

## Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit PT. Lakitan Raya Farm

Westi Mailisa<sup>1\*</sup>, Yessi Rinanda<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup> Akademi Akuntansi Indonesia Padang, Indonesia

\*Corresponding author: [westimeilisa56@gmail.com](mailto:westimeilisa56@gmail.com)

### Info Artikel

Direvisi, 15-08-2025

Diterima, 12-09-2025

Dipublikasi, 31-10-2025

### Kata Kunci:

Penerapan Sistem  
Informasi Akuntansi,  
Penjualan, dan  
Flowchart

### Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. Lakitan Raya Farm. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem akuntansi penjualan kredit pada PT. Lakitan Raya Farm sudah berjalan cukup baik namun terdapat kekurangan fungsi kredit sehingga tidak adanya prosedur persetujuan kredit dan perusahaan belum memisahkan piutang pelanggan pada kartu piutang. PT. Lakitan Raya Farm belum membuat schedule umur piutang atau kartu piutang sehingga kesulitan dalam pencatatan piutang. Pelaksanaan suatu transaksi harus mendapat otorisasi pihak yang berwenang dan setiap dokumen yang digunakan bernomor urut tercetak serta penggunaannya dapat dipertanggungjawabkan.

### Abstract

*This study aims to determine how the application of credit sales accounting information system at PT Lakitan Raya Farm. The method used in this research is descriptive qualitative method. Data collection techniques are done through observation, interviews and documentation. The results showed that the credit sales accounting system at PT. Lakitan Raya Farm has been running quite well but there is a lack of credit function so that there is no credit approval procedure and the company has not separated customer receivables on the receivables card. PT Lakitan Raya Farm has not made an accounts receivable age schedule or accounts receivable card so that it is difficult to record accounts receivable. The implementation of a transaction must be authorised by the authorised party and every document used has a printed serial number and its use can be accounted for.*

## PENDAHULUAN

Dalam era globalisasi dan persaingan bisnis yang semakin ketat, setiap perusahaan dituntut untuk memiliki sistem yang mampu mendukung proses bisnis secara efisien dan efektif. Secara umum sistem adalah dua atau lebih komponen yang saling berhubungan dan berinteraksi membentuk kesatuan kelompok sehingga menghasilkan suatu tujuan".

Dalam kegiatan bisnis, penjualan secara kredit menjadi salah satu strategi untuk meningkatkan volume penjualan dan memperluas pangsa pasar. Namun, penjualan kredit juga mengandung risiko tinggi terhadap kelambatan pembayaran dan piutang macet. Oleh karena itu, dibutuhkan sistem informasi penjualan kredit untuk mengelola transaksi penjualan kredit secara efektif dan efisien. Sistem informasi akuntansi penjualan kredit adalah sistem yang digunakan untuk mencatat, mengelola, dan memantau transaksi penjualan yang dilakukan secara tidak langsung dibayar lunas oleh pembeli melainkan dibayar secara bertahap atau pada waktu yang ditentukan.

Masalah yang sering terjadi dalam sistem akuntansi penjualan kredit meliputi pencatatan transaksi yang tidak akurat, lemahnya pengendalian internal, dan keterlambatan dalam pencatatan piutang. Ketidakkuratan bisa muncul karena *human error* atau sistem manual yang rentan kesalahan, sehingga menyebabkan perbedaan antara data penjualan dan saldo piutang pelanggan. Selain itu, kurangnya pengawasan terhadap limit kredit pelanggan dapat meningkatkan risiko piutang tak tertagih.

PT. Lakitan Raya Farm adalah perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan. Dalam operasinya, PT. Lakitan Raya Farm melakukan penjualan secara kredit. Dengan menerapkan sistem penjualan kredit perusahaan mendapat perhatian lebih dari pimpinan, karena penjualan kredit tidak langsung menghasilkan kas tetapi terlebih dahulu menghasilkan piutang bagi perusahaan, sehingga hal ini mempengaruhi pendapatan perusahaan. Pendapatan yang diterima perusahaan dari kegiatan penjualan akan menentukan besarnya laba perusahaan sehingga pendapatan perusahaan tersebut harus tersistem dengan baik.

