

PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT PADA PT. BINO MITRA SEJATI CABANG MAKASSAR

Rina Indah Sari¹, Ibrahim H. Ahmad², Neng Indiyani³

^{1,2,3}Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YPUP Makassar

¹rinaindshsari@gmail.com, ²ibrahimahmad3112@gmail.com, ³nengindriyani16@gmail.com

ABSTRACT

This research aimed to find out the implementation of accounting information system on credit sale at PT. Bino Mitra Sejati Makassar. The type of data used was qualitative data. Techniques of data collection were interview, library study, observation and documents. Based on the result of data analysis, it showed that system of accounting information on credit sale at PT. Bino Mitra Sejati has run well. This can be seen from all the related functions, documents used, accounting notes, and network on procedures sales that have run properly

Keywords: *accounting information system and credit sales.*

PENDAHULUAN

Suatu perusahaan dikatakan maju, apabila penjualannya cukup baik. Dengan begitu perusahaan selalu ingin berusaha meningkatkan penjualannya, dengan meningkatkan penjualan, keuntungan yang di dapatkan lebih banyak. Keuntungan yang diperoleh perusahaan dapat mengembangkan perusahaannya, meningkatkan modal dan memperluas usahanya.

Akuntansi memegang peranan penting dalam entitas karena akuntansi adalah bahasa bisnis. Akuntansi tidak hanya untuk entitas bisnis tetapi semua entitas memerlukan akuntansi. Sistem informasi akuntansi yang baik dan efektif memungkinkan manajemen perusahaan dan para pihak yang berkepentingan mendapatkan informasi secara cepat dan akurat mengenai perusahaan. Berkembangnya teknologi dalam membuat aplikasi yang semakin canggih, membuat persaingan antar perusahaan semakin ketat. Dengan menggunakan sistem informasi akuntansi, dapat mempermudah menyusun laporan keuangan pada perusahaan. Pelaporan keuangan memberikan informasi yang berguna bagi perusahaan dalam pengambilan keputusan kredit. Laporan yang di suguhkan harus laporan yang lebih cermat, untuk melengkapi kebutuhan Sebelum suatu kredit diputuskan, baiknya perlu dianalisis kelayakan kreditnya terlebih dahulu. Tujuannya untuk menghindari

kredit yang piutangnya menggantung. Karena bila terjadi, kemungkinan besar perusahaan akan menderita kerugian. Unsur yang tersusun dalam pemberian kredit yaitu kepercayaan, kesepakatan, jangka waktu dan risiko tinggi..

Pada perusahaan dagang. Penjualan yang diberi kepada pelanggan berisi suatu risiko untuk perusahaan yang menyebabkan kerugian bagi perusahaan entah waktu pembayaran atau kerugian dalam bentuk uang dan barang. Pelanggan terlambat membayar tagihannya kepada perusahaan melewati tanggal jatuh tempo namun walaupun terlambat pelanggan masih ingin dan bisa membayar tagihannya. Perusahaan juga harus memiliki kemampuan untuk menekan ke pelanggan bahwa perusahaan harus memiliki kesepakatan dalam pelunasan.

Pentingnya peninjauan dalam sistem akuntansi penjualan secara kredit maka seharusnya telah dipersiapkan karyawan-karyawan yang mampu, jujur dan pintar serta mempunyai tanggung jawab yang tinggi dan tegas dalam pembagian tugas yang berdasarkan fungsinya masing-masing, dengan adanya perbaikan sistem dan prosedur penjualan dan pembelian secara kredit oleh manajemen maka diharapkan segala kegiatan perusahaan dapat terlaksanakan sesuai dengan tujuan perusahaan yang telah ditetapkan.

PT. Bino Mitra Sejati adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang perdagangan. Dimana produknya adalah menjual alat-alat

tulis kantor. Penjualan merupakan salah satu tujuan utama dalam kelangsungan berjalannya tujuan perusahaan. Penjualan yang dilakukan PT. Bino Mitra Sejati terdiri dari penjualan tunai dan kredit. Alasan saya meneliti judul ini agar mengetahui penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. Bino Mitra Sejati Cabang Makassar.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka permasalahan dalam penelitian ini adalah bagaimanakah penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. Bino Mitra Sejati cabang Makassar?

Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. Bino Mitra Sejati Cabang Makassar.

TINJAUAN LITERATUR

Menurut Martani (2016), akuntansi adalah suatu proses yang menghasilkan laporan keuangan untuk digunakan dalam pengambilan keputusan oleh para pemakainya. Menurut Kartika (2016), akuntansi adalah suatu sistem informasi keangan, yang bertujuan untuk menghasilkan informasi yang relevan bagi berbagai pihak yang berkepentingan.

Informasi juga dapat disebut sebagai sebuah data yang sudah diorganisasi, dan memiliki kegunaan yang bermanfaat (Krismiaji, 2015). Menurut Priatna (2010), informasi adalah data yang telah dikelola dan di proses untuk memberikan arti dan memperbaiki proses pengambilan keputusan. Oleh sebab itu, pengguna data informasi tersebut dapat membuat keputusan yang lebih baik berdasarkan dari pembaruan/perbaikan data baik dari kuantitas dan kualitas dari informasi tersebut.

Murut Susanto (2017), sistem adalah kumpulan dari sub sistem/bagian/komponen apapun baik fisik ataupun non fisik yang saling berhubungan satu sama lain dan bekerja sama secara harmonis untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Menurut O'Brien (2014), sistem didefinisikan sebagai seperangkat komponen yang saling terhubung, dengan sebuah batasan yang jelas, bekerja bersama untuk mencapai sebuah tujuan yang sama dengan menerima masukan dan menghasilkan keluaran dalam sebuah proses transformasi yang terorganisasi.

Sistem informasi adalah serangkaian prosedur foral di mana data di kumpulan, diproses menjadi informasi dan didistribusikan ke pada pengguna (Hall, 2011). Menurut Laudon (2014), sistem informasi dapat didefinisikan secara teknis sebagai suatu rangkaian yang komponen-komponennya saling terkait yang mengumpulkan (dan mengambil kembali), memproses, menyimpan dan mendistribusikan informasi untuk mendukung pengambilan keputusan dan mengendalikan perusahaan.

Menurut Romney dan Steinbart (2015), agar bermanfaat, informasi harus memiliki kualitas atau karakteristik, yaitu relevan, reliabel, lengkap, tepat waktu, dapat dipahami, dapat divertifikasi, dapat diakses.

Sistem akuntansi adalah sekumpulan metode dan prosedur yang digunakan dalam operasi perusahaan untuk mengumpulkan data, mengelompokkan transaksi dan merangkumnya kedalam jurnal, serta melaporkan kedalam laporan keuangan (Warren dkk, 2015).

Sistem informasi akuntansi juga dapat disebut dengan sebuah rangkaian prosedur formal, dimana data dikelompokkan, di proses menjadi informasi dan didistribusikan kepada pemakai (Kadir, 2014).

Menurut Mulyadi (2016), unsur-unsur suatu sistem akuntansi pokok yaitu: 1) Formulir merupakan dokumen yang digunakan untuk merekam terjadinya transaksi; 2) Jurnal merupakan catatan akuntansi pertama yang digunakan untuk mencatat, mengklasifikasikan, dan meringkas data keuangan dan data lainnya; 3) Buku besar terdiri dari akun-akun yang digunakan untuk meringkas data keuangan yang telah dicatat sebelumnya dalam jurnal; 4) Buku pembantu ini terdiri dari akun-akun pembantu yang merinci data keuangan yang tercantum dalam akun tertentu dalam buku besar; 5) Hasil akhir proses akuntansi adalah laporan keuangan berupa laporan posisi keuangan, laporan laba rugi, laporan perubahan saldo laba, laporan harga pokok produksi, laporan beban pemasaran, laporan beban pokok penjualan, daftar umur piutang, daftar utang yang akan dibayar, daftar saldo persediaan yang lambat penjualannya.

Soemarso (2013), penjualan adalah kewajiban pembeli yang harus dibayar kepada pihak penjual, baik penjualan barang ataupun jasa. Menurut Sujarweni (2015), sistem penjualan kredit merupakan sistem penjualan

yang di mana pembayaran dilakukan setelah barang diterima pembeli, jumlah dan jatuh tempo pembayarannya disepakati oleh kedua pihak.

Dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan kredit, yaitu: 1) Surat Order dan Tembusannya, yaitu sura order pengiriman, tembusan kredit, surat pengakuan, surat muat, slip pembungkus, tembusan gudang, arsip pengendalian pengiriman, arsip index silang; 2) Faktur dan Tembusannya, Yaitu faktur penjualan, tembusan piutang, tembusan jurnal penjualan, tembusan analisis, tembusan wiraniaga; 3) Rekapitulasi beban pokok penjualan, Merupakan dokumen pendukung yang digunakan untuk menghitung total harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu; 4) Bukti memorial. Merupakan dokumen sumber untuk dasar pencatatan ke dalam jurnal umum. Dalam sistem penjualan kredit, bukti memorial merupakan dokumen sumber untuk mencatat harga produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu

Fungsi yang terkait dalam penjualan kredit menurut Mulyadi (2016), terbagi menjadi 6 yaitu: 1) Fungsi Penjualan Bertanggung jawab untuk menerima surat order dari pembeli, mengedit order dari pelanggan untuk menambahkan informasi yang belum ada pada surat order tersebut (seperti spesifikasi barang dan rute pengiriman), meminta otorisasi kredit, menentukan tanggal pengiriman dan dari gudang mana barang akan dikirimkan, serta mengisi surat order pengiriman; 2) Fungsi kredit bertanggung jawab meneliti status kredit pelanggan dan membentangkan otorisasi pemberian kredit kepada pelanggan; 3) Fungsi gudang bertanggung jawab untuk menyimpan barang dan menyiapkan barang yang di pesan oleh pelanggan, serta menyerahkan barang ke fungsi pengiriman; 4) Fungsi pengiriman bertanggung jawab untuk menyerahkan barang atas dasar surat order pengiriman yang diterimanya dari fungsi penjualan. Fungsi ini bertanggung jawab untuk menjamin bahwa tidak ada barang yang keluar dari perusahaan tanpa adanya otorisasi dari yang berwenang; 5) Fungsi penagihan bertanggung jawab untuk membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan, serta menyediakan *copy* faktur bagi kepentingan pencatatan transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi; 6) Fungsi akuntansi bertanggung jawab untuk mencatat

piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit dan membuat serta mengirimkan pernyataan piutang kepada para debitur, serta membuat laporan penjualan

Catatan akuntansi yang digunakan menurut Mulyadi (2016) adalah: 1) Jurnal penjualan, catatan akuntansi ini digunakan untuk mencatat transaksi penjualan, baik secara tunai maupun kredit; 2) Kartu piutang, catatan akuntansi ini dimerupakan buku pembantu yang berisi rincian mutasi piutang perusahaan kepada tiap-tiap debiturnya; 3) Kartu persediaan, catatan akuntansi ini merupakan buku pembantu yang berisi rincian mutasi setiap jenis persediaan. 4) Kartu gudang, catatan ini diselenggarakan oleh fungsi gudang untuk mencatat mutasi dan persediaan fisik barang yang disimpan digudang. 5) Jurnal umum catatan akuntansi ini digunakan untuk mencatat harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu.

Jaringan yang membentuk sistem penjualan kredit menurut Mulyadi (2016), yaitu: 1) Prosedur order penjualan, dalam prosedur ini fungsi penjualan menerima order dari pembeli dan menambahkan informasi penting pada surat order dari pembeli. Fungsi penjualan kemudian membuat surat order pengiriman dan mengirimkannya kepada berbagai fungsi yang lain untuk memungkinkan fungsi tersebut memberikan kontribusi dalam melayani order dari pembeli; 2) Prosedur persetujuan kredit. Dalam prosedur ini, fungsi penjualan meminta persetujuan penjualan kredit kepada pembeli tertentu dari fungsi kredit; 3) Prosedur pengiriman Dalam prosedur ini, fungsi pengiriman mengirimkan barang kepada pembeli sesuai dengan informasi yang tercantum dalam surat order pengiriman yang diterima dari fungsi pengiriman; 4) Prosedur penagihan. Dalam prosedur ini, fungsi penagihan membuat faktur penjualan dan mengirimkannya kepada pembeli. Dalam metode tertentu faktur penjualan dibuat oleh fungsi penjualan sebagai tembusan pada waktu bagian ini membuat surat order pengiriman; 5) Prosedur pencatatan piutang. Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat tembusan faktur penjualan ke dalam kartu piutang atau dalam metode pencatatan tertentu dan mengarsipkan dokumen rembusan menurut abjad yang berfungsi sebagai catatan piutang. 6) Prosedur distribusi penjualan. Dalam prosedur ini,

fungsi akuntansi mendistribusikan data penjualan menurut informasi yang diperlukan oleh manajemen; 7) Prosedur pencatatan beban pokok penjualan. Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat secara periodik total harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu

Mulyadi (2016), sistem retur penjualan terjadi jika perusahaan menerima pengembalian barang dari pelanggan. Pengembalian barang oleh pelanggan harus diotorisasi oleh fungsi penjualan dan diterima oleh fungsi penerimaan. Fungsi yang terkait dalam retur penjualan yaitu, Fungsi penjualan, Fungsi penerimaan, Fungsi gudang, fungsi akuntansi. Dokumen yang digunakan dalam retur penjualan kredit yaitu memo kredit dan laporan penerimaan barang. Catatan akuntansi yang digunakan dalam retur penjualan adalah jurnal umu dan jurnal retur penjualan, kartu piutang, kartu persediaan, kartu gudang. Jaringan prosedur yaitu prosedur pembuatan memo kredit, prosedur penerimaan barang, prosedur pencatatan retur penjualan.

Dalam melakukan penelitian ini, peneliti mengambil beberapa referensi dari peneliti terlebih dahulu yang dilakukan oleh Kimon (2013) dengan judul Sistem Akuntansi Penjualan Secara Kredit Yang Ada pada PT. Ricky Putra Globalindo, Tbk Cabang Makassar sudah sesuai teori mulyadi. Prasetiyati (2016) dengan judul Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit di PT. Eka Timur Raya Purwodadi Pasuruan. Metode yang dipakai dalam penelitian ini, yaitu kualitatif. Hasil dari penelitian penulis menyimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan kredit belum baik, karena sumber daya yang ada belum sesuai yang dibutuhkan.

METODE PENELITIAN

Gambar 1 Desain Penelitian



Sumber: Rina Indah Sari (2019)

Untuk menganalisis data yang didapatkan, penulis menggunakan metode Deskriptif. Peneliti ini akan berpokok kepada sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang digunakan PT. Bino Mitra Sejati Cabang Makassar. Penelitian ini diawali dari observasi yang dilaksanakan pada PT. Bino Mitra Sejati Cabang Makassar. Sesudah melakukan observasi, diteruskan dengan melaksanakan kerangka penelitian, menentukan tema, memilih objek penelitian, memilih metode pengumpulan data dan sumber data, melaksanakan pendekatan penelitian, memilih teknik analisis data, melaksanakan penelitian dengan mengaplikasikan teknik dan metode-metode yang telah dibuat dan di desain, menyiapkan pengolahan data menggunakan teknik analisis dan terakhir dengan membuat kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dilaksanakan.

Dilaksanakannya penelitian pada perusahaan PT. Bino Mitra Sejati, yang berlokasi di Jalan Sultan Abdullah Raya No.1 Makassar, selama 2 bulan.

Jenis data yang digunakan adalah data kualitatif, yaitu data yang disajikan dalam bentuk kata-kata atau deskriptif. Data-data tersebut bersumber dari data primer yang didapatkan dari PT. Bino Mitra Sejati Cabang Makassar, serta dari data sekunder yang berasal dari buku-buku, artikel, jurnal serta penelitian lain yang relevan dengan penelitian ini.

