

SKRIPSI

**ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN
KREDIT PADA PT. HASJRAT ABADI
YAMAHA SAMRAT MANADO**

Disusun Oleh :

Roy Soebagio

NIM : 20 043 171



**KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET DAN TEKNOLOGI
POLITEKNIK NEGERI MANADO - JURUSAN AKUNTANSI
PROGRAM STUDI SERJANA TERAPAN AKUNTANSI KEUANGAN
TAHUN 2024**

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN.....	Error! Bookmark not defined.
PERNYATAAN ORISINAL SKRIPSI	iii
ABSTRAK.....	iv
ABSTRACT	v
RIWAYAT HIDUP.....	vi
MOTTO	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.4 Tujuan Masalah.....	3
1.5 Manfaat Penelitian.....	3
BAB II LANDASAN TEORI.....	4
2.1 Sistem Informasi Akuntansi.....	4
2.1.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi.....	4
2.1.2 Fungsi Sistem Informasi Akuntansi.....	4
2.1.3 Unsur-Unsur Sistem Akuntansi.....	5
2.1.4 Prinsip sistem informasi akuntansi.....	5
2.1.5 Manfaat Sistem Informasi Akuntansi.....	6
2.1.6 Tujuan Sistem Informasi Akuntansi	6
2.1.7 Komponen Sistem Informasi Akuntansi.....	6
2.2 Penjualan.....	7
2.2.1 Pengertian Penjualan.....	7
2.2.2 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit.....	8
2.2.3 Pengertian Kredit	8
2.2.4 Fungsi Penjualan kredit.....	9
2.2.5 Dokumen yang digunakan dalam penjualan kredit	10
2.2.6 Informasi Yang Diperlukan Manajemen.....	11

2.2.7 Catatan Akuntansi.....	11
2.3 Prosedur Penjualan Kredit.....	12
2.4 Sistem Informasi Akuntansi Berbasis Komputer	12
2.5 Bagan Alir (Flowchart).....	13
2.5.1 Pengertian Bagan Alir (Flowchart).....	13
2.5.2 Jenis-jenis Bagan Alir (Flowchart).....	14
2.5.3 Simbol – Simbol Bagan Alir (Flowchart).....	16
2.6 Pengendalian Internal	19
2.6. 1 Pengertian pengendalian internal.....	19
2.6.2 Tujuan Pengendalian Internal.....	19
2.6.3 Komponen Pengendalian Internal.....	20
2.7 Penelitian Terdahulu.....	24
2.8 Kerangka Berpikir.....	26
BAB III METODE PENELITIAN.....	27
3.1 Jenis Penelitian.....	27
3.2 Waktu dan Tempat Penelitian	27
3.2.1 Tempat Penelitian.....	27
3.2.2 Waktu Penelitian.....	27
3.3 Sumber Data.....	27
3.4 Teknik Pengumpulan Data.....	28
3.5 Teknik Analisa Data.....	28
BAB IV HASIL DAN PENELITIAN.....	29
4.1 Sejarah Perusahaan.....	29
4.2 Visi dan Misi Perusahaan.....	30
4.2.1 Visi Perusahaan PT. Hasjrat Abadi.....	30
4.2.2 Misi Perusahaan PT. Hasjrat Abadi	31
4.3 Logo Perusahaan.....	31
4.4 Operasional Perusahaan.....	31
4.5 Struktur Perusahaan.....	34
4.5.1 Deskripsi Pekerjaan.....	34
4.6 Pembahasan	35
4.6. 1 Kebijakan Akuntansi Penjualan Kredit Pada PT. Hasjrat Abadi Yamaha Samrat Manado	35

