

SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT SPAREPART PADA CV. PREMIERE WOOD MANUFACTURING DI SIDOARJO, JAWA TIMUR

Luluk Masluka¹, Soesilawati Soema Atmadja², Mochamad Fatchurrohman³
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mahardhika

ABSTRACT

This study aims to determine the credit sales accounting information system applied by CV. Premiere Wood Manufacturing and analyze whether the credit sales accounting information system is in accordance with the SOP (Standard Operating Procedure) applied by the company. The data used by the researcher is primary data, obtained from direct observation to the company and interviews with the sales department. The method used in this study uses a descriptive qualitative approach, which means that researchers identify problems with credit sales accounting information systems in CV. Premiere Wood Manufacturing.

Keywords: Penjualan, Penjualan Kredit, Sistem Informasi Akuntansi.

PENDAHULUAN

Di era globalisasi sekarang ini, perkembangan perusahaan semakin pesat. Tidak sedikit perusahaan melakukan perluasan usahanya agar dapat menarik daya saing di dunia pasar. Sehingga hal tersebut mengakibatkan terjadinya persaingan ketat antar perusahaan. Romney dan Steinbart (2016) mengatakan bahwa “dalam persaingan pasar, perusahaan harus dapat meningkatkan kualitas kinerja, kualitas kinerja, mutu pelayanan, dan ketepatan dalam sebuah data. Selain itu, bagi perusahaan yang ingin bersaing dipasar, teknologi informasi sangat dibutuhkan. Juga merupakan aspek penting, karena teknologi informasi memiliki kemampuan untuk memperoleh dan memberikan informasi yang cepat, tepat, dan akurat” Suatu perusahaan dapat memperhitungkan sistem yang dijalankan yang berguna untuk mengefisienkan dan mengefektifkan kegiatan operasional. Sistem Informasi yang ada pada perusahaan biasanya mencakup sistem penerimaan kas, sistem pengeluaran kas, sistem pembelian, sistem penggajian, serta sistem penjualan. Sistem Informasi Akuntansi salah satu sistem informasi yang dibutuhkan oleh perusahaan untuk dapat memudahkan aktivitas dalam pengambilan keputusan berdasarkan

data-data dan transaksi keuangan yang ada di perusahaan. Menurut James A.Hall (2011:7) menyatakan bahwa “Sistem Informasi Akuntansi suatu sub sistem yang memproses suatu transaksi keuangan maupun melalui kesepakatan kerja sama (MoU), yang berpengaruh secara langsung terhadap pemrosesan transaksi keuangan.”

CV. Premiere Wood Manufacturing adalah perusahaan manufaktur yang bergerak di bidang industri kayu, speaker aktif, dan sparepart, sebagai perusahaan yang telah berkembang maka diperlukannya suatu sistem informasi akuntansi penjualan kredit. Sistem penjualan merupakan aktivitas perusahaan yang sangat penting dalam semua bagian, seperti bagian manajemen, penjualan dan bagian lainnya yang ada di perusahaan harus memenuhi target penjualan yang ditetapkan oleh manager perusahaan. Penjualan dapat dilakukan dengan 2 cara, yaitu penjualan kredit dan penjualan tunai. Penjualan kredit merupakan penjualan yang pembayarannya dapat dilakukan dengan cara dicicil dalam rentang waktu yang ditentukan dan hasil yang didapat dari penjualan kredit mendapatkan keuntungan yang lebih, sedangkan penjualan tunai merupakan pembayaran yang dilakukan secara langsung, pembayaran ini dilakukan oleh pembeli

secara tunai dan diselesaikan dalam satu kali transaksi. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit yang diterapkan pada CV. Premiere Wood Manufacturing yaitu: proses pemesanan barang yang dilakukan oleh *customer*; dengan adanya persetujuan kredit; proses pembuatan faktur penjualan barang; penyiapan barang; packing barang; pengiriman barang; dan penagihan dengan melibatkan dokumen-dokumen yang diperlukan. Upaya dalam menghindari terjadinya penipuan atau kecurangan dalam sistem akuntansi penjualan kredit ini maka CV. Premiere Wood Manufacturing telah memiliki file yang telah dipisahkan sesuai dengan bagiannya masing-masing.

