

Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Motor Pada PT. Harpindo Jaya Gubug Kabupaten Grobogan “Studi Kasus Pada PT. Harpindo Jaya Gubug”

Riza Indriyani ¹, Agus Hariyanto ²

^{1,2} Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Dharmaputra Semarang

Abstract. This study aims to analyze how the credit sales accounting information system at PT Harpindo Jaya Gubug. This type of research is a qualitative descriptive research. Data were obtained using interview, observation and documentation techniques. The data analysis technique used in this study was descriptive analysis with a qualitative approach. The results of this study state that there is a dual function in the billing section and the accounting department. The credit sales accounting information system document at PT Harpindo Jaya Gubug Grobogan Regency is in accordance with the theory. The company has utilized information technology so that credit sales processing is computerized. Accounting records at PT Harpindo Jaya Gubug need to be repaired by making warehouse cards, inventory cards, accounts receivable cards. While the procedure network that forms the credit sales accounting information system at PT Harpindo Jaya Gubug needs to be improved, namely by having the procedure for recording the cost of goods sold and the procedure for recording receivables.

Keywords: Credit Sales Accounting Information System

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT Harpindo Jaya Gubug. Jenis penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif. Data diperoleh dengan menggunakan teknik wawancara, observasi dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif dengan pendekatan kualitatif.

Hasil penelitian ini menyatakan bahwa terjadi perangkapan fungsi pada bagian penagihan dan bagian akuntansi. Dokumen sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT Harpindo Jaya Gubug Kabupaten Grobogan sudah sesuai dengan teori. Perusahaan sudah memanfaatkan teknologi informasi sehingga pemrosesan penjualan kredit di proses secara komputerisasi. Catatan Akuntansi pada PT Harpindo Jaya Gubug perlu diperbaiki dengan dibuatnya kartu gudang, kartu persediaan, kartu piutang. Sedangkan jaringan prosedur yang membentuk sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT Harpindo Jaya Gubug perlu diperbaiki yaitu dengan adanya prosedur pencatatan harga pokok penjualan dan prosedur pencatatan piutang.

Kata kunci: Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

LATAR BELAKANG

Sepeda motor merupakan alat transportasi yang aman, nyaman dan mudah dalam mendukung segala aktivitas manusia mulai dari pekerjaan, sekolah, liburan dll. Sebagian besar masyarakat Indonesia lebih memilih menggunakan alat transportasi pribadi terutama sepeda motor dalam aktivitasnya. Selain praktis dan cepat digunakan untuk menghindari kemacetan baik dalam kota maupun luar kota. kemudahan dalam melakukan pembelian sepeda motor dengan sistem kredit hal ini menambah jumlah pengguna sepeda motor sebagai sarana alat transportasi yang diutamakan.

Melihat kebutuhan masyarakat yang meningkat setiap tahunnya akan alat transportasi khususnya transportasi darat roda dua maka perusahaan yang bergerak dibidang transportasi darat berlomba-lomba menciptakan inovasi kendaraan dengan berbagai merk untuk mencapai laba yang diinginkan Perusahaan.

Seiring dengan meningkatnya kebutuhan masyarakat akan pentingnya transportasi roda dua telah membawa dampak yang banyak bagi perusahaan yang menyalurkan atau memasarkan sepeda motor tersebut. Salah satunya PT Harpindo Jaya Gubug yang memberikan penawaran berbagai produk atau jenis sepeda motor. Dengan merk YAMAHA. Untuk merk YAMAHA ini lebih banyak diminati konsumen dari kalangan Anak Muda. Karena produk ini memiliki Keunggulan seperti adanya banyak pilihan berbagai macam jenis motor dan type yang dibuat sesuai dengan permintaan pasar konsumen serta mengikuti perkembangan zaman.