## **TINJAUAN PUSTAKA**

### **Sistem**

Sistem menjadi dasar bagi berbagai proses yang saling berkaitan untuk mencapai tujuan tertentu. Menurut M. R. Irwansyah (2022:15) sistem adalah kumpulan elemen yang saling berinteraksi dan berintegrasi untuk mencapai tujuan tertentu secara bersama-sama. Menurut Prehanto (2020:30) bagian-bagian komponen yang dikumpulkan yang memiliki hubungan satu sama lain baik fisik maupun non fisik yang bersama-sama dalam bekerja demi tujuan yang dituju secara harmonis itu adalah pengertian dari sistem. Berdasarkan beberapa pengertian diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa sistem adalah elemen yang saling berintegrasi baik fisik maupun non fisik bekerja sama untuk mencapai suatu tujuan.

### **Akuntansi**

Akuntansi adalah suatu proses pencatatan, pengelompokkan, pengikhtisaran, dan pelaporan transaksi keuangan suatu entitas atau organisasi secara sistematis dan teratur. Menurut Warren, Reeve, dan Duchac (2022:4) akuntansi adalah sistem informasi yang menyajikan laporan kepada pihak-pihak terkait mengenai aktivitas ekonomi dan kondisi keuangan perusahaan. Sedangkan menurut Hery (2021:2) berpendapat akuntansi dapat didefinisikan sebagai sebuah sistem informasi yang memberikan laporan keuangan kepada pihak-pihak yang berkepentingan mengenai aktivitas ekonomi dan kondisi perusahaan. Berdasarkan beberapa pengertian diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa akuntansi adalah sistem informasi yang menyajikan laporan keuangan kepada pihak-pihak berkepentingan mengenai aktivitas ekonomi dan kondisi keuangan perusahaan.

### **Penjualan Kredit**

Penjualan kredit adalah penjualan yang pembayarannya tidak dilakukan secara tunai. Menurut Mulyadi (2019:162) penjualan kredit adalah transaksi dimana perusahaan mengirimkan barang atau jasa kepada pelanggan, dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggan tersebut. Sedangkan menurut Eva Wahyu Prastyaningtyas (2019:38) penjualan kredit adalah penjualan yang dilakukan dengan penerimaan pembayaran dilakukan pada kemudian hari dalam jangka waktu tertentu yang telah ditentukan. Berdasarkan beberapa pengertian diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa penjualan kredit adalah transaksi yang diberikan penjual kepada pembeli dalam jangka waktu yang telah ditentukan.

### **Sistem Informasi Penjualan**

Sistem Informasi Penjualan merupakan Sub Sistem Informasi Bisnis, Sub Sistem Bisnis lainnya bisa merupakan, pemasaran, sumber daya manusia, keuangan akuntansi dan manufaktur

produksi. Menurut Jogiyanto HM (2023:45), sistem informasi penjualan adalah sistem yang digunakan untuk mengelola dan memproses semua transaksi penjualan yang terjadi dalam suatu organisasi guna mendukung pengambilan keputusan dan pencatatan keuangan. Sedangkan Laudon & Laudon (2023:112) menjelaskan bahwa sistem informasi penjualan adalah sistem terintegrasi yang mencatat transaksi penjualan, mengelola data pelanggan, dan menghasilkan laporan penjualan yang membantu meningkatkan performa bisnis. Berdasarkan beberapa pengertian diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa sistem informasi penjualan adalah sistem yang mencatat semua transaksi penjualan, mengelola data pelanggan dan menghasilkan laporan penjualan yang membantu meningkatkan perfoma bisnis.

### **Fungsi Sistem Informasi Penjualan Kredit**

Fungsi yang terkait dalam Sistem Akuntansi Penjualan Kredit menurut Mulyadi (2019:162) adalah sebagai berikut :

1. Fungsi Penjualan  
Fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima surat order dari pembeli, mengedit order dari pelanggan untuk menambahkan informasi yang belum ada pada surat order, meminta otorisasi kredit, menentukan tanggal pengiriman dari gudang mana barang akan dikirimkan.
2. Fungsi Kredit  
Fungsi ini berada dibawah fungsi keuangan yang dalam transaksi penjualan kredit bertanggung jawab untuk meneliti status kredit.
3. Fungsi Gudang  
Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyimpan barang dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan, serta menyerahkan barang ke fungsi pengiriman.
4. Fungsi Pengiriman  
Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyerahkan barang atas dasar surat *order* pengiriman yang diterimanya dari fungsi penjualan.
5. Fungsi Penagihan  
Fungsi ini bertanggung jawab untuk membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan, serta membuat copy faktur untuk kepentingan pencatatan transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi.
6. Fungsi Akuntansi  
Fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit dan membuat serta mengirimkan pernyataan piutang kepada para debitur, serta membuat laporan penjualan.

