

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perusahaan adalah suatu unit usaha yang didirikan dan diorganisasikan sesuai dengan prinsip dasar perusahaan secara umum. Perusahaan didirikan dengan tujuan untuk mencari laba yang sebesar-besarnya dan untuk dipertahankan kelangsungan hidup usahanya. Perusahaan banyak melakukan usaha untuk mencapai tujuannya itu. Perusahaan harus tetap berusaha mempertahankan kelangsungan usahanya dimasa yang akan datang. Usaha yang dilakukan harus memiliki kemampuan untuk menghasilkan profit dan keuntungan. Salah satu cara untuk mendapatkan profit dan keuntungan yaitu melalui penjualan. Penjualan merupakan sumber penghasilan bagi perusahaan. Penjualan yang sukses adalah penjualan yang dapat menguasai pangsa pasar. Dengan meningkatnya penjualan maka laba yang diperoleh perusahaan akan meningkat.

Penjualan merupakan aktivitas utama dalam perusahaan dagang. Secara umum penjualan terdiri dari penjualan tunai dan penjualan kredit, dalam penjualan tunai konsumen akan mendapatkan barang yang mereka inginkan setelah melakukan pembayaran terlebih dahulu terhadap barang yang akan dibeli. Sedangkan untuk penjualan kredit, konsumen dapat membeli barang yang diinginkan dengan melakukan pembayaran secara cicilan. Akan tetapi banyak konsumen sekarang ini yang memilih penjualan kredit dikarenakan dalam

pembayaran konsumen bisa memcicilnya dan mempermudah konsumen dalam membeli barang yang mereka inginkan tanpa harus mempunyai uang *cash*.

Penjualan merupakan salah satu sumber pendapatan bagi perusahaan. Melalui penjualan perusahaan akan memperoleh pendapatan langsung (tunai) atau tidak langsung (piutang). Pengelolaan perusahaan yang kurang baik akan merugikan perusahaan karena dapat berimbas pada perolehan laba, yang juga dapat merugikan perusahaan. Setiap perusahaan memiliki sistem yang berbeda dalam melakukan usahanya, secara umum perusahaan harus memiliki sistem yang tepat dalam semua aspek yang dijalankan agar tidak merugikan perusahaan.

Dalam menghadapi persaingan penjualan, perusahaan dagang memerlukan suatu sistem akuntansi yang dapat berperan penting atas aktivitas penjualan yang dilakukan oleh perusahaan. Kebutuhan akan adanya sistem akuntansi penjualan yang memadai hampir dirasakan diberbagai bidang usaha terutama dalam perusahaan dagang. Sistem akuntansi penjualan sangat berperan dalam memberikan informasi yang akan dijadikan dasar pengambilan keputusan atas situasi yang dihadapi oleh perusahaan. Efektif atau tidaknya sistem akuntansi penjualan yang diterapkan dalam suatu perusahaan berpengaruh terhadap laba perusahaan.

Sistem akuntansi penjualan yang diterapkan dalam perusahaan PT. Surya Putra Sumatra Raya II dibuat dengan tujuan agar proses pencatatan transaksi penjualan dapat berjalan dengan lancar. Untuk mengetahui sistem akuntansi penjualan berjalan lancar atau tidak dapat di lihat melalui prosedur yang di gunakan apakah ada pemisahan fungsi atau tidak apabila tidak ada pemisahan

fungsi dapat dikatakan sistem akuntansi penjualan yang digunakan tidak baik, fungsi dan dokumen yang digunakan apakah sudah baik dalam operasional penjualan.

Dalam operasional penjualan PT.Surya Putra Sumatra Raya Pasir Pengaraian telah menetapkan prosedur terhadap penjualan tunai dan kredit yang terjadi yaitu: pada penjualan tunai seperti konsumen langsung membayar *cash* ke pihak dealer sesuai dengan harga sepeda motor. Penjualan kredit dilakukan melalui *leasing* dengan prosedur konsumen membayar uang muka ke pihak dealer setelah itu sisa dari harga sepeda motor dibayar ke pihak *leasing*. Prosedur penagihannya yaitu *leasing* mengirim *purches order* (surat pesanan) ke pihak dealer lalu ditagih sesuai dengan uang muka yang diberikan oleh konsumen.

PT Surya Putra Sumatra Raya II adalah perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan yang menjual sepeda motor dan suku cadang resmi Yamaha. PT Surya Putra Sumatra Raya II beralamat di Jl. Tuanku tambusai Pasir Putih, Kecamatan Rambah, Pasir Pengaraian, Riau. PT Surya Putra Sumatra Raya II merupakan salah satu perusahaan dagang yang melakukan penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit yang melibatkan beberapa perusahaan *leasing* seperti Indo Mobil *Finance*, Mega *Finance*, Adira *Finance*, Summit Oto *Finance*.

