisasi oleh bagian sales sehingga menimbulkan adanya penumpukan piutang. Hal ini jika dibiarkan terus menerus maka akan mengakibatkan adanya piutang tak tertagih.

[53] Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, (Jakarta: Salemba Empat, 2016), 168

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

c. Fungsi gudang

Fungsi gudang bertanggung jawab dalam menyimpan dan menyiapkan barang yang dipesan[54]

Fungsi gudang tidak ada dalam CV. Pranafood sukses manfaat karena dalam perusahaan yang meyediakan bahan baku utama adalah bagian operasional.karena bahan baku tidak disimpan melainkan langsung diolah.

d. Fungsi pengiriman

Fungsi pengiriman bertanggungjawab dalam menyerahkan barang berdasarkan surat order pengiriman yang diterima dan menjamin tidak adanya barang yang keluar dari gudang tanpa ada otorisasi dari pihak yang berwenang[55].

Fungsi pengiriman bertugas untuk mengirimkan pesanan kepada pembeli yang terdiri dari 2 orang berdasarkan faktur penjualan yang telah diterima dari administrasi. Dalam hal ini fungsi pengiriman sesuai dengan teori

e. Fungsi penagihan

Fungsi penagihan bertanggungjawab dalam membuat dan mengirimkan faktur penjualan pada para pelanggan[56]

Fungsi penagihan dirangkap oleh bagian sales dan bagian pengiriman. Berdasarkan wawancara faktur penjualan diberikan kepada bagian

[54] Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, (Jakarta: Salemba Empat, 2016), 169
[55] Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, (Jakarta: Salemba Empat, 2016), 169
[56] Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, (Jakarta: Salemba Empat, 2016), 169

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pengiriman yang berarti pembeli biasanya menitipkan pembayaran kepada bagian pengiriman dan jika kesepakatan pembayaran melebihi pesanan diterima pembeli akan mengkonfirmasi lewat bukti transer yang diberitahukan pada sales. namun apabila terdapat pembeli yang masih belum membayar melebihi jatuh tempo yang disepakati maka sales akan memberitahu pada pembeli jika pembayaran sudah melebihi jatuh tempo. Sehingga fungsi penagihan di perusahaan berbeda dengan teori.

f. Fungsi akuntansi

Fungsi akuntansi bertanggung jawab dalam pencatatan pencatatan piutang dalam penjualan kredit, membuat laporan penjualan[57]

Fungsi akuntansi dikerjakan oleh bagian administrasi yang terdiri dari satu orang dan bertugas mencatat order penjualan dalam laporan penjualan serta mengerjakan semua yang berhubungan dengan keuangan dan dokumen yang dibutuhkan saat penjualan.

3. Dokumen yang digunakan

a. Surat jalan

Surat jalan dibuat oleh administrasi penggunaan surat jalan ini jarang digunakan karena surat jalan dibuat saat pelanggan meminta.

b. Faktur penjualan

Faktur penjualan dibuat oleh administrasi berupa rangkap tiga, dua disimpan untuk administrasi dan satu diberikan kepada bagian

[57] Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, (Jakarta: Salemba Empat, 2016), 169

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pengiriman berisi nama pelanggan, alamat, nama barang, jumlah yang dipesan dan total harga

4. Catatan akuntansi yang digunakan

   a. Jurnal penjualan

      Jurnal penjualan digunakan dalam mencatat transaksi penjualan baik secara tunai dan secara kredit[58]. Pencatatan penjualan dilakukan oleh administrasi setelah menerima pemberitahuan order penjualan dari sales.

   b. Kartu piutang

      Kartu piutang adalah buku pembantu yang berisi rincian mutasi piutang perusahaan kepada debiturnya.[59]

      CV. Pranafood Sukses Manfaat tidak memiliki kartu piutang. Seharusnya CV. Pranafood Sukses Manfaat mempunyai kartu piutang untuk membantu pencatatan piutang dari masing-masing pelanggan sehingga memudahkan karyawan untuk mengetahui piutang dari masing-masing pelanggan.

   c. Kartu gudang

      Kartu gudang dilaksanakan oleh fungsi gudang dalam mencatat mutasi dan persediaan fisik barang yang tersimpan di gudang[60].

      CV. Pranafood Sukses Manfaat tidak memiliki kartu gudang, seharusnya perusahaan tersebut memiliki kartu gudang dimana untuk

[58] Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, (Jakarta: Salemba Empat, 2016), 174
[59] Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, (Jakarta: Salemba Empat, 2016), 175
[60] Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, (Jakarta: Salemba Empat, 2016), 175

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

mencatat mutasi dan persediaan yang ada pada CV. Pranafood Sukses Manfaat.

d. Kartu persediaan

Kartu persediaan adalah buku pembantu yang berisi rincian mutasi jenis persediaan.[61]

CV. Pranafood Sukses Manfaat tidak mempunyai kartu persedian. Padahal seharusnya CV. Pranafood Sukses Manfaat mempunyai persediaan yang harus di stock. Tanpa adanya pencatatan persediaan perusahaan tidak tahu barang tersebut sudah habis atau belum sehingga hal ini nantinya mampu menghambat proses produksi.