Berdasarkan uraian dari latar belakang yang telah disampaikan diatas, maka penulis tertarik untuk mengambil judul “SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT SPAREPART PADA CV. PREMIERE WOOD MANUFACTURING DI SIDOARJO, JAWA TIMUR”

Tujuan dari penelitian ini diharapkan dapat mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang telah diterapkan pada CV. Premiere Wood Manufacturing sudah berjalan sesuai dengan ketentuan standar atau belum.

Peneliti Terdahulu

1. Kurniawan, E. (2015). “ANALISIS PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS PENGENDALIAN INTERNAL PT. BERKAH DALEM. *E-Journal Akuntansi" EQUITY"*, 1(2). Berdasarkan hasil penelitian dan analisis penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dalam menunjang efektivitas perusahaan PT Berkah Dalem dapat disimpulkan bahwa pada saat bagian penjualan menerima order barang baik langsung

maupun tidak langsung harus di cek secara teliti untuk menghindari konsumen yang *hit and run* terhadap pemesanan barang.”

2. Astutik, H. M. (2020). “ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT PT. GADING PURI PERKASA SIDOARJO JAWA TIMUR (Doctoral dissertation, STIE MAHARDHIKA). Berdasarkan analisi yang telah dilakukan sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT Gading Puri Perkasa Sidoarjo sudah berjalan dengan baik dan sudah sesuai dengan *jobdesc* dan SOP perusahaan meskipun adanya *double jobdesc* yang dilakukan hanya oleh 1 orang”.
3. Pala'langan, E. I., Saerang, D. P., & Gamaliel, H. (2020). “ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN PADA PT. WAHANA WIRAWAN MANADO-NISSAN DATSUN MARTADINATA. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 8(4). Dalam penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa prosedur penjualan tunai pada PT. Wahana Wirawan manado berjalan dengan baik, namun adanya keterlambatan penyetoran uang ke bank yang dilakukan oleh kasir karena perangkapan *finance staff* dan kasir hanya dilakukan oleh 1 orang”.
4. Dely, C. (2017). “Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Pada Cv. Tri Manunggal Sakato. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Dharma Andalas*, 19(2), 202. Dari hasil penelitian tersebut

yaitu CV. Tri Manunggal Sakato melakukan sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang sesuai dengan sistem dan prosedur dan juga memiliki bagian-bagian yang jelas, sehingga lebih efektif dan efisien”.

5. Rahmayanti, S. (2016). “Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada CV. Mitra Perdana Pekanbaru. *Jurnal Akuntansi dan Ekonomika*, 6(2), 124-128. Dalam penelitian tersebut dapat dilihat bahwa sistem informasi akuntansi yang diterapkan pada CV. Mitra Perdana Pekanbaru berjalan kurang efektif dan efisien, dikarenakan struktur organisasi di bagian *purchasing* melakukan pekerjaan yang merangkap dan terjadi penumpukkan pekerjaan di bagian *Account Register* (AR). Sedangkan pada formulir yang digunakan belum tercetak nomor seri, sehingga pemberian nomor masih secara manual dan formulir permohonan kredit hanya terdiri dari dua rangkap, yaitu putih untuk perusahaan dan biru untuk konsumen”.

1. TINJAUAN PUSTAKA

Sistem

Sistem adalah suatu kesatuan yang terdiri dari dua atau lebih komponen dan elemen yang saling berhubungan dan berinteraksi sehingga dapat memudahkan aliran informasi, materi untuk mencapai suatu tujuan. Di dalam sistem terdiri dari rangkaian subsistem yang lebih kecil yang berguna untuk mendukung sistem yang lebih besar. Misalnya, Loudspeaker adalah sistem yang terdiri dari berbagai komponen, dan setiap komponen merupakan subsistem. Sedangkan sparepart merupakan subsistem dari loudspeaker.

Informasi

Informasi ialah suatu data yang telah diproses sehingga dapat memberikan arti serta dapat memperbaiki suatu proses pengambilan keputusan. Oleh karena itu, dengan meningkatkannya kuantitas dan kualitas informasi pengguna akan membuat keputusan yang lebih baik. Sedangkan data merupakan catatan yang diperoleh dari fakta yang dikumpulkan, disimpan, dan diproses oleh suatu sistem informasi. Didalam perusahaan perlu adanya pengumpulan berbagai jenis data, seperti aktivitas yang dapat menempatkan sumber daya yang dapat dipengaruhi oleh aktivitas tersebut serta orang-orang yang terlibat dalam melakukan aktivitas tersebut. Misalnya, perusahaan perlu mengumpulkan data mengenai penjualan (tanggal, jumlah total), sumber daya penjualan (barang atau jasa, jumlah penjualan, harga satuan atau per unit) dan orang-orang yang terlibat didalamnya (pelanggan, tenaga atau staf penjualan).