Saat ini masyarakat dihadapkan pada kesulitan pendanaan, sementara kebutuhan akan alat transportasi sangat penting untuk mobilisasi secara cepat dan murah. Sehubungan dengan hal tersebut, pembelian kendaraan secara kredit menjadi pilihan yang menarik bagi masyarakat. Di sisi penjual (dealer) akan lebih suka penjualan secara kredit, hal ini disebabkan karena penjualan kredit memberikan keuntungan lebih bagi dealer, yaitu selain keuntungan dari perbedaan harga jual dengan harga beli motor, juga mendapat fasilitas dari perusahaan pembiayaan.

Kondisi ini memotivasi perusahaan dalam pelaksanaan sistem penjualan kredit dalam usaha meningkatkan laba. Penjualan kredit atas suatu produk merupakan salah satu sumber penerimaan kas bagi perusahaan, khususnya pelunasan piutang. Penjualan kredit dilakukan perusahaan dengan cara mengirimkan unit sesuai orderan yang diterima dari konsumen dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada

konsumen tersebut. Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang, setiap penjualan kredit yang pertama kepada seorang konsumen selalu didahului dengan analisis terhadap konsumen.

Di sisi lain penjualan secara kredit mempunyai resiko yang cukup besar dibandingkan dengan penjualan secara tunai. Penjualan secara kredit akan mempunyai resiko tidak tertagihnya piutang, atau perusahaan akan mengalami kerugian yang timbul dari pelanggan yang gagal memenuhi kewajiban kontraktual mereka.

KAJIAN TEORITIS

Pengertian Sistem

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Sistem adalah Perangkat unsur yang secara teratur saling berkaitan sehingga membentuk suatu totalitas. Sistem juga diartikan sebagai susunan yang teratur dari pandangan, teori, asas dan sebagainya. Menurut Kristanto (2018) Sistem merupakan kumpulan elemen-elemen yang saling terkait dan bekerja sama untuk memproses masukan input yang ditujukan kepada sistem tersebut dan mengolah masukan tersebut sampai menghasilkan keluaran (output) yang diinginkan. Mulyadi (2001) mendefinisikan sistem adalah suatu jaringan prosedur yang dibuat menurut pola yang terpadu untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan. Azhar Susant (2013) menyatakan sistem adalah kumpulan atau grup dari sub sistem/bagian/komponen secara fisik ataupun non fisik yang saling berhubungan satu sama lain dan dapat bekerja sama untuk mencapai satu tujuan tertentu. Marimin (2015) mendefinisikan Sistem adalah suatu kesatuan usaha yang terdiri dari bagian-bagian yang berkaitan satu sama lain yang berusaha mencapai suatu tujuan dalam suatu lingkungan kompleks. Dan menurut Romney, Steinbart Sistem adalah kumpulan dari komponen-komponen yang saling berkaitan satu dengan yang lain untuk mencapai tujuan dalam melaksanakan suatu kegiatan pokok perusahaan.

Pengertian Informasi

Secara umum telah diketahui bahwa informasi adalah hal yang sangat penting bagi perusahaan ataupun organisasi dalam proses pengambilan keputusan. Menurut Agus Mulyanto (2009) Informasi adalah data yang diolah menjadi bentuk yang lebih berguna dan lebih berarti bagi yang menerimanya, sedangkan data merupakan sumber informasi

yang menggambarkan suatu kejadian yang nyata. Kristanto (2018) menyatakan Informasi merupakan kumpulan data yang diolah menjadi bentuk yang lebih berarti bagi yang menerima. Kemudian menurut Jogiyanto (2009:8) mendefinisikan informasi sebagai data yang diolah menjadi bentuk yang lebih berguna dan lebih berarti bagi yang menerimanya. Kadir (2014) Informasi adalah data yang telah menjadi sebuah bentuk yang berarti bagi penerimanya dan bermanfaat dalam pengambilan keputusan. Dan menurut Hutahean (2014) mendefinisikan Informasi adalah data yang diolah menjadi lebih berguna dan lebih berarti bagi penerimanya.