### **Dokumen- Dokumen Terkait Dalam Penjualan Kredit**

Menurut Mulyadi (2019:158) dokumen-dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan kredit diantaranya:

1. Surat orderan pengiriman dan tembusannya adalah dokumen yang digunakan dalam proses transaksi penjualan kredit kepada pelanggan.
2. Faktur dan tembusannya. Faktur penjualan adalah penggunaan dokumen untuk dasar pencatatan timbulnya piutang.
3. Rekapitulasi harga pokok penjualan yaitu untuk perhitungan total harga pokok produk yang akan dijual dalam waktu periode akuntansi tertentu. Data yang dicantumkan dokumen didapatkan dari kartu persediaan.
4. Bukti memorial adalah dokumen sebagai dasar untuk pencatatan kejournal umum, dalam penjualan kredit, bukti memorial digunakan untuk pencatatan harga pokok produk yang akan dijual dengan periode akuntansi tertentu.

### Catatan Akuntansi yang Digunakan Dalam Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2019:159) jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit, diantaranya:

1. Jurnal Penjualan, Digunakan untuk mencatat transaksi penjualan kredit yang menimbulkan piutang kepada pelanggan.
2. Kartu Piutang, Merupakan buku besar pembantu yang mencatat rincian mutasi piutang untuk setiap pelanggan.
3. Kartu Persediaan, Mencatat mutasi persediaan barang dagang yang dijual secara kredit.
4. Kartu Gudang, Digunakan oleh fungsi gudang untuk mencatat mutasi fisik barang yang disimpan.
5. Jurnal Umum, Digunakan untuk mencatat transaksi yang tidak dapat dicatat dalam jurnal khusus, seperti penyesuaian atau koreksi terkait penjualan kredit.

### Prosedur Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2019:176) jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit, diantaranya:

1. Prosedur Order Penjualan  
Mencakup penerimaan dan verifikasi pesanan dari pelanggan.
2. Prosedur Pengiriman Barang  
Melibatkan persiapan dan pengiriman barang kepada pelanggan sesuai dengan pesanan.
3. Prosedur Penagihan  
Pencatatan jumlah yang harus dibayar oleh pelanggan dalam akun piutang.
4. Prosedur Penerimaan Kas  
Penerimaan pembayaran dari pelanggan dan pencatatan dalam sistem akuntansi.

### Unsur-Unsur Pengendalian Internal Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2019:176) untuk merancang unsur-unsur pengendalian Internal yang diterapkan dalam Sistem Akuntansi Penjualan Kredit adalah :

- a. Struktur Organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas. Pembagian tanggung jawab fungsional dalam organisasi ini didasarkan pada prinsip-prinsip berikut :
  1. Fungsi penjualan harus terpisah dari fungsi kredit.
  2. Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi penjualan dan fungsi kredit.
  3. Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi kas.
  4. Transaksi harus dilaksanakan oleh lebih dari satu orang atau lebih dari satu fungsi.
- b. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan. Karena tidak ada satupun transaksi yang terjadi yang tidak diotorisasi oleh yang memiliki wewenang untuk itu, diantaranya :
  1. Penerimaan order pembeli diotorisasi oleh fungsi penjualan dengan menggunakan formulir surat order pengiriman.
  2. Persetujuan pemberian kredit diberikan oleh fungsi kredit dengan membubuhkan tanda tangan credit copy (yang merupakan tembusan surat order pengiriman).
  3. Pengiriman barang kepada pelanggan diotorisasi oleh fungsi pengiriman dengan cara menandatangani dan membubuhkan stempel “sudah terkirim” pada copy surat order pengiriman.
  4. Penetapan harga jual, syarat penjualan, syarat pengangkutan barang, dan potongan penjualan berada di tangan Direktur pemasaran dengan penerbitan surat keputusan mengenai hal tersebut.
  5. Terjadinya piutang diotorisasi oleh fungsi penagihan dengan membubuhkan tanda tangan pada faktur penjualan.
  6. Pencatatan ke dalam catatan akuntansi harus didasarkan atas dokumen sumber yang dilampiri dengan dokumen pendukung yang lengkap.