Adapun teknik pengumpulan data yang dilakukan adalah: 1) Observasi, dilaksanakan bertujuan untuk memahami masalah yang ada atas objek penelitian. Observasi dilaksanakan dengan cara diperhatikan secara langsung objek yang diteliti, serta merekam persoalan yang dihadapi oleh PT. Bino Mitra Sejati Cabang Makassar; 2) Wawancara, sistem ini dilakukan dengan cara mengajukan pertanyaan secara langsung kepada informan untuk menghasikan data dan informasi yang sesuai dengan objek yang diteliti. Untuk memahami tentang otorisasi wawancara dilaksanakan kepada kepala cabang. Untuk sistem akuntansi penjualan kredit wawancara dilakukan kepada admin penjualan, admin gudang, *finance*, *accounting*; 3) Dokumentasi, dokumen dilakukan dengan cara menggabungkan dokumen yang terikat dengan penjualan kredit untuk kemudian dilaksanakan penelitian. Dalam hal ini dokumen yang dimaksud adalah

SO (sales order), DO (delivery order), SI (sales invoice), sales retur.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sistem informasi akuntansi pada PT. Bino Mitra Sejati cabang makassar menggunakan aplikasi *accurate* sebagai sistem pencatatan transaksi penjualan. Penjualan kredit yang diterapkan pada PT. Bino Mitra Sejati cabang Makassar tujuannya untuk meningkatkan penjualan. Pada umumnya ditawarkannya pembelian secara kredit tanpa disadari akan meningkatkan jumlah konsumen. Dan mempercayakan bantex sebagai salah satu brand terbaik. Karena sebagian besar pembeli PT. Bino Mitra Sejati untuk dijual kembali.

Adapun beberapa jenis pelanggan PT. Bino Mitra Sejati: 1) Grosir/ Modern retail Adalah jenis pelanggan yang pembelinya banyak, oleh karena itu diantara semua jenis pelanggan grosir/modern retail diberi harga yang paling murah karena menyetok barang banyak, artinya jumlah pembelannya lebih besar. 2) Supplier (pengadaan) adalah jenis pelanggan yang memesan barang apabila ada permintaan dari pelanggannya. 3) *End user* (kantor) adalah jenis pelanggan yang membeli barang langsung ke perusahaan.

Proses penjualan kredit bermula dari calon pembeli mengajukan kredit yang akan di bayarkan setelah 30 hari ataupun 14 hari masa jatuh temponya seperti: 1) Surat Order (SO) adalah surat pokok yang memproses penjualan kredit kepada konsumen, yang telah memesan barang kepada sales, spg, sales luar kota ataupun langsung memesan ke bagian admin penjualan. 2) *Deliver Order* (DO) adalah dokumen yang menyatakan bahwa barang telah keluar dari sistem *accurate*. 3) *Sales Invoice* (SI) adalah dokumen yang diterbitkan oleh admin yang menyatakan bahwa barang tersebut telah keluar dari sistem, telah dibeli oleh konsumen, dan siap diantar kepada pelanggan. 4) *Sales Retur* (SR) adalah dokumen yang diterbitkan oleh admin yang menyatakan bahwa barang yang dikembalikan dari pelanggan dengan alasan tertentu. 5) Faktur Pajak adalah dokumen bukti pungut pajak. 6) Format data *customer* pengajuan kredit, Dokumen ini digunakan pada awal permohonan pengajuan pembelian kredit ataupun tunai. 7) Format data pengajuan penambahan limit kredit, dokumen ini

digunakan apabila pembeli ingin menambahkan limit piutangnya.

Catatan akuntansi yang digunakan PT. Bino Mitra Sejati adalah : 1) Jurnal penjualan, catatan akuntansi yang digunakan untuk mencatat transaksi penjualan. 2) Kartu piutang, catatan akuntansi yang tercatat langsung di sistem, dengan melakukan tindak lanjut kepada pelanggan terhadap *sales invoice* yang akan jatuh tempo. 3) Kartu persediaan dan kartu gudang. 4) Kartu gudang dan kartu persediaan disatukan untuk mencatat mutasi transaksi keluar dan masuknya barang. 5) Jurnal umum, catatan akuntansi yang datanya sudah ada di sistem *accurate*. Kemudian disusun dalam bentuk *excel*.