Akuntansi

Akuntansi merupakan siklus atau proses pencatatan kegiatan keuangan, baik itu kegiatan keuangan suatu perusahaan, organisasi, atau pemerintah. Hasil dari pencatatan yang diperoleh, menghasilkan laporan atau ringkasan keuangan tersebut. Laporan keuangan digunakan oleh pihak yang berkepentingan untuk suatu kepentingan yang diperlukan. Misalnya, seorang manajer dan penanam saham (investor) yang memiliki suatu wewenang untuk pengambilan keputusan dalam suatu entitas tersebut.

Penjualan

Konsep penjualan sering dianggap sama dengan istilah pemasaran. Contohnya, seorang manajer penjualan berbicara tentang pemasaran, tetapi sebenarnya permasalahan yang dibicarakan masih merujuk pada masalah penjualan. Sehingga, hal ini mempunyai ruang lingkup yang berbeda. Pemasaran mencakup berbagai macam

kegiatan, sedangkan penjualan merupakan salah satu kegiatan didalam pemasaran. Menurut William G. Nickels (1998:10) adalah “Penjual adalah proses aktivitas yang di dalamnya ada seorang penjual memenuhi kebutuhan yang diinginkan oleh pembeli guna untuk mencapai manfaat yang baik antara penjual dan pembeli yang saling menguntungkan kedua belah pihak.”

Penjualan Kredit

Menurut Wibowo (2002:53) adalah “Penjualan kredit adalah proses penjualan barang dagang yang disepakati oleh pembeli dan penjual dengan melakukan transaksi seperti pembayaran secara berangsur-angsur yang dilakukan di waktu mendatang”. Sedangkan menurut pendapat Mulyadi (2008:206) adalah “Penjualan kredit dilakukan oleh suatu perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang di pesan oleh pembeli untuk jangka waktu tertentu, dimana perusahaan tersebut mempunyai tagihan kepada pembeli.” Sehingga definisi dari kedua pendapat diatas, dapat disimpulkan bahwasannya penjualan kredit berupa transaksi yang dilakukan dan disepakati antara pihak perusahaan dengan pihak pembeli, yang kemudian akan dilakukan proses pengiriman barang tersebut sesuai dengan order kemudian pihak perusahaan memiliki bukti tagihan yang sesuai dengan rentang waktu yang telah ditentukan yang nantinya akan menimbulkannya transaksi berupa piutang dan kas aktiva.

Fungsi sistem informasi akuntansi

Setiap sistem informasi akuntansi penjualan kredit, perusahaan pasti mempunyai fungsi untuk membantu jalannya kegiatan penjualan kredit.

Berikut fungsi-fungsi yang terkait dengan penjualan kredit pada CV. Premiere Wood Manufacturing di Sidoarjo:

1. Fungsi Kredit

Fungsi ini bertanggung jawab atas pemberian kartu kredit kepada

pelanggan dan memberikan otorisasi *credit liimit* kepada *customer*.

2. Fungsi Penjualan

Fungsi penjualan mempunyai tanggung jawab untuk melayani kebutuhan *customer*.

3. Fungsi Gudang

Fungsi gudang bertanggung jawab untuk menyiapkan barang yang dibutuhkan oleh *customer* sesuai dengan yang tercantum dalam faktur penjualan, serta mempunyai fungsi untuk menulis setiap ada barang masuk dan barang keluar dalam kartu stok.

4. Fungsi Pengiriman

Fungsi pengiriman tugasnya untuk mengirim barang kepada *customer* sesuai dengan yang ada dalam faktur penjualan.

5. Fungsi Akuntansi

Fungsi ini bertugas menerima kas masuk yang didapat dari pendapatan penjualan kredit dari *customer*.

6. Fungsi Penagihan

Fungsi ini bertanggung jawab atas pembuatan surat tagihan yang diberikan kepada *customer* atas faktur penjualan.

Dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan kredit pada CV. Premiere Wood Manufacturing

Menurut Mulyadi “dalam bukunya Sistem Akuntansi (2001:212) dokumen yang digunakan dalam penjualan kredit sebagai berikut”:

- **Surat Order Pengiriman**

Dokumen pokok yang digunakan untuk memproses penjualan kredit kepada *customer*.

- **Faktur Penjualan**

Dokumen yang digunakan sebagai dasar untuk mencatat terjadinya piutang.

- **Rekapitulasi Harga Pokok Penjualan**

Dokumen pendukung untuk menghitung total harga pokok

produksi yang dijual selama periode akuntansi.

- **Bukti Memorial**

Dasar pencatatan kedalam jurnal umum. Dalam suatu sistem penjualan kredit, bukti memorial digunakan untuk mencatat harga pokok produksi yang dijual selama periode akuntansi.

Sistem Informasi Akuntansi

Sistem Informasi Akuntansi merupakan sistem informasi yang mengumpulkan data, kemudian akan dicatat dan diolah sehingga menghasilkan informasi untuk mengambil keputusan. Dalam sistem informasi akuntansi meliputi orang, prosedur dan instruksi kerjanya, data yang diperoleh, *software*, infrastruktur teknologi informasi, serta pengendalian internal dan ukuran keamanan.

Komponen Sistem Informasi Akuntansi dibagi menjadi 6:

1. *Orang* yang menggunakan sistem informasi akuntansi dan melaksanakan berbagai fungsinya.
2. *Prosedur dan instruktur* yang baik digunakan untuk pemrosesan, mengumpulkan, dan menyimpan data.
3. *Data* mengenai organisasi dan aktivitas bisnisnya.
4. *Software* yang digunakan untuk mengolah suatu data.
5. *Infrastruktur teknologi informasi*, meliputi komputer, perangkat tambahan (*periferal*), dan perangkat jaringan komunikasi yang digunakan dalam Sistem Informasi Akuntansi
6. *Pengendalian internal dan pengukuran keamanan* yang digunakan untuk menyimpan data Sistem Informasi Akuntansi.

Keenam komponen ini memungkinkan Sistem Informasi Akuntansi untuk dapat menyelesaikan tiga fungsi bisnis pada perusahaan sebagai berikut:

- a. Mengumpulkan dan menyimpan data mengenai aktivitas, proses transaksi, sumber daya, dan personel organisasi. Organisasi memiliki sejumlah proses bisnis, seperti melakukan penjualan atau membeli bahan baku, yang sering diulang.
- b. Mengubah data menjadi suatu informasi manajemen sehingga dapat merencanakan, memutuskan, mengendalikan, dan mengevaluasi aktivitas, sumber daya, dan personel.
- c. Memberikan suatu sistem pengendalian yang memadai untuk mengamankan aset dan organisasi.

2. METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Jenis penelitian “Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Sparepart Pada CV. Premiere Wood Manufacturing di Sidoarjo, Jawa Timur” dilaksanakan dari bulan April hingga bulan Juni 2021. Metode penelitian yang digunakan peneliti merupakan metode kualitatif deskriptif, yaitu data yang tidak dapat analisis secara verbal dalam bentuk bilangan maupun angka. Data kualitatif merupakan gambaran umum dari perusahaan pada CV. Premiere Wood Manufacturing.

Tempat dan Waktu Penelitian

Tempat penelitian dilakukan pada CV. Premiere Wood Manufacturing yang beralamat di Jalan Raya Pilang Km 8 Wonoayu, Sidoarjo, Jawa Timur. Waktu penelitian dilaksanakan pada bulan April 2021 sampai Juni 2021.

Sumber Data

- a. **Data Primer**

Data Primer pada penelitian ini merupakan data yang langsung diperoleh peneliti dalam proses

wawancara yang berkaitan dengan penelitian ini, yaitu Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Sparepart Pada CV. Premiere Wood Manufacturing di Sidoarjo, Jawa Timur.

b. Data Sekunder

Data Sekunder pada penelitian ini merupakan dokumen-dokumen penting mengenai sejarah perusahaan, struktur organisasi, serta fungsi-fungsi yang terkait dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Sparepart Pada CV. Premiere Wood Manufacturing di Sidoarjo, Jawa Timur.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Data primer merupakan data yang diperoleh langsung dari objek penelitian. Dalam hal ini peneliti mengumpulkan data pada Sistem Informasi Penjualan Kredit yang diperoleh langsung dari karyawan di CV. Premiere Wood Manufacturing.