5. Jaringan prosedur yang membentuk system

a. Prosedur order penjualan

1) Sales mendapatkan order dari pembeli
2) Sales memberitahukan pada administrasi dan operasional
3) Administrasi mencatat pada laporan penjualan
4) Operasional mncatat di buku catatan order

b. Prosedur pengiriman

1) Administrasi membuat faktur rangkap tiga, dua disimpan admin, satu diberikan pada pengiriman untuk diserahkan pada pembeli
2) Administrasi membuat surat jalan dua rangkap, satu disimpan admin, satu diberikan pada pengiriman untuk diserahkan pada pembeli

[61] Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, (Jakarta: Salemba Empat, 2016), 175

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

3) Bagian pengiriman menerima faktur penjualan

4) Bagian pengiriman menerima surat jalan

5) Pesanan dikirim sesuai alamat pada faktur penjualan

c. Prosedur penagihan

1) Pembeli menerima faktur penjualan dari bagian pengiriman

2) Pembeli mengkonfirmasi pembayaran melalui sales

3) Sales menerima konfirmasi pembayaran

4) Sales menerima bukti transfer

5) Bukti transfer diserahkan administrasi

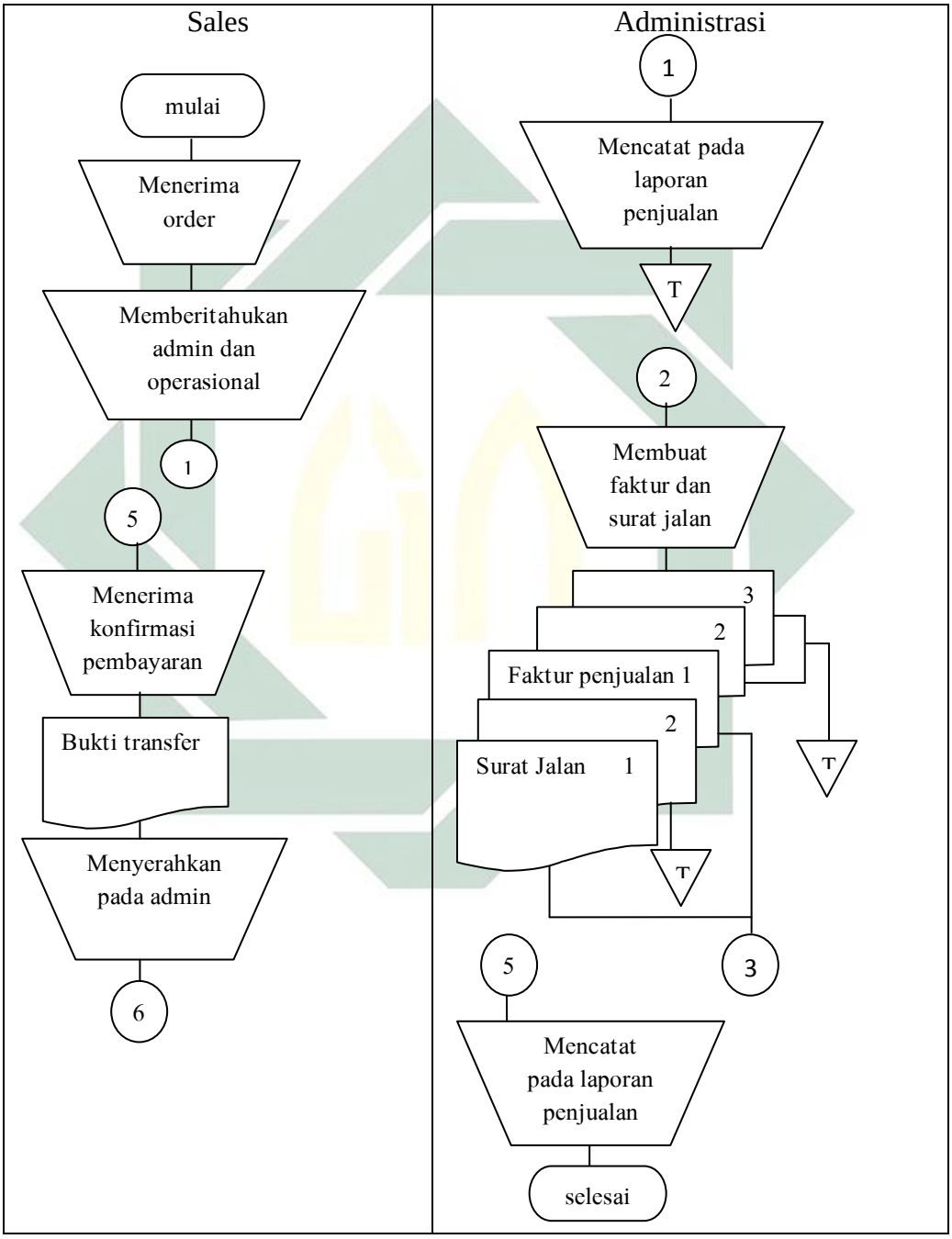
6) Administrasi menerima bukti transfer

7) Administrasi mencatat pada laporan penjualan jika pembeli sudah melunasi

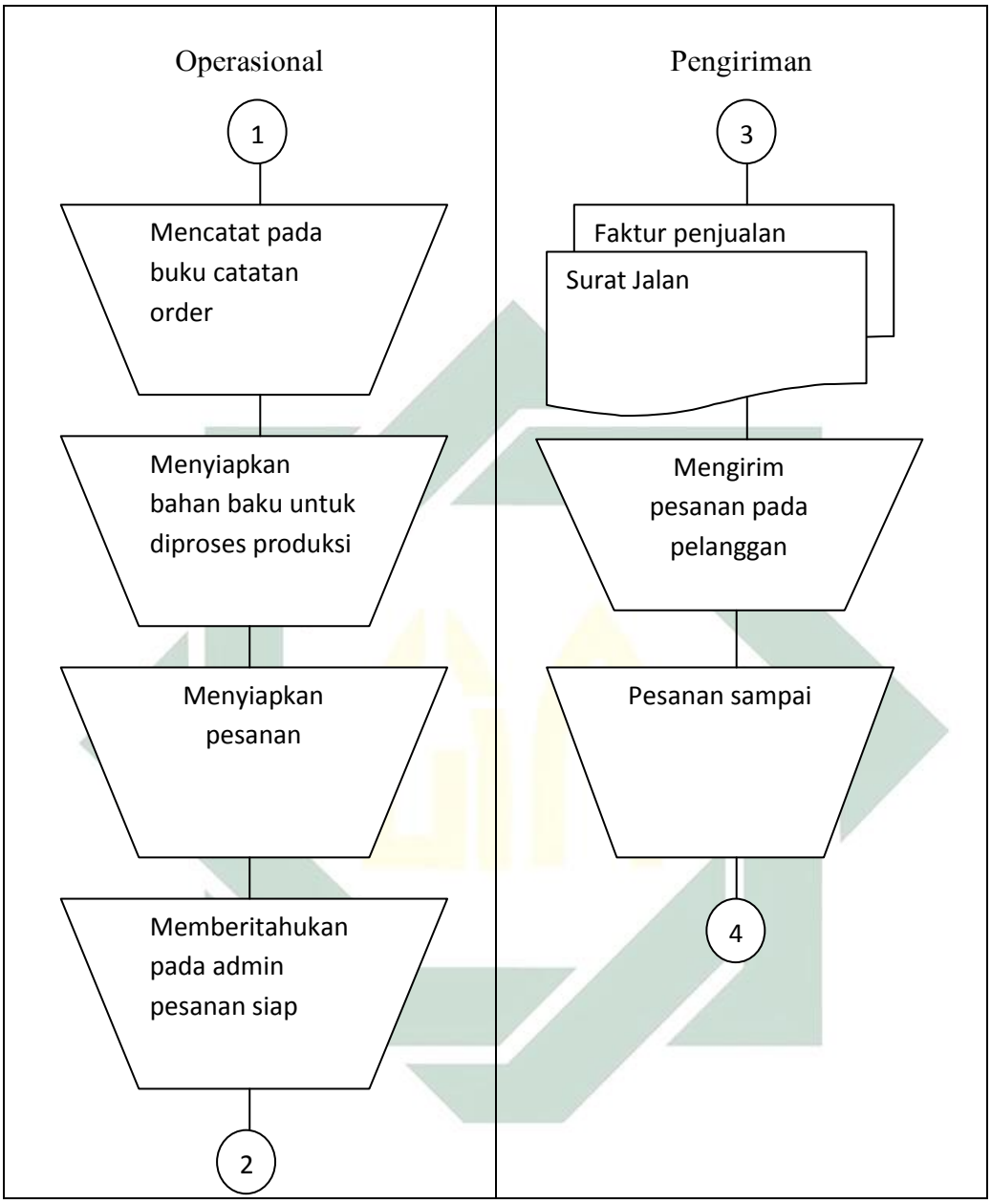
digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Gambar 4.2

Rekomendasi flowchart sistem akuntansi penjualan pada CV. Pranafood Sukses Manfaat



digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id