Pengertian Akuntansi

Pengertian Akuntansi menurut Soemarso (1995) adalah proses mengidentifikasi, mengukur, dan melaporkan informasi ekonomi untuk memungkinkan adanya penilaian dan keputusan yang jelas dan tegas bagi mereka yang menggunakan informasi tersebut. Menurut Zaki Baridwan (2004) Akuntansi adalah suatu kegiatan jasa, fungsinya adalah memberikan data-data kuantitatif, utamanya yang memiliki sifat keuangan, dari usaha ekonomi yang bisa digunakan dalam pengambilan keputusan-keputusan ekonomi dalam memiliki alternatif-alternatif dalam suatu keadaan. Sedangkan menurut Azhar Susanto (2013) akuntansi adalah bahasa bisnis, setiap organisasi menggunakan sebagai bahasa komunikasi saat berbisnis. Menurut Harrison et al (2011) mendefinisikan Akuntansi adalah bahasa bisnis dan sistem informasi yang mengukur aktivitas, memproses data menjadi laporan serta mengkomunikasikan hasilnya bagi pengambilan keputusan yang akan membuat keputusan yang dapat mempengaruhi aktivitas bisnis.

Pengertian Sistem Informasi Akuntansi

Untuk memberikan gambaran yang jelas mengenai sistem informasi akuntansi. Berikut dikemukakan menurut beberapa ahli:

1. Romney & Steinbart (2018) mendefinisikan bahwa : “sistem informasi akuntansi adalah sistem yang dapat mengumpulkan ,mencatat,menyimpan dan memproses data untuk menghasilkan informasi bagi para pembuat keputusan.hal ini termasuk orang,prosedur dan intruksi, data, perangkat lunak, infrastruktur teknologi informasi, kontrol internal serta langkah langkah keamanan”.

2. Turner, Weickgenannt & Copeland (2017) menyatakan bahwa : “Sistem Informasi Akuntansi meliputi Proses, prosedur dan sistem yang menangkap data Akuntansi dari porses bisnis, mencatat data akuntansi kedalam catatan yang sesuai, memproses data akuntansi secara terperinci dengan mengklasifikasikan, merangkum, dan mengkonsolidasikan serta melaporkan data akuntansi yang diringkas ke pengguna internal maupun eksternal”.
3. Patel (2015) mendefinisikan bahwa : “Sistem informasi akuntansi merupakan sub sistem informasi dalam suatu organisasi, dimana kegiatan yaitu mengumpulkan informasi dari berbagai sub sistem pemrosesan informasi dari berbagai subsistem entitas dan mengkomunikasikanya ke subsistem pemrosesan informasi keuangan kepada pihak eksternal seperti investor, kreditor, bankir dan agen pajak serta pihak internal seperti manajemen dan pemilik”.
4. Azhar Susanto (2017) menyatakan bahwa : “ Sistem Informasi Akuntansi adalah kumpulan (integrasi) dari sub-sub sistem/komponen secara fisik dan non fisik yang saling berhubungan dan bekerja sama satu sama lain secara harmonis untuk mengolah data transaksi yang berkaitan dengan masalah keuangan menjadi informasi keuangan”.
5. Mulyadi (2008) menyatakan “Sistem informasi akuntansi merupakan suatu bentuk informasi yang memiliki tujuan untuk menyediakan informasi bagi pengelola kegiatan usaha, memperbaiki informasi yang dihasilkan oleh sistem yang sudah ada sebelumnya, memperbaiki pengendalian akuntansi dan juga pengecekan internal, serta membantu memperbaiki biaya klerikal dalam pemeliharaan catatan akuntansi”.