Jaringan prosedur yang membentuk sistem pada PT. Bino Mitra Sejati, yaitu: 1) Prosedur order penjualan. Dalam prosedur ini, admin penjualan menerima order dari pelanggan, sales, dan spg setelah itu di input dalam aplikasi *accurate* yang digunakan oleh PT. Bino Mitra Sejati. Cara menginput dilakukan pada *sales order* (SO) selanjutnya di input jenis item, quantity dan harga, setelah barang disiapkan lalu diteruskan untuk dibuatkan *delivery order* (DO) tahap terakhir yaitu pembuatan *sales invoice* (SI), menandakan pesanan customer siap dikirim. Apabila pesanan telah pasti dibeli oleh pelanggan tidak akan ada perubahan item, quantity ataupun harga maka akan diterbitkan faktur pajak yang dibuat oleh *accounting/finance*; 2) Prosedur persetujuan kredit. Dalam prosedur ini, sales, pelanggan, dan admin penjualan meminta persetujuan kredit kepada kepala cabang/ *finance/accounting*; 3) Prosedur pengiriman dalam prosedur ini. Bagian pengiriman bertanggung jawab mengirimkan barang ke pelanggan sesuai dengan pesanan berdasarkan *sales invoicena*; 4) Prosedur Penagihan. Dalam prosedur ini, bagian finance membuat serah terima kepada kolektor untuk ditagihkan *sales invoice* (SI) yang jatuh tempo. 5) Prosedur pencatatan piutang. Dalam prosedur ini, finance memperoleh data dari sistem aplikasi *accurate* kemudian salin data ke *excel* lalu dilaporkan ke kantor pusat.

Analisis Sistem retur penjualan pada PT. Bino Mitra Sejati, ialah apabila pelanggan ingin *retur barang* yang telah dibeli, syaratnya ialah paling lambat 3 hari setelah melakukan transaksi pembelian. pelanggan harus menyampaikan ke bagian admin penjualan.

Lalu admin penjualan melaporkan ke bagian gudang, apabila ingin mengembalikan barang pelanggan harus memberikan alasan yang tepat ke perusahaan. Lalu bagian admin penjualan membuat dokumen *sales retur*. Untuk bagian admin penjualan membuat *sales retur* (SR) harus disesuaikan dengan *sales invoice* yang terbit, harga, quantity dan jenis itemnya. Bagian pengiriman mengambil barang tersebut dari tempat pelanggan dengan membawa *sales invoice* asli yg telah ditandatangani dan *sales retur* yang baru saja diterbitkan, kemudian dicek kembali kondisi barang yang ingin dikembalikan, setelah itu bagian gudang mengecek kembali, *sales retur* dan fisiknya harus sama. Dengan catatan Jika retur barang terjadi pada bulan yang sama maka tidak ada masalah, tetapi jika terjadinya retur pada bulan yang berbeda, pelanggan harus mengganti biaya pajak yang telah dilaporkan.

Fungsi yang terkait dalam retur penjualan pada PT. Bino Mitra Sejati, adalah: 1) Fungsi Penjualan. Admin penjualan bertanggungjawab menerima pemberitahuan mengenai retur barang dari pelanggan, serta membuat *sales retur*; 2) Fungsi Pengiriman. Bagian pengiriman bertanggungjawab menerima barang dari pelanggan berdasarkan *sales retur* yang dibuat oleh admin penjualan; 3) Fungsi Gudang. Bagian gudang bertanggung jawab untuk menyimpan kembali barang yang di retur dari pelanggan, setelah barang di periksa oleh admin penjualan dan bagian pengiriman; 4) Fungsi akuntansi. Bagian *finance* bertanggung jawab membatalkan transaksi penagihan kepada pelanggan, bagian *accounting* bertanggungjawab mencatat transaksi retur penjualan ke dalam jurnal umum.

Dokumen yang digunakan ialah *sales retur*, *sales retur* dibuat oleh admin penjualan sebagai bukti transaksi penjualan yang telah dikembalikan dari pelanggan.

Jaringan prosedur yang terkait dalam retur penjualan pada PT. Bino Mitra Sejati: 1) Prosedur pembuatan *sales retur*. Admin penjualan menerima pemberitahuan dari pelanggan, setelah itu admin penjualan membuat *sales retur* yang diberikan kepada bagian pengiriman; 2) Prosedur penerimaan barang, *sales retur* dibawah oleh bagian pengiriman ke tempat pelanggan sebagai bukti bahwa barang telah diretur dan disepakati oleh pelanggan. Lalu bagian pengiriman

mengembalikan barang yang telah diretur kepada bagian gudang.