6. Unsur Pengendalian Internal

a. Organisasi

1) Fungsi penjualan harus terpisah dari kredit

Dalam pelaksanaannya CV. Pranafood Sukses Manfaat fungsi penjualan dilakukan oleh fungsi sales yang belum terpisah dari fungsi kredit karena tidak adanya fungsi kredit. Adanya

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

perangkapan ini akan berdampak adanya piutang yang tertagih karena sales hanya menerima order tanpa mencari tahu terlebih dahulu apakah pelanggan sudah melunasi piutang yang terdulu atau belum.

2) Fungsi akuntansi harus terpisah dari Fungsi penjualan dan fungsi kredit

   Dalam pelaksanaannya CV. Pranafood Sukses Manfaat fungsi akuntansi dilakukan oleh administrasi yang kadang diambil alih oleh fungsi operasional dan telah terpisah dari fungsi penjualan dan belum terpisah dengan fungsi kredit.

3) Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi kas

   Dalam pelaksanaannya CV. Pranafood Sukses Manfaat fungsi akuntansi dilakukan oleh administrasi yang sekarang diambil oleh fungsi operasional terpisah dari fungsi kas. Hal ini mampu memberikan kesempatan untuk melakukan kecurangan dengan mengubah data akuntansi. Berdasarkan teori kedua fungsi tersebut seharusnya dipisahkan supaya mencegah terjadinya kecurangan dan menjaminketelitian dan keandalan data akuntansi

4) Transaksi penjualan kredit harus dilaksanakan oleh fungsi penjualan, fungsi kredit, fungsi pengiriman, fungsi penagihan, dan fungsi akuntansi.