Sistem akuntansi penjualan kredit pada PT. Surya Putra Sumatra Raya II meliputi fungsi penjualan, fungsi kredit melalui *leasing*, fungsi gudang, fungsi pengiriman, fungsi penagihan, fungsi akuntansi. Dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit adalah surat jalan, surat cek fisik unit, surat pesanan dari *leasing*. Sistem penjualan kredit terdiri dari dari prosedur order

penjualan, prosedur persetujuan kredit melalui *leasing*, prosedur pengiriman barang, prosedur pencatatan piutang, dan prosedur distribusi penjualan.

Untuk mengetahui bagaimana sistem akuntansi penjualan pada PT Surya Putra Sumatra Raya II maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul “**Analisis Sistem Akuntansi Penjualan Pada PT Surya Putra Sumatra Raya II Pasir Pengeraian**”

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan yang telah diuraikan di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah “bagaimana sistem akuntansi penjualan pada PT.Surya Putra Sumatra Raya II Pasir Pangaraian?”

1.3 Tujuan penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana sistem akuntansi penjualan pada PT. Surya Putra Sumatra Raya II Pasir Pengaraian.

1.4 Manfaat penelitian

1. Bagi penulis

Agar menambah wawasan serta pengetahuan sistem akuntansi penjualan tunai dan kredit.

2. Bagi perusahaan.

Sebagai bahan masukan dalam mengambil kebijakan yang berhubungan dengan sistem akuntansi penjualan tunai dan kredit.

3. Bagi pembaca.

Kiranya dapat menjadi bahan masukan yang bermanfaat bagi peneliti lain yang berminat untuk melakukan penelitian di bidang ini.

1.5 Pembatasan Masalah Dan Originalitas

Penelitian ini merupakan replikasi dari penelitian sebelumnya, oleh Eni Saputri dengan judul penelitian “sistem akuntansi penjualan tunai pada CV.Surya Motor Permata Kayla Pasir Pengaraian (2014) dan oleh Anita Herdianti Rachmat“ Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit pada PT. Karya Lancar Mandiri Dinamika Kendari (2011). Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya terletak pada lokasi dan tahun penelitian.

1.6 Sistematika Penulisan

BAB I: Dalam bab ini berisi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, pembatasan masalah dan originalitas dan sistematika penulisan.

BAB II: Pada landasan teori akan diuraikan hal-hal yang meliputi pengertian sistem, pengertian sistem akuntansi, pengertian sistem akuntansi penjualan, unsur-unsur yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan, sistem akuntansi penjualan tunai, prosedur penjualan tunai, fungsi yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan tunai, dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan tunai, *flowchart* sistem akuntansi penjualan tunai, sistem akuntansi

penjualan kredit, prosedur sistem akuntansi penjualan kredit, fungsi yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan kredit, dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit, flowchart dan hasil penelitian yang relevan.

BAB III: Metode penelitian dalam bab ini berisikan objek penelitian, jenis penelitian, jenis dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data dan jadwal penelitian.

BAB IV: Bab ini membahas tentang analisis sistem akuntansi penjualan pada PT. Surya Putra Sumatra Raya II pasir Pengaraian.

BAB V : Bab ini merupakan bab penutup, yang berisikan kesimpulan dan saran, dimana penulis berusaha untuk memberikan saran-saran yang bermanfaat bagi perusahaan.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Pengertian Sistem

Menurut James A. Hall (2011:6) sistem adalah kelompok dari dua atau lebih komponen atau subsistem yang saling berhubungan yang berfungsi dengan tujuan yang sama.

Menurut Mulyadi (2008:31) sistem adalah sekelompok unsur erat berhubungan satu dengan yang lainnya, yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu. Sistem diciptakan untuk menangani sesuatu yang berulang kali atau yang secara rutin terjadi.

Menurut Wahyudi dan Yadiani (2006:6) akuntansi adalah suatu sistem informasi yang mengidentifikasi, mencatat dan mengkomunikasikan kejadian ekonomi dari suatu organisasi kepada pihak yang berkepentingan. dari pengertian di atas terkandung kegiatan utama akuntansi, yaitu:

1. Mengidentifikasi kejadian ekonomi berkaitan dengan aktivitas ekonomi yang relevan dari suatu organisasi tertentu. Pembayaran utang, pembayaran pembelian tunai penjualan kredit adalah contoh kejadian ekonomi.
2. Mencatat secara historis aktivitas keuangan organisasi. Pencatatan dilakukan secara sistematis, berurutan sesuai kronologi kejadian dan harus dapat diukur dalam satuan moneter. Dalam proses pencatatan ini, kejadian ekonomi kemudian diklasifikasikan dan diringkas.