Pengertian Penjualan

Asrianti dan Bake (2014) penjualan adalah barang yang diproduksi dan dijual perusahaan tersebut. Penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual untuk menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi transaksi tersebut. Abdullah (2017) Penjualan merupakan kegiatan pelengkap atau suplemen dari pembelian untuk memungkinkan terjadinya transaksi jadi kegiatan pembelian dan penjualan merupakan satu kesatuan untuk dapat terlaksankanya transfer dan hak transaksi. Sedangkan menurut Sunyoto (2013) Penjualan tatap muka , menurut

Wiliam G. Nickles penjualan adalah interaksi antar individu, saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran yang saling menguntungkan dengan pihak lain.

Pengertian Penjualan Kredit

Haryono (2003) Penjualan kredit adalah penjualan yang dilakukan dengan perjanjian dimana pembayarannya dilaksanakan secara bertahap, yaitu :

1. Pada saat barang barang diserahkan kepada pembeli, penjual menerima pembayaran pertama sebagian dari harga penjualan (diberikan down payment)
2. Sisanya dibayar dalam beberapa kali angsuran

Menurut Soemarso (2009) Penjualan kredit adalah transaksi antara perusahaan dengan pembeli untuk menyerahkan barang atau jasa yang berakibat timbulnya piutang.

Untuk Mengatasi adanya kesalahan dan kekeliruan dalam proses penjualan kredit motor maka perlu dibuat suatu sistem penjualan kredit. Sistem akuntansi penjualan Kredit juga dirancang oleh perusahaan untuk memberikan gambaran yang jelas mengenai Sistem Akuntansi Penjualan Kredit sehingga mudah dipahami dan digunakan.

Menurut Mulyadi (2016), Sistem Penjualan Kredit adalah penjualan kredit yang dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirim barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang setiap penjualan kredit yang pertama kali kepada seorang pembeli selalu didahului dengan analisis terhadap kelayakan pemberian kredit kepada pembeli tersebut.

Fungsi-Fungsi yang terkait dalam sistem informasi Akuntansi Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2016) Sistem informasi akuntansi penjualan Kredit melibatkan beberapa orang dengan tujuan agar sistem penjualan kredit ini tidak hanya terpusat pada satu bagian saja. Fungsi yang terkait antara lain :

1. Fungsi penjualan

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima surat orderan atau pesanan dari pelanggan, mencatat orderan berdasarkan surat orderan atau pesanan yang diterima untuk menambahkan informasi data yang belum lengkap, meminta persetujuan otorisasi kredit kepada bagian kredit, setelah disetujui yaitu menentukan

persetujuan tanggal pengirimanya dan dari gudang mana akan dikirimnya barang, dan yang terakhir pengisian surat order pengiriman.

2. Fungsi kredit

Fungsi ini bertanggung jawab menganalisa kesesuaian status pelanggannya untuk transaksi kredit, dan memberikan otorisasi pemberian kredit kepada pelanggan.

3. Fungsi Gudang

Fungsi ini bertanggung jawab menyimpan barang dan menyiapkan barang yang dipesan dari pelanggan, setelah menyiapkan barang yang dipesan pelanggan selanjutnya yaitu menyerahkan barang kebagian pengiriman.

4. Fungsi pengiriman

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyerahkan barang atas dasar surat order pengiriman yang diterimanya dari fungsi penjualan dan fungsi ini bertanggung jawab untuk menjamin bahwa tidak ada barang keluar dari perusahaan tanpa ada otorisasi dari yang berwenang.

5. Fungsi penagihan

Fungsi ini bertanggungjawab untuk mencatat piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit dan membuat, serta mengirimkan pernyataan piutang kepada para debitur, membuat laporan penjualan serta mencatat harga pokok persediaan yang dijual kedalam kartu persediaan

6. Fungsi Akuntansi

Fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat piutang yang bertanggung jawab untuk mencatat piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit dan membuat serta mengirimkan pernyataan piutang kepada para debitur serta membuat laporan penjualan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif. Menurut Saryono (2010) Penelitian Kualitatif merupakan penelitian yang digunakan untuk menyelidiki, menemukan, menggambarkan, menjelaskan kualitas atau keistimewaan, dari pengaruh sosial yang tidak dapat dijelaskan, diukur atau digambarkan melalui pendekatan kuantitatif.