   Dalam pelaksanaannya CV. Pranafood Sukses Manfaat transaksi penjualan kredit dilaksanakan oleh fungsi sales, fungsi

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

administrasi, fungsi pengiriman. Hal ini sudah sesuai dengan teori yang berlaku karena transaksi terjadi dengan lebih dari satu orang dan lebih dari satu fungsi.

b. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan

1) Penerimaan order dari pembeli di otorisasi oleh fungsi penjualan dengan menggunakan formulir surat order pengiriman

   Dalam pelaksanaannya CV. Pranafood Sukses Manfaat Penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh fungsi sales tanpa menggunakan formulir surat order pengirimanhanya memberitahukan pada administrasi dan operasional. Berdasarkan teori yang ada seharusnya sales menginformasikan dengan bukti tertulis bukan hanya memberitahuakn saja.

2) Persetujuan pemberian kredit diberikan oleh fungsi kredit dengan membubuhkan tanda tangan pada *credit copy* (yang merupakan tembusan surat order pengiriman)

   Dalam pelaksanaannya CV. Pranafood Sukses Manfaat tidak adanya fungsi kredit yang memeberikan persetujuan kredit , persetujuan kredit dilakukan oleh sales saat adnya order dari pembeli. Akibatnya sales tidak mengetahui bagaimana karakteristik pembeli misalnya adanya penunggakan pembayaran, saldo piutang pelanggan yang besar dan belum jatuh tempo, adanya piutang tak tertagih. Seharusnya sales meminta riwayat

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pelanggan pada bagian administrasi sebelum memberi keputusan untuk menerima order.

3) Pengiriman barang kepada pelanggan diotorisasi oleh fungsi pengiriman dengan cara menandatangani dan membubuhkan cap "sudah dikirim" pada copy surat order pengiriman

   Dalam pelaksanaannya CV. Pranafood Sukses Manfaat pengiriman barang dilakukan oleh fungsi pengiriman dengan menggunakan faktur penjualan dengan membubuhkan tanda tangan.

4) Penetapan harga jual, syarat penjualan, syarat pengangkutan barang, dan potongan penjualan berada di tangan direktur pemasaran dengan penerbitan surat keputusan mengenai hal tersebut

   Dalam pelaksanaannya CV. Pranafood Sukses Manfaat Penetapan harga jual, syarat penjualan, syarat pengangkutan barang, dan potongan penjualan berada pada tangan administrasi

5) Terjadinya piutang diotorisasi oleh fungsi penagihan dengan membubuhkan tanda tangan pada faktur penjualan

   Dalam pelaksanaannya CV. Pranafood Sukses Manfaat terjadinya piutang diotorisasi oleh fungsi sales dan administrasi yang membubuhkan tanda tangan pada faktur penjualan.

6) Pencatatan ke dalam kartu piutang dan ke dalam jurnal penjualan, jurnal penerimaan kas, dan jurnal umum di otorisasi oleh fungsi

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

akuntansi dengan cara memberikan tanda tangan pada dokumen sumber (faktur penjualan, bukti kas masuk, dan memo kredit)

Dalam pelaksanaannya CV. Pranafood Sukses Manfaat tidak adanyan pencatatan ke dalam kartu piutang dan ke dalam jurnal penjualan, jurnal penerimaan kas, dan jurnal umum oleh fungsi akuntansi, pencatatan dilakukan oleh fungsi administrasi hanya dalam laporan penjualan

7) Pencatatan terjadinya piutang didasarkan pada faktur penjualan yang didukung dengan surat order pengiriman dan surat muat.

Dalam pelaksanaannya CV. Pranafood Sukses Manfaat pencatatan terjadinya piutang didasarkan pada faktur penjualan saja

c. Praktik yang sehat

1) Penggunaan formulir bernomor urut tercetak

Dalam pelaksanaannya CV. Pranafood Sukses Manfaat tidak membuat surat order pengiriman, saat pengiriman hanya menggunakan surat jalan jika pembeli meminta dan faktur penjualan yang sudah bernomor urut cetak dan dipertanggungjawabkan oleh fungsi administrasi. penggunaan faktur penjualan bernomor urut tercetak dan pemakainnya dipertanggungjawabkan oleh fungsi administrasi.

2) Secara periodik fungsi akuntansi mengirimkan pernyataan piutang kepada setiap debitur untuk menguji ketelitian catatan piutang yang diselenggarakan fungsi tersebut.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Dalam pelaksanaannya CV. Pranafood Sukses Manfaat, fungsi akuntansi tidak mengirimkan pernyataan piutang kepada debitur karena belum adanya kartu piutang.

Berdasarkan teori seharusnya bagian administrasi mengirimkan saldo piutang kepada debitur dan membuat pernyataan apakah sesuai dengan catatan piutang perusahaan, sehingga catatan piutang perusahaan dapat dipercaya dan dijamin ketelitiannya.

3) Secara periodik diadakan rekonsiliasi kartu piutang dengan akun kontrol piutang dalam buku besar.