3. Mengkomunikasikan kejadian ekonomi kepada pihak yang berkepentingan dalam bentuk laporan keuangan yang memuat informasi keuangan organisasi yang dijadikan dasar dalam pengambilan keputusan.

2.1.2 Pengertian Sistem Akuntansi

Menurut Mulyadi (2008:3), Setelah diuraikan pengertian sistem secara umum, berikut ini diuraikan pengertian sistem akuntansi. Sistem akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan. Dari definisi sistem akuntansi tersebut, unsur suatu sistem akuntansi pokok adalah formulir catatan yang terdiri dari jurnal, buku besar dan buku pembantu, serta laporan.

Menurut Mulyadi (2008:19) Tujuan umum pengembangan sistem akuntansi adalah :

1. Untuk menyediakan informasi bagi pengelolaan bagian usaha baru
2. Untuk memperbaiki informasi yang dihasilkan oleh sistem yang sudah ada, baik mengenai mutu ketepatan penyajian, maupun struktur informasinya.
3. Untuk memperbaiki tingkat keandalan (*reliability*) informasi akuntansi dan untuk menyediakan catatan lengkap mengenai pertanggungjawaban dan perlindungan kekayaan perusahaan.
4. Untuk mengurangi biaya kreial dalam penyelenggaraan catatan akuntansi.

Menurut Diana dan Setiawati (2011:98) proses bisnis dalam kegiatan penjualan antara lain:

1. Konsumen memesan barang.
2. Perusahaan mengirim barang yang dipesan oleh konsumen.
3. Perusahaan mengirim tagihan kekonsumen.
4. Perusahaan mengirim pelunasan kas dari konsumen.

2.1.3 Pengertian Sistem Akuntansi Penjualan

Sistem akuntansi penjualan termasuk sistem akuntansi yang penting yang harus didesain didalam perusahaan, disebabkan penjualan secara kredit maupun tunai merupakan sumber pendapatan perusahaan. Sistem akuntansi penjualan juga harus menghasilkan informasi yang mutakhir mengenai situasi pasar, harga, calon pembeli, cara distribusi, syarat penyerahan, dan syarat pembayaran yang didukung oleh prosedur penerimaan order, prosedur pengiriman barang, dan prosedur pencatatan akibat adanya penjualan.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis menyimpulkan bahwa pengertian akuntansi penjualan merupakan metode yang diciptakan untuk mengidentifikasi, menganalisis, mencatat dan melaporkan transaksi penjualan untuk memudahkan pengendalian penjualan perusahaan. Jadi sistem akuntansi penjualan adalah sistem akuntansi yang akan digunakan untuk menangani transaksi penjualan barang baik secara tunai maupun secara kredit.

2.1.4 Unsur-Unsur Yang Terkait Dalam Sistem Akuntansi Penjualan

Menurut Mulyadi (2008:3) unsur suatu sistem akuntansi pokok adalah formulir, catatan yang terdiri dari jurnal, buku besar dan buku pembantu, serta laporan. Berikut ini pengertian masing-masing unsur sistem akuntansi adalah sebagai berikut:

1. Formulir

Formulir merupakan dokumen yang digunakan untuk merekam terjadinya transaksi. Formulir sering disebut dengan istilah dokumen, karena dengan formulir ini peristiwa yang terjadi dalam organisasi dicatat atau didokumentasikan.

2. Jurnal

Jurnal merupakan catatan akuntansi pertama yang digunakan untuk mencatat, mengklasifikasikan, dan meringkas data keuangan dan data lainnya.

3. Buku besar

Buku besar (*general ledger*) terdiri dari rekening-rekening yang digunakan untuk meringkas data keuangan yang telah dicatat sebelumnya dalam jurnal. Rekening-rekening dalam buku besar ini disediakan sesuai dengan unsur-unsur informasi yang akan disajikan dalam laporan keuangan.

4. Buku pembantu

Apabila data keuangan yang digolongkan dalam buku besar diperlukan rincian lebih lanjut, dapat dibentuk buku pembantu (*subsidiary ledger*). Buku pembantu ini terdiri dari rekening-rekening pembantu yang merinci data keuangan yang tercantum dalam rekening tertentu dalam buku besar.