4.6.2	Prosedur Penjualan Kredit PT. Hasjrat Abadi Yamaha Samrat Manado	38
4.6.3	Bagan Alir Sistem Penjualan Tunai Pada PT Hasjrat Abadi Yamaha Samrat Manado Abadi Manado.	39
4.5.4	Hasil Penelitian Analisis Sistem Informasi Akuntansi di PT Hasjrat Abadi Yamaha Samrat Manado Abadi Manado.	40
4.6.5	Analisis Pengendalian Internal Sistem Penjualan Kredit Pada PT Hasjrat Abadi Yamaha Samrat Manado Abadi Manado.....	41
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN		42
5.1	Kesimpulan	42
3.2	Saran.....	42
DAFTAR PUSTAKA		44



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Seiring berkembangnya sistem perdagangan di Indonesia saat ini sistem pembelian atau jasa juga berubah dari pembayar secara langsung atau tunai menjadi transaksi secara kredit atau tidak secara tunai. Tujuan perusahaan melakukan penjualan kredit adalah untuk menghadapi pesaing, meningkatkan penjualan dan meningkatkan laba. Perdagangan barang atau jasa pada awalnya menitik beratkan pada pemakaian pertukaran sejumlah uang untuk setiap produk atau layanan yang dipergunakan oleh para konsumen untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan mereka. Namun kebutuhan masyarakat yang begitu banyak dan beragam dan harus dipenuhi secara bersamaan, membuat masyarakat lebih memilih pembelian secara kredit. Penjualan kredit ini juga merupakan salah satu strategi penjualan pada perusahaan untuk menaikkan volume penjualan perusahaan dan mendapatkan keuntungan yang maksimal tentunya. Setiap perusahaan baik yang bergerak dibidang usaha dagang maupun manufaktur pada umumnya bertujuan meningkatkan laba. Penjualan kredit memang tidak langsung menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang kepada konsumen dan barulah setelah pada hari jatuh tempo perusahaan akan melakukan penagihan kepada konsumen sesuai syarat yang telah di sepakati oleh kedua pihak dan dari situ perusahaan mendapatkan aliran kas masuk yang diterima dari konsumen. Pengajuan kredit oleh konsumen dengan cara mengorder pembelian kepada perusahaan kemudian menganalisis kredibilitas pembeli atau konsumen. Jika ditolak, maka pengajuan kredit dibatalkan dan jika diterima, maka pembeli dapat melakukan persetujuan kredit dengan membayar uang muka sebagian dan sisa dicicil sesuai perjanjian yang telah disepakati bersama baik pihak pembeli dan penjual dalam waktu yang sudah ditentukan. Barang yang biasa dibeli secara kredit adalah kendaraan pribadi berupa sepeda motor. Masyarakat dapat membeli sepeda motor tidak juga secara tunai, melainkan secara kredit dan konsumen bisa langsung menikmati barangnya dengan hanya membayar uang mukanya saja terlebih dahulu, sementara sisanya bisa dicicil.

Sistem informasi akuntansi mempunyai bagian yang sangat penting dalam suatu perusahaan. Dalam sebuah perusahaan sistem informasi akuntansi yang sedang berjalan berfungsi untuk menghasilkan laporan kepada pihakpihak yang berkepentingan terhadap aktivitas ekonomi dan kondisi perusahaan, mengetahui maju mundurnya suatu

perusahaan dari laporan keuangan perusahaan tersebut. Informasi akuntansi biasanya dipakai secara ekstern maupun intern. Tanpa adanya sistem informasi akuntansi yang mengawasi aktivitas-aktivitas yang berlangsung, perusahaan akan mengalami kesulitan untuk menentukan seberapa baik kinerjanya dan juga akan mengalami kesulitan dalam menelusuri bagaimana pengaruh-pengaruh dari berbagai aktivitas tas segala yang ada dibawah pengawasannya.