Dalam pelaksanaannya CV. Pranafood Sukses Manfaat, tidak melakukan adanya rekonsiliasi kartu piutang dengan akun kontrol piutang dalam buku besar karena belum adanya kartu piutang

B. Pengembangan Rancangan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Sesuai Dengan Sistem Akuntansi

Dalam hal ini peneliti menyarankan sebuah perancangan sistem akuntansi penjualan kredit yang terdiri dari perancangan struktur organisasi dimana selaku pemilik sebaiknya memiliki tanggung jawab dalam meneliti status kredit dari pembeli dan memeberikan otorisasi kredit, serta sales menjadi penjualaan yang bertanggung jawab dalam menerima order serta membuat surat order penjualan, serta bagian operasional yang bertanggungjawab untuk membuat surat jalan. Peneliti juga menyarankan perancangan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

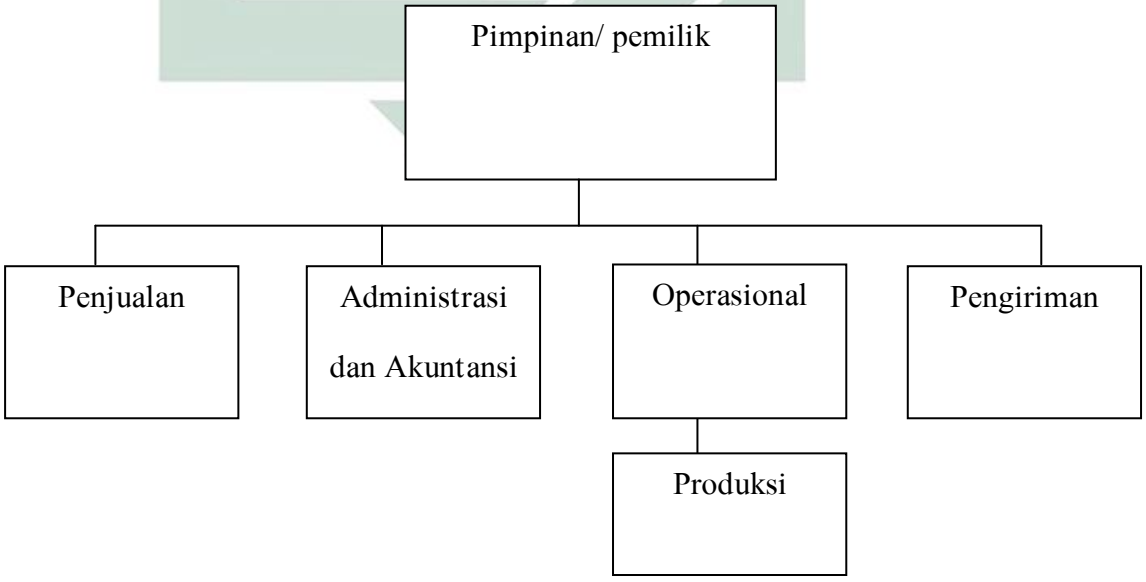
dokumen surat order penjualan, kartu piutang, dan prosedur yang membentuk sistem akuntansi penjualan kredit.

1. Perancangan struktur organisasi

Struktur organisasi dirancang agar kegiatan dalam perusahaan dapat terkoordinasi dan terorganisasi dengan baik. Perancangan struktur organisasi dalam CV. Pranafood Sukses Manfaat dilakukan berdasarkan struktur organisasi yang sudah ada dalam perusahaan. Perancangan ini dimaksudkan karena struktur organisasi yang dimiliki perusahaan kurang mendukung kegiatan operasional perusahaan. Perancangan struktur organisasi dibuat sederhana mungkin sesuai dengan kebutuhan perusahaan.

Gambar 4.3

Rekomendasi Struktur Organisasi CV. Pranafood Sukses Manfaat



Deskripsi Jabatan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

a) Pimpinan dan Pemilik

1) Mengawasi jalannya perusahaaan

2) Mengatur perusahaan

3) Memeriksa status kredit pelanggan

4) Memberi otorisasi kredit

5) Melakukan penagihan

b) Penjualan

1) Mencari order atau pelanggan

2) Menerima order

3) Menerima komplain dari pelanggan

4) Meminta otorisasi kredit kepada pimpinan

5) Membuat surat order penjualan

c) Bagian Adminitrasi dan Akuntansi

1) Mencatat pembayaran

2) Mencatat pemasukan

3) Membuat faktur penjualan

4) Mengarsipkan semua dokumen

5) Menghitung harga jual

6) Membuat kartu piutang

7) Membuat laporan keuangan

d) Bagian operasional

1) Melakukan pembelian bahan baku

2) Bertanggung jawab dalam produksi

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

3) Membuat surat jalan

e) Bagian Produksi

1) Mengelola ayam

2) Memotong ayam sesuai keinginan pelanggan

3) Packing barang

f) Bagian Pengiriman

1) Mengirim pesanan ke pelanggan atau outlet

2) Bertanggung jawab atas barang yang dikirim dan sampainya barang

2. Perancangan dokumen

a) Surat Order Penjualan

Dokumen ini di buat untuk mencatat informasi pesanan yang telah dipesan oleh pelanggan. surat order penjualan dibuat oleh bagian penjualan saat terjadinya proses penerimaan penjualan yang kemudian diserahkan oleh pimpinan atau bagian kredit untuk dimintai otorisasi kredit.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Gambar 4.4

Rekomendasi Surat Order Penjualan

SURAT ORDER PENJUALAN

CV. PRANAFOOD SUKSES MANFAAT
Jl. KH. Ahmad Dahlan RT. 12 RW.3
Lebo - Sidoarjo

NOMOR :
TANGGAL ORDER :

KEPADA :
ALAMAT :
TELEPON :