Teknik Pengumpulan Data

Penelitian ini memperoleh data yang dilakukan dengan cara studi lapangan seperti wawancara, dokumentasi serta observasi.

1. Wawancara

Proses pengumpulan data yang dilakukan dengan cara proses tanya jawab secara langsung dari karyawan yang berhubungan dengan penjualan kredit yaitu bagian akuntansi, bagian penjualan khususnya penjualan kredit, kasir dan personalia pada CV. Premiere Wood Manufacturing.

2. Dokumentasi

Proses yang dilakukan dengan cara mengumpulkan data diawali dengan mempelajari serta menganalisis berkas-berkas yang terkait dengan Sistem

Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Sparepart pada CV. Premiere Wood Manufacturing.

3. Observasi

Metode yang dilakukan dengan cara mengumpulkan data melalui pengamatan secara seksama atau meninjau secara langsung di lokasi penelitian untuk mengetahui apa yang terjadi untuk membuktikan kebenaran desain penelitian yang sedang dilakukan.

4. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Alat

Pada penelitian ini alat yang digunakan dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada CV. Premiere Wood Manufacturing yaitu; gudang yang digunakan sebagai tempat penyimpanan barang sparepart, dll; komputer yang digunakan sebagai input data mulai dari persediaan barang, membuat laporan dan membuat surat jalan; printer guna untuk mencetak surat jalan; lemari untuk menyimpan arsip maupun data-data penting penjualan; dan formulir yang nantinya akan digunakan dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan.

Prosedur

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada CV. Premiere Wood Manufacturing sudah memenuhi persyaratan dan menggunakan sistem online. Ditinjau dari melakukan wawancara dan observasi prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit pada CV. Premiere Wood Manufacturing sebagai berikut:

1. Prosedur Permintaan Barang

Kegiatan penjualan yang dilakukan oleh perusahaan melalui proses permintaan informasi mengenai barang dari konsumen.

Jika *customer* meminta permintaan barang maka perusahaan nantinya akan mengirimkan daftar barang yang dimiliki tidak lupa dengan rincian harganya serta menjelaskan syarat-syarat pembayaran dan kebijakan lainnya kepada *customer*. Setelah mendapatkan informasi *customer* akan melakukan proses pemesanan barang kepada perusahaan tersebut.

2. Prosedur Penerimaan Pesanan Penjualan

Selanjutnya adalah pengecekan data input terhadap SO (*Sales Order*) apakah barang yang dipesan sudah sesuai dengan pilihan *customer*. Kemudian setelah pengecekan SO tahap selanjutnya adalah pengecekan persediaan barang dan rincian harga yang diinginkan *customer*. Apabila jumlah persediaan dan harga yang diminta cocok maka tahap selanjutnya adalah pembuatan faktur penjualan. Jika terjadi persediaan barang dan harga yang tidak sesuai dengan yang disepakati antara penjual dan pembeli maka pihak penjual akan mengembalikan surat order yang dikirimkan oleh pihak pembeli dan pihak pembeli diminta agar melakukan revisi ulang yang sesuai dengan persediaan yang ada.

3. Prosedur Persetujuan Kredit

Pada tahap prosedur ini, *customer* diminta untuk mengirimkan surat order penjualan berdasarkan dengan informasi yang sudah diperoleh sebelumnya. Pada bagian penjualan akan melakukan pengecekan terhadap identitas *customer* agar mengetahui pihak pembeli apakah terbiasa melakukan transaksi jual beli dengan perusahaan. Tujuan dari pengecekan tersebut dengan maksud agar perusahaan mengetahui apakah *customer* tersebut berhak diberikan piutang atau tidak, apabila pihak pembeli memiliki sisa tunggakan maka

perusahaan tidak dapat memberikan penjualan secara tunai kepada *customer*.