7. Pencatatan ke dalam catatan akuntansi harus dilakukan oleh karyawan yang diberi wewenang untuk itu.
- c. Praktik yang sehat.
  1. Penggunaan formulir bernomor urut tercetak.
  2. Pemakaiannya di pertanggungjawabkan oleh fungsi penjualan.
  3. Secara periodik fungsi akuntansi mengirim pernyataan piutang (account receivable statement) kepada setiap debitur untuk menguji ketelitian catatan piutang yang diselenggarakan oleh fungsi tersebut.
  4. Secara periodik diadakan rekonsiliasi kartu piutang dengan rekening kontrol piutang dalam buku besar.

## **METODE PENELITIAN**

### **Metode Pengumpulan Data**

#### **a. Studi Kepustakaan**

Menurut Wardana dkk (2020:13) menyebutkan bahwa studi kepustakaan adalah proses pengumpulan data melalui tahapan penentuan topic, melakukan kajian dan pengumpulan teori, merekonstruksi penelitian terhadap teori atau konsep yang didapatkan memberikan hasil yang membangun sesuai dengan tujuan penelitian.

#### **b. Studi Lapangan**

Menurut Sugiyono (2019:224) Studi Lapangan dilakukan untuk mengumpulkan data dengan cara mengadakan peninjauan secara langsung pada perusahaan untuk memperoleh data-data Primer yang diperlukan.

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi kepustakaan dan studi lapangan. Studi kepustakaan yaitu mencari metode atau topik sebagai pedoman dan referensi mengenai penelitian yang terkait. Studi lapangan yaitu melakukan peninjauan langsung untuk memperoleh data.

### **Teknik Pengumpulan Data**

Menurut Sugiyono (2020:104) teknik pengumpulan data merupakan bagian paling penting dalam sebuah penelitian.

#### **a. Observasi dan Wawancara**

Observasi menurut Nasution dalam Sugiyono (2020:195), observasi adalah kondisi dimana dilakukannya pengamatan secara langsung oleh peneliti agar lebih mampu memahami konteks data dalam keseluruhan situasi sosial sehingga dapat diperoleh pandangan yang *holistik* (menyeluruh). Sedangkan menurut Berger (dalam Kriyanto (2020:289) wawancara merupakan percakapan antara periset (seseorang yang ingin mendapatkan informasi) dan informan (seseorang yang dinilai mempunyai informasi penting terhadap satu objek).

#### **b. Dokumentasi**

Menurut Sugiyono (2020:124) dokumentasi merupakan pengumpulan dari catatan peristiwa yang sudah berlaku baik berbentuk tulisan, gambar/foto atau karya-karya monumental dari seseorang/instansi.

Teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi. Observasi dan wawancara langsung dilakukan pada PT. Lakitan Raya Farm. Dokumentasi yang digunakan berupa struktur organisasi.

### **Jenis Penelitian**

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif. Data kualitatif merupakan data berupa kalimat, kata atau gambar (Sugiyono, 2020:23). Dalam penelitian ini, penulis menggunakan jenis data kualitatif yaitu yang berbentuk kata, kalimat atau gambar.

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan jenis data kualitatif yaitu yang berbentuk kata, kalimat atau gambar.

### **Sumber Data Penelitian**

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Menurut (Sugiyono, 2020:104) Data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Dalam penyusunan Tugas Akhir ini data yang diperoleh penulis langsung dari PT. Lakitan Raya Farm berupa penjelasan dan penjabaran diungkapkan oleh pemilik usaha mengenai Analisis Sistem Informasi Penjualan pada PT. Lakitan Raya Farm.

### **Metode Analisis Data**

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif.