Catatan akuntansi yang digunakan ialah: 1) Jurnal retur penjualan. Jurnal retur penjualan telah otomatis dibuat dari sistem; 2) Laporan Piutang. Laporan piutang digunakan sebagai bukti berkurangnya piutang kepada pelanggan; 3) Kartu Stock. Untuk mencatat secara manual bertambahnya stock barang yang dikembalikan customer.

Informasi yang diperlukan oleh PT. Bino Mitra Sejati terkait transaksi retur penjualan, ialah: nama dan alamat pelanggan, nama sales yang melakukannya, jenis item, jumlah barang dan nilai harga yang di retur, persetujuan dari kepala cabang PT. Bino Mitra Sejati.

PENUTUP

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dikemukakan mengenai analisis sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. Bino Mitra Sejati telah disimpulkan bahwa:

Fungsi yang terkait pada PT. Bino Mitra Sejati ialah, sales dalam kota, spg, sales luar kota, admin penjualan, admin gudang, *finance*, *accounting*, operator gudang, *driver*, helper. Sumber daya manusia (admin penjualan) masih perlu di latih agar penjualan berjalan dengan lancar. Jaringan yang membentuk sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. Bino Mitra Sejati, pada kesehariannya telah berjalan dengan baik. Dokumen yang gunakan PT. Bino Mitra Sejati yaitu *Sales Order (SO)*, *Delivery Order (DO)*, *Sales Invoice (SI)*, *Sales Return (SR)*, faktur pajak. Catatan akuntansi yang digunakan PT. Bino Mitra Sejati jurnal penjualan, laporan piutang, laporan PPN kartu stock, jurnal umum. PT. Bino Mitra Sejati Cabang Makassar telah melaksanakan sistem informasi akuntansi penjualan yang sangat baik.

Berdasarkan hasil penelitian, penulis menyarankan kepada PT. Bino Mitra Sejati untuk terus mempertahankan dan tambah meningkatkan keunggulan sistem informasi akuntansi agar penjualannya semakin meningkatkan keunggulan penjualannya. Saran untuk PT. Bino Mitra Sejati:

Meningkatkan ketersediaan alat berupa mesin *fax* untuk mendukung kelancaran transaksi pembayaran *customer*. Diadakan

pelatihan komputerisasi kepada admin penjualan yang baru agar meningkatkan kualitas, dan tetap berjalan baiknya penjualan. Pengiriman barang pesanan *customer* juga harus diperhatikan dengan baik. Diatur sesuai urutan pesanan yang diterima lebih awal.

Susanto, A. (2017). *Sistem Informasi Manajemen*. Cetakan Pertama: Bandung: Linga jaya.

DAFTAR PUSTAKA

- Hall, J. (2011). *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi Empat Jakarta: Salemba Empat.
- Kadir. (2014). *Pengendalian Sistem Informasi*. Edisi Revisi. Yogyakarta: Andi.
- Kartikahadi, H. (2016). *Akuntansi Berdasarkan S&K Berbasis IFR*. Buku 1. Jakarta: Salemba Empat
- Kiman, J. Y. S. (2013) *Sistem Akuntansi Penjualan Secara Kredit Pada PT. Ricky Putra Globalindo, Tbk. Cabang Makassar. Skripsi tidak dipublikasikan*. Makassar. STIE Tri Darma Nusantara.
- Krismiaji. (2015). *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi Empat Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Martini, D., Veronica NPS. S., Wardhani, R., Farahmita, A.& Tanujaya, E. (2016) *Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK*. Cetakan Kelima. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. (2016). *Sistem Akuntansi*. Edisi Empat. Jakarta: Salemba Empat.
- Prasetyati, D. (2016). Analisis Sistem Informasi Akuntansi. *Jurnal Riset Mahasiswa Akuntansi (JRMA)* Vol. xx, No. xx. Malang: Universitas Kanjuruhan Malang.
- Romney, M. & Steinbart, P (2015). *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi 13. Jakarta: Salemba Empat.
- Soemarso (2013). *Akuntansi Suatu Pengantar*. Edisi Revisi. Jakarta: Salemba Empat.
- Subagyo, A. (2015). *Teknik Penyelesaian Kredit Bermasalah*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan Kombinasi*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Kombinasi (Mix Methods)*. Bandung: Alfabeta.
- Sujarweni, V. M. (2015). *Sistem Akuntansi*. Cetakan Pertama: Pustakan Barupress.