4. Prosedur Pengambilan Barang atau Persediaan

Jika bagian penjualan menyetujui pesanan yang diminta *customer*, tahap selanjutnya adalah menyerahkan berkas-berkas yang telah disetujui ke bagian devisi gudang barang jadi kemudian dari pihak gudang barang jadi akan mempersiapkan barang sesuai dengan daftar pengambilan barang. Setelah itu pihak gudang akan mencocokkan kembali antara berkas-berkas yang telah disetujui dengan berkas-berkas *sales order*, untuk persediaan data akan disimpan ke dalam bentuk *database* pemesanan serta persediaan perusahaan. Apabila data yang dicocokkan telah sesuai maka pihak gudang akan mengeluarkan persediaan dengan jumlah yang ada di dalam berkas tersebut (*sales order*, persetujuan kredit, dan *list* pengambilan barang) pada pihak pengiriman barang serta tebusan untuk daftar pengambilan barang tersebut.

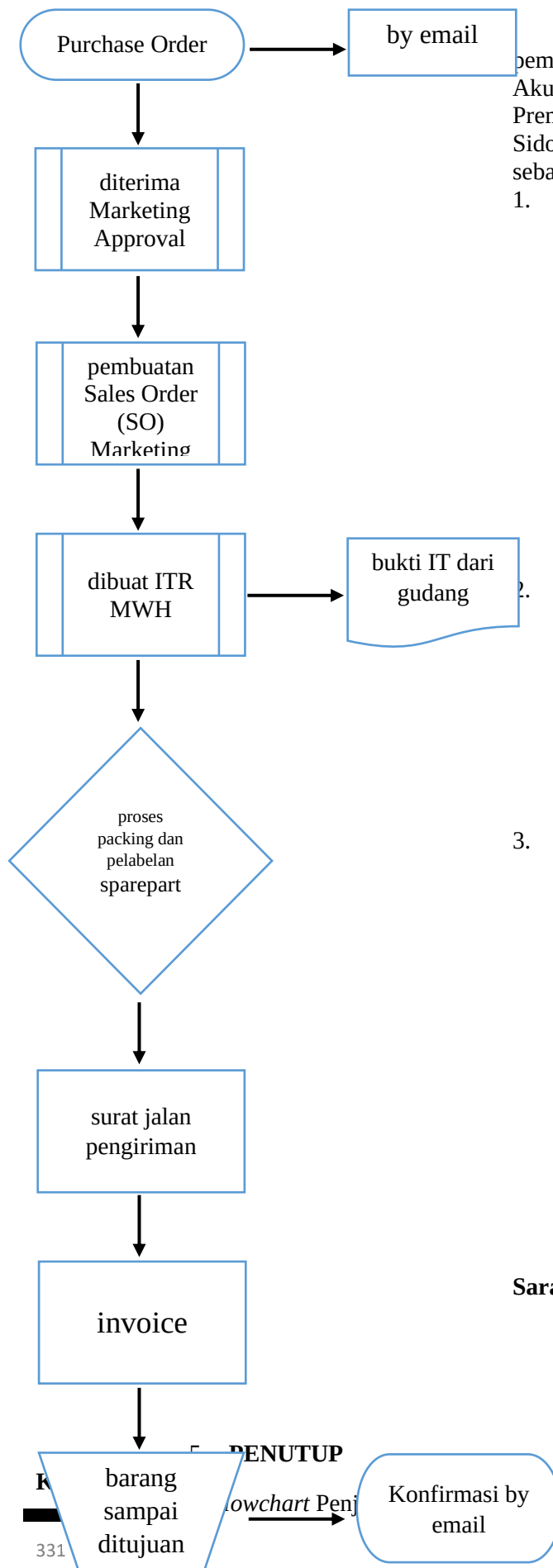
5. Prosedur Pengiriman Barang

Setelah melakukan tahap menerima barang dari pihak gudang barang jadi. Selanjutnya akan dilakukan packing barang oleh devisi pengiriman dan akan membuat *list* barang yang telah di packing, kemudian pihak pengirim akan mengirimkan barang ke pihak *customer*.

6. Prosedur Penagihan

Tahap terakhir yang dilakukan jika pengiriman barang telah sampai ke tangan *customer* dan telah dilakukannya kesepakatan penagihan, maka devisi penagihan akan melakukan penagihan sesuai dengan jumlah tagihan dan pihak *customer* harus segera melunasi sesuai dengan jatuh tempo yang

telah ditentukan. Kemudian pihak penagihan akan menyiapkan faktur penjualan yang akan diberikan ke pihak *customer*, dan juga mempersiapkan transaksi penjualan secara periodik atau berkala dengan membuat *invoice* atau faktur penjualan yang nantinya akan diserahkan kepada bagian buku besar.



Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada CV. Premiere Wood Manufacturing di Sidoarjo, Jawa Timur dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Posedur yang memberntuk Sistem Informasi Penjualan Kredit ialah prosedur permintaan barang; prosedur penerimaan pesanan penjualan; prosedur persetujuan kredit; prosedur pengambilan barang atau persediaan; prosedur pengiriman barang; prosedur penagihan dapat dikatakan berjalan dengan baik dan sudah sesuai dengan *jobdesc* maupun SOP (*Standard Operating Procedure*) yang diterapkan pada perusahaan tersebut.
2. Fungsi yang terkait dalam penjualan kredit CV. Premiere Wood Manufacturing terdiri dari; fungsi kredit, fungsi penjualan, fungsi gudang, fungsi pengiriman, fungsi akuntansi dan fungsi penagihan sudah dikatakan berjalan dengan baik sesuai dengan *jobdesc* nya.
3. Berkas-berkas yang ada dalam prosedur penjualan kredit CV. Premiere Wood Manufacturing menurut Mulyadi (2001:212) dalam bukunya yang berjudul "Sistem Akuntansi" meliputi; surat order penjualan; faktur penjualan, rekapitulasi harga pokok penjualan, bukti memorial. Penggunaan dokumen dalam sistem penjualan kredit pada CV. Premiere Wood Manufacturing sudah cukup baik, karena setiap aktivitas yang dilakukan dalam perusahaan ini menggunakan dokumen.

Saran

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada CV. Premiere Wood Manufacturing telah menerapkan sistem tersebut dengan cukup baik, sehingga memungkinkan perusahaan tersebut mencapai tujuan yang ditetapkan.

Namun masih ada beberapa masalah yang harus tetap diperhatikan untuk kedepannya seperti:

1. CV. Premiere Wood Manufacturing di Sidoarjo Jawa Timur menyediakan seminar, meningkatkan lagi karyawan yang berkompeten dalam bidangnya yang sudah paham akan tugas, fungsi dan tanggung jawabnya.
2. Meningkatkan lagi ketersediaan alat berupa komputer dan peralatan lainnya untuk mendukung kegiatan penjualan kredit.
3. Diharapkan melengkapi formulir terlebih dahulu atau berkas penerimaan barang agar menghindari terjadinya penyalahgunaan dan sebagainya.
4. Untuk proses penerimaan pesanan penjualan yang diterapkan pada CV. Premiere Wood Manufacturing Sidoarjo Jawa Timur agar melakukan pencocokkan sehingga perusahaan tersebut dapat melanjutkan ke aktivitas atau kegiatan lainnya.
5. Disarankan agar mengadakan pelatihan komputerisasi bagi karyawan untuk meningkatkan kualitas staf, terutama prosedur yang digunakan dalam sistem penjualan kredit agar karyawan CV. Premiere Wood Manufacturing Sidoarjo Jawa Timur bisa menjamin kualitas, tanggung jawab serta kejujuran.

DAFTAR PUSTAKA

Prasetyati, D., Halim, A., & Dianawati, E. (2016). "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Kredit di PT Eka Timur Raya Purwodadi Pasuruan". *Jurnal Riset Mahasiswa Akuntansi*. 4(1). Diakses 7 Juni 2021.

Tumalun, T. L., & Pangerapan, S. (2019). "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Di Pt Nusantara Sakti Cabang Manado". *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*. 7(3). Diakses 7 Juni 2021.

Astutik, H. M. (2020). "ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT PT. GADING PURI PERKASA SIDOARJO JAWA TIMUR". (Doctoral dissertation, STIE MAHARDHIKA). Diakses 8 Juni 2021.

Kurniawan, E. (2015). "ANALISIS PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS PENGENDALIAN INTERNAL PT. BERKAH DALEM". *E-Journal Akuntansi "EQUITY"*. 1(2). Diakses 8 Juni 2021.