Menurut Sugiyono (2022:9) Metode deskriptif kualitatif adalah metode penelitian yang berdasarkan pada filsafat postpositivisme digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrument kunci teknik pengumpulan data dilakukan secara trigulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif / kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi. Data kualitatif pada penelitian ini diperoleh dari wawancara langsung di PT. Lakitan Raya Farm dengan melakukan tanya jawab seputar penjualan kredit.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Fungsi yang Terkait**

Fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit di PT. Lakitan raya farm adalah:

1. Fungsi Penjualan  
Dilakukan oleh bagian pemasaran (*marketing*). Dalam transaksi penjualan kredit menerima order dari pembeli yang di sebut sales. Fungsi kredit yang juga dilakukan oleh fungsi penjualan yang memberikan persetujuan kredit.
2. Fungsi Gudang  
Fungsi ini bertanggung jawab untuk mempersiapkan barang yang dipesan pembeli sesuai dengan jumlah yang tertera pada surat keluar barang.
3. Fungsi Pengiriman  
Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi ini bertanggung jawab untuk menyerahkan barang kepada pembeli yang tertera pada faktur penjualan tersebut.
4. Fungsi Penagihan  
Fungsi penagihan dirangkap pada bagian pengiriman, bagian pengiriman yang berarti pembeli biasanya menitipkan pembayaran kepada bagian pengiriman dan jika pembayaran melebihi pesanan yang diterima pembeli akan mengkonfirmasi lewat bukti transfer yang diberitahukan pada sales. Namun apabila pembeli yang masih belum membayar melebihi jatuh tempo maka sales akan memberitahu / menelpon pembeli.

### **Dokumen yang Terkait**

Dalam sistem penjualan kredit, dokumen yang digunakan oleh PT. Lakitan Raya Farm adalah faktur penjualan.

### **Catatan Akuntansi yang Digunakan**

Dalam sistem penjualan kredit, catatan yang digunakan oleh PT. Lakitan Raya Farm adalah buku besar penerimaan dan pengeluaran kas.

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

Dalam sistem penjualan kredit, prosedur yang digunakan oleh PT. Lakitan Raya Farm

sebagai berikut:

- a. Prosedur Penjualan
  1. Sales mendapatkan order dari pembeli.
  2. Mencatat order penjualan dari pelanggan.
  3. Administrasi mencatat pada laporan penjualan.
- b. Prosedur Gudang
  1. Bagian gudang menerima faktur penjualan untuk proses pengiriman ayam potong.
  2. Memberitahukan bagian administrasi pesanan sudah siap.
- c. Prosedur Pengiriman
  1. Bagian pengiriman menerima faktur penjualan dua rangkap satu disimpan bagian administrasi dan satu diserahkan ke pembeli.
  2. Pesanan dikirim sesuai alamat pada faktur penjualan.
- d. Prosedur Penagihan
  1. Pembeli menerima faktur penjualan dari bagian pengiriman.
  2. Pembeli mengkonfirmasi pembayaran melalui sales.
  3. Sales menerima bukti transfer.
  4. Bukti transfer diserahkan ke administrasi.
  5. Administrasi mencatat pada laporan penjualan jika pembeli sudah melunasi.

### **Unsur Pengendalian Internal**

- a. Struktur Organisasi
  1. Fungsi Penjualan harus terpisah dari kredit  
 Dalam pelaksanaannya PT. Lakitan Raya Farm Manfaat fungsi penjualan dilakukan oleh fungsi sales yang belum terpisah dari fungsi kredit karena tidak adanya fungsi kredit. Adanya 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 PT. Lakitan Raya Farm fungsi akuntansi dilaksanakan oleh fungsi penjualan.
  3. Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi kas  
 Dalam pelaksanaannya PT. Lakitan Raya Farm fungsi akuntansi dilakukan oleh administrasi yang merangkap fungsi kas.
  4. Dalam pelaksanaannya PT. Lakitan Raya Farm transaksi penjualan kredit dilaksanakan oleh fungsi sales, fungsi gudang, 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 PT. Lakitan Raya Farm penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh fungsi sales tanpa menggunakan formulir surat order pengirimannya pada administrasi.
  2. Persetujuan pemberian kredit diberikan oleh fungsi kredit dengan membubuhkan tanda tangan pada credit copy (yang merupakan tembusan surat order pengiriman)  
 Dalam pelaksanaannya PT. Lakitan Raya Farm 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 PT. Lakitan Raya Farm 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 PT. Lakitan Raya Farm Penetapan harga jual, syarat penjualan, syarat pengangkutan barang, dan potongan penjualan berada pada tangan administrasi atau penjualan.