Pengertian penelitian kualitatif menurut Moleong (2005) penelitian Kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dll secara holistic dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode ilmiah.

Definisi Menurut Sugiyono (2011) Metode penelitian kualitatif adalah metode yang berdasarkan pada filsafat postpositivisme, sedangkan untuk meniliti objek alamiah, dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara triangulasi (gabungan). Analisis data bersifat induktif atau kualitatif dan hasil penelitian lebih menekankan makna dari pada generalisasi.

Subyek, obyek dan waktu penelitian

Subyek penelitian adalah Pimpinan dan staff karyawan yang bekerja pada PT Harpindo Jaya Gubug, Obyek penelitian adalah semua proses kegiatan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Motor Pada PT Harpindo Jaya Gubug. Waktu penelitian ini dimulai tanggal 01 April 2022 sampai dengan 10 April 2022.

Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada PT Harpindo Jaya Gubug yang beralamat JL.S Parman No 80 Gubug, Kecamatan Gubug, Kabupaten Grobogan Jawa Tengah.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pembahasan dari hasil penelitian yang telah dilakukan di PT Harpindo Jaya Gubug berkaitan dengan sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang meliputi unsur unsur sistem penjualan kredit yaitu, fungsi yang terkait, dokumen yang digunakan, catatan akuntansi yang digunakan,jaringan prsedur yang membentuk sistem. Sistem dan prosedur penjualan kredit pada PT Harpindo Jaya Gubug sudah baik. Berikut pembahasan dari setiap unsur-unsur sistem informasi akuntansi penjualan kredit.

1. Fungsi yang terkait

Fungsi dalam sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT Harpindo Jaya Gubug kurang baik dan belum sesuai dengan teori Mulyadi (2014). Menurut teori dari Mulyadi (2016) fungsi yang terkait dalam sistem informasi akuntansi penjualan kredit dalam suatu perusahaan harus melibatkan beberapa fungsi diantaranya fungsi

penjualan, fungsi kredit, fungsi gudang, fungsi pengiriman, fungsi penagihan, dan fungsi akuntansi. Fungsi-fungsi tersebut ditangani sendiri oleh bagiannya masing-masing. Sedangkan fungsi yang terkait dalam sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT Harpindo Jaya Gubug adalah fungsi penjualan, fungsi kredit, fungsi Gudang, fungsi pengiriman, fungsi penagihan, fungsi akuntansi.

Pada PT Harpindo Jaya cabang Gubug, fungsi akuntansi dirangkap oleh fungsi penagihan, hal ini membuka peluang untuk memanipulasi data keuangan, seperti window dressing, yaitu menunda pencatatan atas penerimaan pembayaran piutang dari nasabah.

2. Dokumen yang digunakan

Dokumen dalam sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT Harpindo Jaya Gubug sudah baik dan sesuai dengan teori Mulyadi (2016). Menurut teori Mulyadi (2016) dokumen yang digunakan meliputi surat order pengiriman, faktur penjualan dan tembusanya yaitu faktur penjualan, tembusan piutang, tembusan jurnal penjualan, tembusan analisis, tembusan wiraniaga, rekapitulasi harga pokok, bukti memorial. Sedangkan dokumen yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi penjualan kredit motor pada PT Harpindo Jaya Gubug yaitu surat order dan pengirimanya, faktur penjualan, bukti memorial.

Pada teori Mulyadi (2016) masih menggunakan sistem secara manual, sedangkan PT Harpindo Jaya Gubug sudah menggunakan sistem terkomputerisasi, sehingga dokumen pada PT Harpindo Jaya Gubug tidak memerlukan tembusan piutang untuk proses pencatatan piutang. Jadi dokumen-dokumen yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi penjualan kredit menurut teori yang belum ada pada PT Harpindo Jaya Gubug adalah dokumen rekapitulasi harga pokok penjualan.