NO	KODE	DESKRIPSI	UNIT	HARGA SATUAN	JUMLAH
TOTAL PENJUALAN					
UANG MUKA					
SISA TAGIHAN					

DIBUAT OLEH MENGETAHUI KONSUMEN

( ) ( ) ( )

3. Rancangan kartu piutang

Rancangan kartu piutang dibuat untuk mencatat mutasi piutang persediaan dari tiap-tiap debitur . kartu puitang dibuat oleh bagian administrasi dan akuntansi. Sebagai pencatatan piutang dari pelanggan.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Gambar 4.5

Rekomendasi Kartu Piutang

KARTU PIUTANG			No. Rekening :			
			Nama Debitur :			
Tanggal	Keterangan	Nomor Bukti	MUTASI		SALDO	
			DEBET	KREDIT	DEBET	KREDIT

4. Rancangan bagan Alir dokumen dan bagan alir data

   a. Fungsi yang terkait

      1) Penjualan

         Sales menerima order dari pelanggan baik melalui telepon atau langsung, kemudian sales membuat surat order penjualan.

      2) Pimpinan

         Menerima surat order penjualan dari bagian penjualan, kemudian memeriksa status kredit pelanggan dan memberikan otorisasi kredit, mengirim surat order penjualan pada admisnistrasi

      3) Operasional

         Menerima konfirmasi dari persetujuan kredit jika ada pesanan, bagian operasional kemudian menyiapkan bahan baku untuk

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

diolah ketika pesanan selesai diolah bagian operasional membuat surat jalan rangkap 2 . Lembar 1 dan 2 diserahkan admin.

4) Administrasi

Menerima surat order penjualan dan surat jalan yang kemudian mencatat di laporan penjualan, setelah itu membuat faktur penjualan rangkap 4. Lembar 1 diserahkan pelanggan lewat bagian pengiriman. Lembr 2

5) Pengiriman

Menerima faktur penjualan dan surat pengantar serta pesanan yang akan dikirim, kemudian bagian pengiriman akan mengirim pesanan pada alamat yang tertera pada faktur penjualan.

b. Prosedur yang membentuk sistem

1) Prosedur order penjualan

a) Penjualan menerima order penjualan

b) Membuat surat order penjualan 3 lembar

c) Memberikan lembar 1 dan 2 pada pimpinan atau bagian persetujuan kredit

d) Meminta persetujuan kredit

2) Prosedur persetujuan kredit

a) Pimpinan atau fungsi persetujuan kredit menerima surat order penjualan dari bagian penjualan lembar 1 dan 2

b) Memeriksa status kredit pelanggan

c) Memberi otorisasi kredit

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

d) Memberitahukan operasional jika ada pesanan untuk diproses dan disiapkan pesanannya.

3) Prosedur pengiriman

a) Bagian pengiriman menerima faktur penjualan lembar 1 dan surat jalan lembar 1 untuk nanti diserahkan pada pelanggan beserta pesanan pelanggan

4) Prosedur penagihan

a) Bagian administrasi dan akuntansi membuat faktur penjualan 3 lembar, lembar 1 diberikan pengiriman untuk diserahkan pada pelanggan