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

Dalam pelaksanaannya PT. Lakitan Raya Farm terjadinya piutang diotorisasi oleh fungsi sales atau administrasi yang membubuhkan tanda tangan pada faktur penjualan.

6. Pencatatan terjadinya piutang didasarkan pada faktur penjualan yang didukung dengan surat order pengiriman dan surat muat. Dalam PT. Lakitan Raya Farm pencatatan terjadinya piutang didasarkan pada faktur penjualan saja.

c. Praktik yang sehat

1. Penggunaan formulir bernomor urut tercetak

Dalam pelaksanaannya PT. Lakitan Raya Farm tidak membuat surat order pengiriman, saat pengiriman hanya faktur penjualan yang sudah bernomor urut cetak dan dipertanggungjawabkan oleh fungsi administrasi.

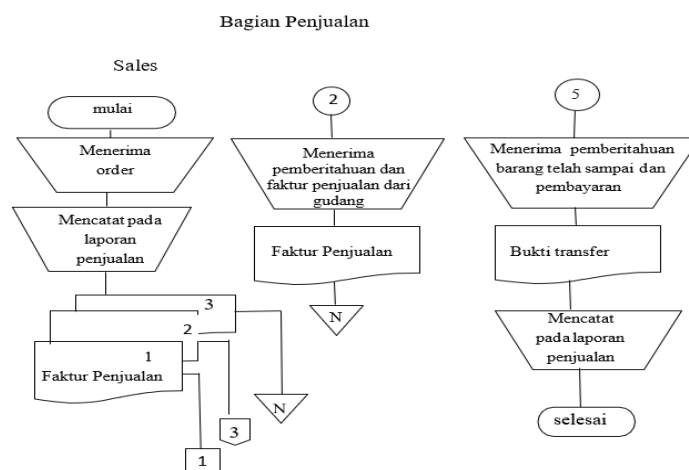
2. Secara periodik fungsi *sales* mengirimkan pernyataan piutang kepada setiap debitur untuk menguji ketelitian catatan piutang yang diselenggarakan fungsi tersebut.

Dalam pelaksanaannya PT. Lakitan Raya Farm, fungsi sales hanya mengirimkan bukti faktur penjualan tidak mengirimkan pernyataan piutang kepada debitur karena belum adanya kartu piutang.

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

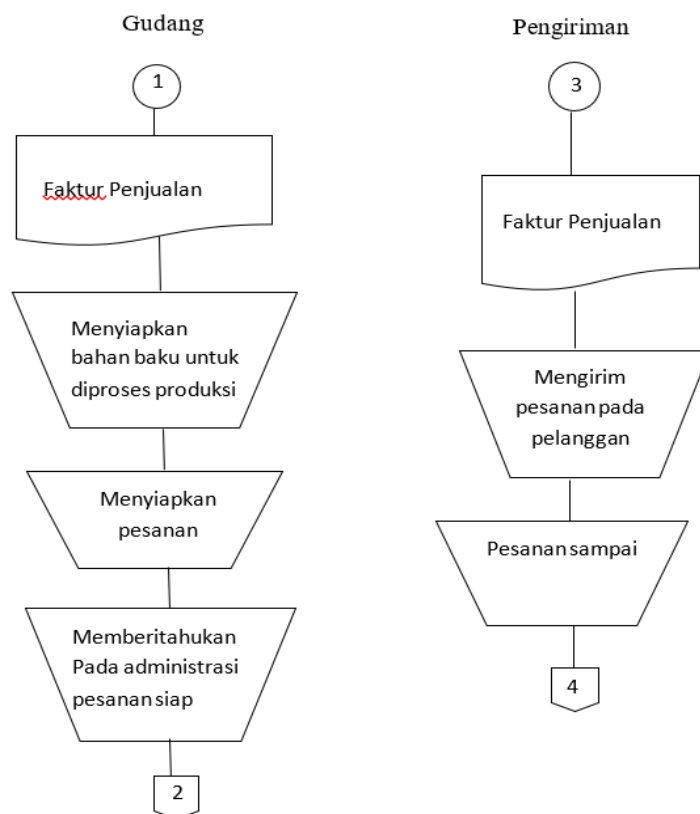
Dalam pelaksanaannya PT. Lakitan Raya Farm, tidak melakukan adanya rekonsiliasi kartu piutang dengan akun kontrol piutang dalam buku besar karena belum adanya kartu piutang.