Sistem penjualan kredit pada aktifitas penagihan piutang akan menimbulkan dua hal yang akan terjadi yaitu piutang tertagih yang berpengaruh baik menjadi sebuah pendapatan bagi perusahaan dan bisa menjadi piutang tidak tertagih yang berpengaruh buruk pada laba yang merupakan sebuah resiko yang dapat merugikan perusahaan adapun resiko yang mungkin akan terjadi pada PT.Hasjrat Abadi Yamaha Manado dalam sistem penjualan kreditnya seperti pihak pembeli melakukan pembatalan kredit, pembeli terlambat membayar cicilan, persediaan yang diinginkan pembeli belum siap tersedia atau kehabisan persediaan, dan keterlambatan dalam mengirim barang resiko-resiko tersebut bisa mengakibatkan kerugian pada perusahaan. Untuk menghindari risikorisiko tersebut, perusahaan perlu melakukan sistem pengendalian intern yang baik atas penjualan kredit untuk mengurangi risiko-risiko yang mungkin akan terjadi dalam aktifitas-aktifitas penjualan kreditnya. Dalam pelaksanaannya PT.Hasjrat Abadi Yamaha Manado yang merupakan perusahaan yang skala operasi perusahaannya sudah besar tidak mungkin hanya menjalankan fungsi pengawasannya secara langsung. Perusahaan ini telah menggunakan sistem terkomputerisasi, untuk memudahkan memperoleh informasi yang dibutuhkan karna semua bagian yang terkait dengan perusahaan sudah terhubung di dalamnya antar satu sama lain.

PT.Hasjrat Abadi Yamaha Manado dalam Sistem Pengendalian Intern dibuat berupa Flow Chart (bagan arus), yang menggambarkan arus dokumen dalam sistem dan prosedur penjualan kredit. Manajemen juga melakukan kontrol dan pengawasan terhadap dokumen-dokumen yang digunakan ini dilakukan agar laporan keuangan yang disajikan secara benar dan dapat membantu manajemen dalam pengambilan keputusan terutama dalam hal keuangan. Jika pengendalian intern dalam suatu perusahaan lemah dalam sistem penjualan dan pengiriman barang, akan berdampak menurunnya kepercayaan konsumen terhadap perusahaan tersebut. Dalam arti luas Sistem Pengendalian Intern merupakan sistem dari berbagai unsur yang terdiri dari tujuan melindungi harta milik perusahaan, meneliti ketepatan apakah data akuntansi dapat di percaya, dan menjamin serta mendorong efisiensi operasi agar kebijakan perusahaan

dapat dipatuhi dan di dealer manajemen sistem sering terjadi kesalahan dalam pengimputan nama dan data-data lainnya sehingga mengalami kendala dalam melanjutkan proses pengajian kredit. Sesuai dengan apa yang diuraikan di atas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **"Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada PT. Hasjrat Abadi Yamaha Samrat Manado"**

1.2 Rumusan Masalah

Mengacu pada latar belakang yang telah diuraikan maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu Bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. Hasjrat Abadi Yamaha Samrat Manado.

1.3. BATASAN MASALAH

Penelitian ini diberikan batasan masalah mengenai penjualan kredit motor di Dealer Yamaha Samrat dan data yang digunakan dalam penelitian ini bersumber dari PT Hasjrat Abadi Yamaha Samrat Manado.

1.4 Tujuan Masalah

Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk menganalisis sistem informasi akuntansi penjualan secara kredit yang ada pada PT. Hasjrat Abadi Yamaha Samrat Manado.

1.5 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat. Berikut adalah manfaat-manfaatnya:

1. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan pengetahuan bagi Politeknik Negeri Manado khususnya Jurusan Akuntansi mengenai sistem informasi akuntansi, juga sebagai bahan bacaan atau referensi yang nantinya akan menjadi bahan pertimbangan bagi penelitian selanjutnya.
2. Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan oleh perusahaan untuk menjadi bahan masukan yang berkaitan dengan sistem informasi akuntansi kredit yang ada dalam perusahaan.
3. Penelitian ini berguna bagi peneliti untuk menambah ilmu pengetahuan dan pemahaman mengenai sistem informasi akuntansi pemberian kredit.