b) Lembar 2 dan 3 di simpan administrasi

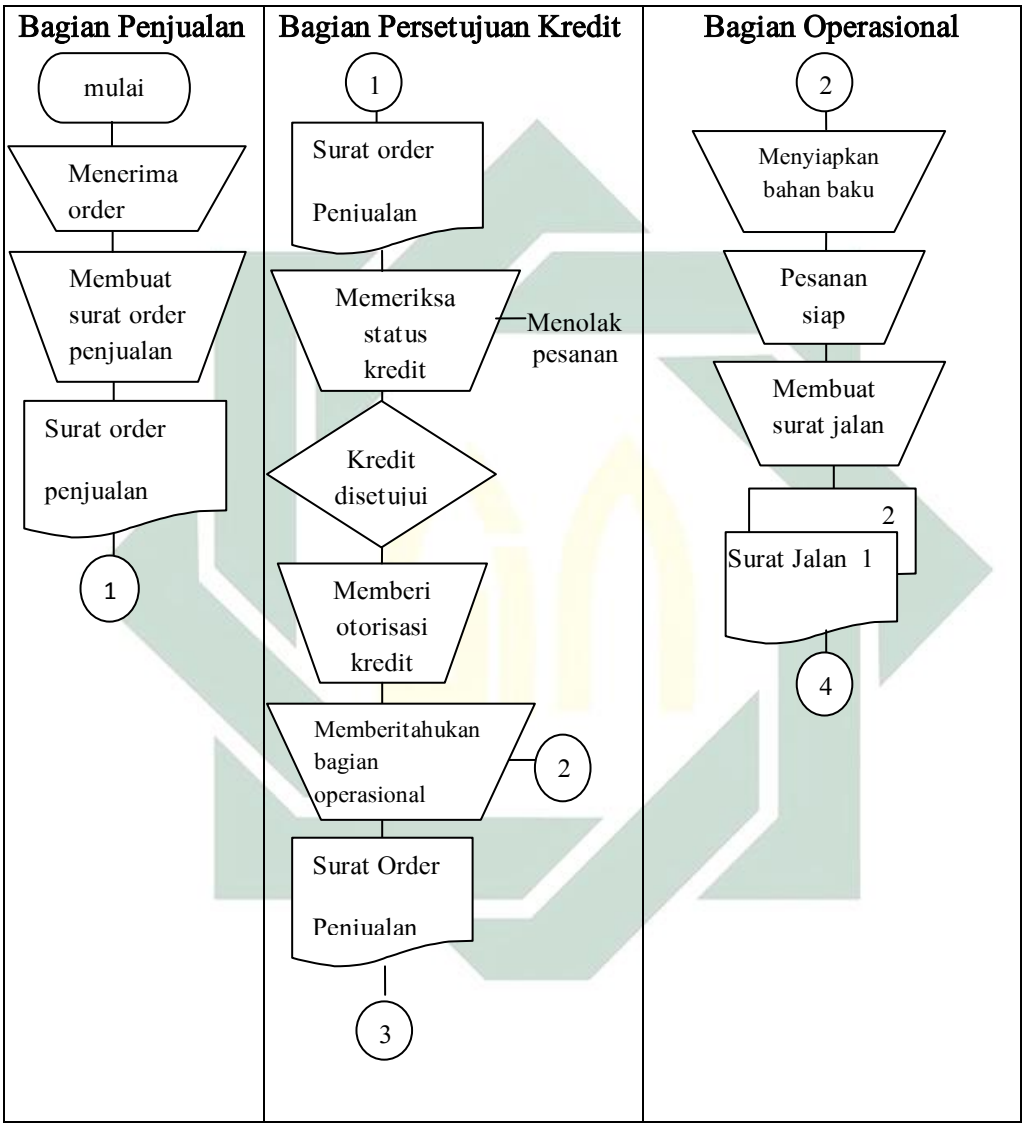
5) Prosedur pencatatan piutang

a. Faktur penjualan lembar 2 digunakan sebagai dasar pencatatan pada buku piutang

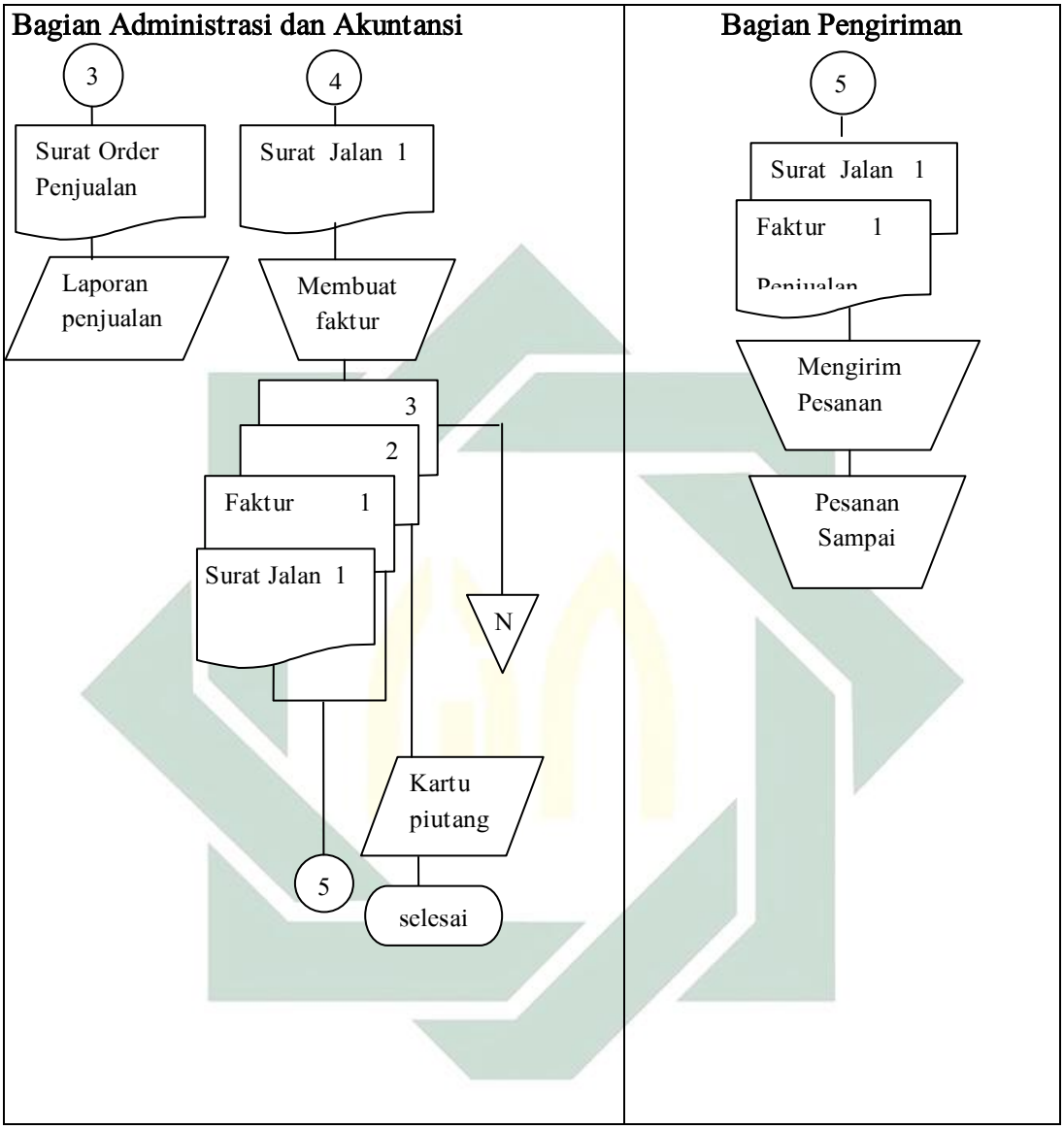
digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Gambar 4.6