Pala'langan, E. I., Saerang, D. P., & Gamaliel, H. (2020). "ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN PADA PT. WAHANA WIRAWAN MANADO-NISSAN DATSUN MARTADINATA". *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*. 8(4). Diakses 9 Juni 2021.

Darmawan, R., Hanifah, H., & Suryati, S. (2017). "ANALISIS SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT MOTOR HONDA PADA PT. PRIMADELTA STARLESTARI". *JURNAL STUDIA AKUNTANSI DAN*

- BISNIS. 5(3). Diakses 9 Juni 2021.
- Rorney, Marshal B dan Steinbart, Paul John. 2019. *_trjmh: Sistem Informasi Akuntansi_*. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. 2016. *Sistem Akuntansi Edisi 4*. Salemba Empat. Jakarta.
- Dely, C. (2017). "Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Pada Cv. Tri Manunggal Sakato". *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Dharma Andalas*. 19(2). 202. Diakses 9 Juni 2021.
- Rahmayanti, S. (2016). "Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada CV. Mitra Perdana Pekanbaru". *Jurnal Akuntansi dan Ekonomika*, 6(2). 124-128. Diakses 9 Juni 2021.
- Jhamb, D., & Mittal, A. (2022). How do possessiveness, nongenerosity and envy in young female consumers convert into shopping addiction?. *Journal of Consumer Behaviour*, 21(4), 728-742.
- Gati, V., Nasih, M., Agustia, D., & Harymawan, I. (2020). Islamic index, independent commissioner and firm performance. *Cogent Business & Management*, 7(1), 1824440.
- (Tinovitasari, Yulianti, and Malati 2017) Tinovitasari, Fajar, Rika Yulianti, and Fianita Malati. 2017. "Work Discipline Factors Affecting Employees Performance Of Marketing Subdivision of Madika Foundation In Surabaya." *IJEED (International Journal Of Entrepreneurship And Business Development)* 1(1): 23.
- Dikajati, M. (2019). Analisis Penghitungan Kembali Pph 21 Atas Tunjangan Bpjs Pada Pt. Ncr (Studi Kasus Ef Sinergy Consultant) . *Doctoral dissertation*.
- Ida Tri Wahyuni Sri, L. (2017). PENERAPAN PPH PASAL 23 PADA PT. INTEGRA INDOCABINET BETRO SEDATI SIDOARJO. *Doctoral Dissertation, STIE Mahardhika Surabaya*, 1-7.
- Lumunon, C., Saerang, D. P., & Elim, I. (2014). ANALISIS PERHITUNGAN DAN PENCATATAN PPH PASAL 23 DAN PELAPORAN PPH PASAL 25 PADA PT. BANK SULUT CABANG UTAMA. *Going Concern : Jurnal Riset Akuntansi*, 32-41.
- Setiadi. (2019). PPH PASAL 23 – MASA FEBRUARI 2017 (STUDI KASUS PADA PT ELNUSA FABRIKASI KONSTRUKSI JAKARTA). *Jurnal Bisnis dan Akuntansi Unsur*, 15-23.
- Sriwidari, M. (2017). ANALISIS PERHITUNGAN PPH PASAL 21 KARYAWAN TETAP PADA PT. BINTANG MULTISARANA PALEMBANG. *Doctoral dissertation, Politeknik Negeri Sriwijaya*.
- Wandansari, N. D. (2013). perlakuan akuntansi atas pph pasal 21 pada PT. Artha prima finance kotamobagu. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis, dan Akuntansi*, 1(3).
- Wenas, C. A. (2018). Perhitungan, penyeteroran, pelaporan PPh 21 di PT. XYZ. *SKRIPSI*.
- Wijayanti, N. (2015). ANALISIS PERHITUNGAN,

PENYETORAN, DAN
PELAPORAN PPH PASAL 21
PADA KARYAWAN PDAM
SURYA SEMBADA KOTA
SURABAYA. *Doctoral
dissertation, STIE Perbanas*, 1-8.

Wibowo, T. S. (2022). Psychological Contract Theory Relation to Organizational Citizenship Behavior (OCB) of Flight Attendants. *International Journal of Science, Technology & Management*, 3(1), 144-152.

Elfahmi, S., Chandrarin, G., & Manan, A. (2021). The influence of external environment, internal environment, and motivation on competitiveness through the product innovation of Lasem Batik Tulis SMEs in Indonesia. *International Journal of*