Rekapitulasi harga pokok penjualan merupakan dokumen pendukung yang digunakan untuk menghitung total harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi.

3. Catatan akuntansi yang digunakan

Catatan akuntansi yang digunakan pada PT Harpindo Jaya Gubug Kurang baik dan belum sesuai dengan teori yang ada. Pada PT Harpindo Jaya Gubug catatan akuntansi yang digunakan yaitu menggunakan jurnal penjualan dan Jurnal umum. Sedangkan menurut teori Mulyadi (2016) catatan akuntansi yang digunakan yaitu jurnal penjualan, kartu persediaan, kartu gudang dan jurnal umum, kartu piutang.

Jadi catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi penjualan kredit menurut teori yang belum ada yaitu kartu gudang, kartu persediaan, kartu piutang dengan tidak adanya catatan akuntansi ini memungkinkan terjadinya kesalahan dalam proses pencarian dan memakan waktu yang cukup lama.

1. Kartu Persediaan, berfungsi untuk memberikan informasi identitas persediaan unit kendaraan, namun di PT Harpindo Jaya Gubug tidak memiliki catatan akuntansi tersebut sehingga mengakibatkan kesulitan dalam mencari informasi mengenai unit.
2. Kartu Gudang, berfungsi untuk mencatat segala transaksi yang berkaitan keluar masuknya unit kendaraan, namun di PT Harpindo Jaya Gubug belum memiliki kartu persediaan sehingga mengakibatkan kesulitan dalam mencari stok unit yang terdapat digudang
3. Kartu Piutang, Berfungsi sebagai buku pembantu yang berisi mutasi piutang perusahaan kepada setiap Pelanggannya, di PT Harpindo Jaya Gubug Belum memiliki kartu piutang sehingga mengakibatkan kurangnya informasi mengenai pemberian kredit kepada pelanggan sehingga menyebabkan piutang yang tak tertagih.
4. Jaringan prosedur yang membentuk sistem

Prosedur yang digunakan pada PT Harpindo Jaya Gubug belum sesuai dengan teori Mulyadi (2016). Prosedur yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi penjualan kredit PT Harpindo Jaya Gubug menggunakan prosedur order penjualan, prosedur persetujuan kredit, prosedur pengiriman, prosedur penagihan, prosedur distribusi penjualan. Menurut teori Mulyadi (2016), sistem penjualan kredit dari beberapa prosedur yang membentuk sistem yaitu prosedur order penjualan, prosedur persetujuan kredit, prosedur pengiriman, prosedur penagihan, prosedur pencatatan piutang, prosedur distribusi penjualan, prosedur pencatatan harga pokok penjualan.

Jadi jaringan prosedur yang membentuk sistem informasi akuntansi penjualan kredit menurut teori yang belum ada yaitu prosedur pencatatan harga pokok penjualan dan prosedur pencatatan piutang.

Kegunaan dari Prosedur pencatatan harga pokok penjualan yaitu Prosedur ini fungsi akuntansi mencatat secara periodik total harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi. Sedangkan prosedur pencatatan piutang Prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat tembusan faktur penjualan kedalam kartu piutang atau dalam metode metode pencatatan tertentu mengarsipkan dokumen tembusan menurut abjad yang berfungsi sebagai catatan piutang.

KESIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Penelitian ini berjudul “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada PT Harpindo Jaya Gubug Kabupaten Grobogan”, dengan data yang diperoleh setelah melakukan penelitian selama periode bulan 01 april 2022 – 10 April 2022 data analisis secara deskriptif kualitatif dengan membandingkan dengan teori yang terkait, adapun hasil yang disimpulkan adalah:

1. Fungsi-fungsi dalam sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT Harpindo Jaya Gubug kurang baik dan belum sesuai dengan teori yang ada karena pada bagian staff unit masih merangkap sebagai fungsi penagihan dan fungsi akuntansi.
2. Dokumen-dokumen yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT Harpindo Jaya Gubug sudah baik dan sesuai dengan teori yang ada. Perusahaan memanfaatkan teknologi informasi sehingga semua pemrosesan penjualan kredit dibuat secara komputerisasi
3. Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT Harpindo Jaya Gubug kurang baik dan belum sesuai dengan teori yang ada. Hal ini dibuktikan dengan belum adanya kartu gudang, kartu persediaan dan kartu piutang

4. Jaringan-jaringan yang membentuk sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT Harpindo Jaya Gubug belum sesuai dengan teori yang ada. Karena PT Harpindo Jaya Gubug masih ada prosedur yang belum dijalankan yaitu prosedur pencatatan harga pokok penjualan dan prosedur pencatatan piutang

Saran

1. Staff Unit pada PT Harpindo Jaya Gubug Masih merangkap Jabatan sebagai fungsi penagihan dan fungsi akuntansi. Sebaiknya fungsi tersebut dipisah dengan menambahkan SDM baru yang diberi tanggung jawab sebagai fungsi penagihan
2. Catatan Akuntansi dalam sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT Harpindo Jaya Gubug akan lebih baik jika disediakan kartu gudang, kartu persediaan dan kartu piutang sehingga dalam pengecekan persediaan unit lebih teratur dan tidak memerlukan banyak waktu dalam pengecekan fisik.
3. Jaringan yang membentuk sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT Harpindo Jaya Gubug akan lebih baik jika disediakan prosedur pencatatan harga pokok penjualan dan prosedur pencatatan piutang agar sesuai dengan teori yang ada.

DAFTAR REFERENSI

- Adi Dwi Purnomo.2016.Evaluasi dan perancangan sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada dealer motor sentra surya abadi rangkasbitung.
- Bodnar, George H., William S.Hopwood. 2000. Sistem Informasi Akuntansi. Jakarta: Salemba Empat.
- Bodnar, George H., William S.Hopwood. 2003. Sistem Informasi Akuntansi. Edisi Keenam. Terjemahan Amir Abadi Jusuf, Rudi M. Tambunan. Jakarta: Salemba Empat.
- Christim Albertina Goni. 2021. Analisis Sistem pengendalian intern atas penjualan kredit sepeda motor Yamaha pada PT Hasjrat Abadi cabang manado.
- Elisabeth Priscilia Ilonawati.2017. Analisis penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dalam rangka meningkatkan pengendalian intern pada dealer Toyota di sidoarjo.
- Fauzian,N.A, Sadiqin, A.(2021) Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada Dealer Motor Honda PT Pratama Metropolis Sejahtera. Jurnal Ekonomi, Manajemen bisnis dan Sosial (EMBISS), 2(1), 49-55.
- Krismiaji.2015. Sistem Informasi Akuntansi, edisi empat,Yogyakarta
- Mulyadi.2016. Sistem Akuntansi.Salemba Empat Edisi 4, Jakarta.
- Rachmad Darmawan.2017.Analisis sistem akuntansi penjualan kredit motor Honda pada PT. Primadelta Starlestari. Gunugkencana.
- Romney, Marsal B. dan Paul John Steinbart. 2004. Accounting Information System . Ahli Bahasa: Dewi Fitria Sari dan Deny Amos Kwary. Jakarta: Salemba Empat.
- Soemarso.2013. Akuntansi suatu pengantar. Edisi revisi. Salemba empat, Jakarta.
- Sugiyono. 2015. Metode Penelitian Kombinasi (Mix Methods). Bandung: Alfabeta.
- Sutabri T. Andi, dkk. 2004. “Sistem Akuntansi”, Ekonisia:Yogyakarta
- Tata Sutabri.(2004). Pengertian Sistem . Yogyakarta : Andi.
- Tommy L.H. Tumalun.2019.Analisis sistem informasi akuntansi penjualan kredit di PT Nusantara Sakti. Manado.