**Bagan Aliran (*flowchart*) Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit PT. Lakitan Raya Farm**



**Gambar 1.** Bagan alir Dokumen Sistem Penjualan Kredit PT. Lakitan Raya Farm





**Gambar 2.** Bagan alir Dokumen Sistem Penjualan Kredit PT. Lakitan Raya Farm

## Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat diambil dari Pembahasan tentang analisis sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Lakitan Raya Farm sebagai berikut:

1. Sistem akuntansi penjualan kredit pada PT. Lakitan Raya Farm sudah berjalan cukup baik namun terdapat kekurangan fungsi kredit sehingga tidak adanya prosedur persetujuan kredit dan perusahaan belum memisahkan piutang pelanggan pada kartu piutang.
2. Dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan kredit yaitu faktur penjualan sudah bernomor urut tercetak sehingga memudahkan petugas untuk melakukan pencatatan.
3. Jaringan prosedur yang digunakan PT. Lakitan Raya Farm yaitu prosedur penjualan, prosedur gudang, prosedur pengiriman, prosedur penagihan.
4. Dalam faktur penjualan untuk pembayaran kredit tidak menerapkan syarat pembayaran (termin) yang artinya, tidak dilakukan perjanjian jangka waktu pembayaran dan jumlah potongan yang diberikan, sehingga menyebabkan perusahaan perlu investasi besar.

## Saran

1. Sebaiknya PT. Lakitan Raya Farm lebih menambahkan fungsi kredit (credit analyst) agar lebih teliti dalam memeriksa riwayat pembayaran pelanggan dan harus selektif memilih pelanggan untuk memberikan piutang agar tidak menimbulkan penunggakan pembayaran (kredit macet).
2. Sebaiknya PT. Lakitan Raya Farm membuat schedule umur piutang atau kartu piutang sehingga memudahkan pencatatan piutang.
3. Sebaiknya ada pemisahan fungsi sehingga menghindari kecurangan.
4. Penelitian ini dapat dijadikan bahan acuan bagi penelitian selanjutnya, agar dapat meneliti analisis penjualan secara lebih rinci.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Betah, Jimswik (2021). *Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi pada PT. Melodi Asri Bitung*.
- Baridwan, Zaki. (2020). *Sistem Akuntansi: Penyusunan Prosedur dan Metode, Edisi Lima*, Yogyakarta: BPFE.
- Grasella, Dea Amara (2021). *Analisis Sistem Informasi Atas Penjualan Sparepart pada PT. Bhakti Idola Tama*.
- Hery. 2014. *Akuntansi Dasar 1 dan 2*. Jakarta. <https://sis.binus.ac.id/2021/01/25/sistempenjualan-kredit>.
- Jogiyanto HM. *Analisis dan Desain Sistem Informasi*.
- Layli, N.H, & Ardina, Meta (2022). *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Meningkatkan Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada Multipakan Jaya Sentosa Jombang*.
- M.R. Irwansyah. 2022. *Information Technology Konsep dan Implementasinya*.
- Mulyadi. 2019. *Sistem Akuntansi, Edisi Keempat*, Jakarta.
- Nafisa & Adelia (2023). *Analisis Sistem Informasi Penjualan dan Piutang pada PT. Tirtadaya Adi Perkasa*.
- Ningrum, Dewi Mukti Kartika (2020). *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan. CV. Surya Kencana Semarang*.
- Putra, Kadek Deni Cahya (2024). *Analisis Sistem Penjualan Kredit di Perusahaan Umum (PERUM) Bulog Kantor Wilayah Bali*.
- Pratiwi, Alya intan (2021). *Sistem Akuntansi Penjualan Kredit pada CV. Sumber Tirta Anugerah (PD. Fakta Jaya)*.
- Repa, Reren Yolanda (2020). *Analisis Penerapan Informasi Akuntansi Penjualan dalam Meningkatkan Efektivitas Pengendalian Internal pada PT. Aek Nauli*.
- Sugiyono (2020). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Syafriadi (2021). *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT. Oze*.
- Trisnawati, Devi (2023). *Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT. Sintesa Kayan Mentarang*.