Rekomendasi Flowchart CV. Pranafood Sukses Manfaat



digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id



digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan sistem akuntansi penjualan kredit pada CV.Pranafood Sukses Manfaat dapat disimpulkan bahwa:

1. Sistem akuntansi penjualan kredit pada CV.Pranafood Sukses Manfaat sudah berjalan dengan cukup baik namun terdapat kekurangan fungsi dalam perusahaan yaitu belum adanya fungsi kredit sehingga tidak adanya prosedur persetujuan kredit dan juga perusahaan belum memisahkan piutang pelanggan dalam kartu piutang. Fungsi yang terdapat dalam CV. Pranafood Sukses Manfaat Terdiri dari Sales, Pengiriman, Operasional. Adminsitrasi. Dokuem yang digunakan yaitu faktur Penjualan dan Surat Jalan, Catatan akuntansi yang digunakan yaitu Laporan penjualan yang fungsinya sama dengan jurnal penjualan, dan prosedur yang membentuk sistem akuntansi yaitu prosedur order penjualan, prosedur pengiriman, dan prosedur Penagihan
2. Analisis sistem pengendalian internal penjualan kredit pada CV. Pranafood Sukses Manfaat kurang baik, karena masih adanya perangkapan tugas fungsi operasional terhadap administrasi, fungsi penjualan terhadap fungsi kredit dan penagihan, fungsi akuntansi terhadap fungsi kas. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan belum

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

3. berjalan dengan baik karena saat penerimaan order bagian sales tidak membuat surat order namun hanya memberitahukan administrasi dan operasional, serta tidak adanya pernyataan piutang terhadap pelanggan.
4. Perancangan pada CV. Pranafood Sukses Manfaat yaitu surat order penjualan, kartu piutang dan prosedur. Diharapkan dengan perancangan ini sistem akuntansi penjualan kredit pada CV. Pranafood Sukses Manfaat berjala dengan lebih baik lagi.

B. SARAN

Saran yang dapat diberikan peneliti pada pada CV. Pranafood Sukses Manfaat yaitu

1. Perlu adanya kartu piutang yang membantu dalam mencatat piutang debitur dan fungsi kredit karena Tanpa adanya fungsi kredit maka perusahaan terus menerima order tanpa melihat apakah pelanggan tersebut bermasalah dalam pembayaran atau tidak hal ini mampu mengakibatkan terjadinya penumpukan piutang sehingga menimbulkan adanya piutang yang tak tertagih.
2. Membatasi perangkapan tugas seperti sales yang merangkap bagian kredit, penjualan, dan penagihan sehingga fungsi dan tugas sales tidak berjalan dengan semestinya, dan juga fungsi akuntansi terhadap fungsi kas sehingga perusahaan mampu meminimalisir terjadinya kecuranagn.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

3. Perusahaan harus membatasi tugas operasional yang tidak seharusnya bertanggungjawab pada tugas fungsi administrasi hal itu mampu mencegah kelalaian atau kecurangan dalam perusahaan dimasa mendatang

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

DAFTAR PUSTAKA

Ahmad, Rizki Fauzi. Sistem Informasi Akuntansi. Yogyakarta : CV Budi Utama, 2017.

Burhan, M Bungin, *Metode Penelitian Social Dan Ekonomi.* Jakarta: kencana, 2011.

Cenik, I Ardana. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Mitra Wacana Media, 2016.

Maulinarhadi, Mirza Ranatarisza, SE. MSA Ak. *Sistem Informasi Akuntansi Pada Aplikasi Administrasi Bisnis Malang*: Universitas Brawijaya Press, 2013

Mulyadi. *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat, 2016.

Muri, A Yusuf. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif & Penelitian Gabungan. Jakara: PT Fajar Interpratama Mandiri, 2014.

Nasution, S. *Metode Research*. Jakarta : Bumi Aksara, 1995.

Nawawi, Ismail. *Metoda Penelitian Kualitatif*. Jakarta: CV. Dwiputra Pustaka Jaya, 2012.

Puspitawati, Lilis dan Sri Dewi Anggadini. *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008.

Ramli, M. Faud, S.E., M.M. *Pengantar Akuntansi Keuangan Daerah*. Bogor : Ghalia Indonesia, 2015.

Sucipto, Toto dan Moelyati dkk. *Akuntansi Bisnis dan manajemen*. Bogor: Ghalia Indonesia Printing, 2006.

Sugiono. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta, 2012.

Sumantri, Arif. *metodelogi penelitian kesehatan.* Jakarta : Kencana, 2011

Supardi. *Metodologi Penelitian Ekonomi dan Bisnis*. Yogyakarta: UII Press Yogyakarta 2005.

Sutabri, Tata *Analisis Sistem Informasi*,. Yogyakarta: CV. Andi Offset,2012

Teguh, Muhammad. *Metodologi Penelitian Ekonomi Teori dan Aplikasi*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 1999.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Wiratna, V Sujarweni. Sistem Akuntansi. Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2015.

Bodnar, G.H dan Hopwood, W.S, Sistem Informasi Akuntansi.(Ed. Ke-8), (Jakarta: Gramedia, 2003), 204

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id