5. Laporan

Laporan adalah hasil akhir proses akuntansi yang biasanya disebut dengan laporan keuangan, dapat berupa neraca, laporan laba rugi, laporan perubahan laba yang ditahan, laporan harga pokok produksi, laporan biaya pemasaran, laporan harga pokok penjualan, daftar umur piutang, daftar utang yang akan dibayar, daftar saldo persediaan yang lambat penjualannya.

2.1.5 Sistem Akuntansi Penjualan Tunai

Penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang lebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Setelah uang diterima oleh perusahaan, barang kemudian diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan.

Menurut Wahyudi dan Yadiani (2006:129), transaksi penjualan lazimnya dilakukan secara tunai, konsumen langsung menyerahkan sejumlah uang tunai yang oleh penjual dicatat melalui register kas. Setiap hari jumlah yang masuk dalam mesin register kas dihitung dan uangnya kemudian disetorkan perusahaan kerekeningnya di bank. Dan penyetorannya tidak langsung disetorkan ke bank oleh perusahaan, akan tetapi penyetorannya dilakukan pada hari selanjutnya.

Menurut Mulyadi (2008:455) berdasarkan sistem pengendalian intern yang baik, sistem penerimaan kas dari penjualan tunai mengharuskan:

1. Penerimaan kas dalam bentuk tunai harus segera disetor ke bank dalam jumlah penuh dengan cara melibatkan pihak lain selain kasir untuk melakukan *internal check*.
2. Penerimaan kas dari penjualan tunai dilakukan melalui transaksi kartu kredit, yang melibatkan bank penerbit kartu kredit dalam pencatatan transaksi penerimaan kas.

2.1.6 Prosedur Penjualan Tunai

Transaksi penjualan dalam perusahaan dagang merupakan transaksi yang paling sering terjadi dan memerlukan pencatatan yang sama dan berulang-ulang. setiap transaksi penjualan barang dagang dicatat dalam perkiraan penjualan dan juga mempengaruhi harga pokok penjualan, laba kotor, dan persediaan barang dagang. bukti transaksi yang digunakan adalah faktur atau bukti penerimaan kas.

Menurut Mulyadi (2008:463) prosedur penjualan tunai yaitu: dokumen yang digunakan untuk merekam berbagai informasi yang diperlukan oleh manajemen mengenai transaksi penjualan tunai. Faktur penjualan tunai diisi oleh fungsi penjualan yang berfungsi sebagai pengantar pembayaran oleh pembeli kepada fungsi kas dan sebagai dokumen sumber untuk pencatatan transaksi penjualan ke dalam jurnal penjualan. Tembusan faktur ini dikirimkan oleh fungsi penjualan ke fungsi pengiriman sebagai perintah penyerahan barang kepada pembeli yang telah melaksanakan pembayaran harga barang ke fungsi kas.

Dalam transaksi bisnis, biasanya penjual lebih menyukai penjualan secara tunai, hal ini karena adanya kepastian kas masuk, sehingga risiko dalam bisnis dapat diminimalisasi.

2.1.7 Fungsi yang Terkait dalam Sistem Akuntansi Penjualan Tunai

Menurut Mulyadi (2008:462) fungsi yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan tunai adalah:

1. Fungsi penjualan. Dalam transaksi penjualan tunai fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima order dari pembeli, mengisi faktur penjualan tunai, dan menyerahkan faktur tersebut kepada pembeli untuk kepentingan pembayaran harga barang ke fungsi kas. Dalam struktur organisasi fungsi ini berada di tangan bagian order penjualan.
2. Fungsi kas. Dalam transaksi penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab sebagai penerimaan kas dari pembeli. Dalam struktur organisasi fungsi ini berada ditangan bagian kas.
3. Fungsi gudang. Dalam transaksi penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab untuk menyiapkan barang yang dipesan oleh pembeli, serta menyerahkan barang tersebut ke bagian ke fungsi pengiriman. Dalam struktur organisasi fungsi ini berada ditangan bagian gudang.
4. Fungsi pengiriman. Dalam transaksi penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab untuk membungkus barang dan menyerahkan barang yang telah dibayar harganya kepada pembeli. Dalam struktur organisasi fungsi ini berada di tangan bagian pengiriman.
5. Fungsi akuntansi. Dalam transaksi penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab sebagai pencatat transaksi penjualan dan penerimaan kas dan pembuatan laporan penjualan. Dalam struktur organisasi fungsi ini berada di tangan bagian jurnal.

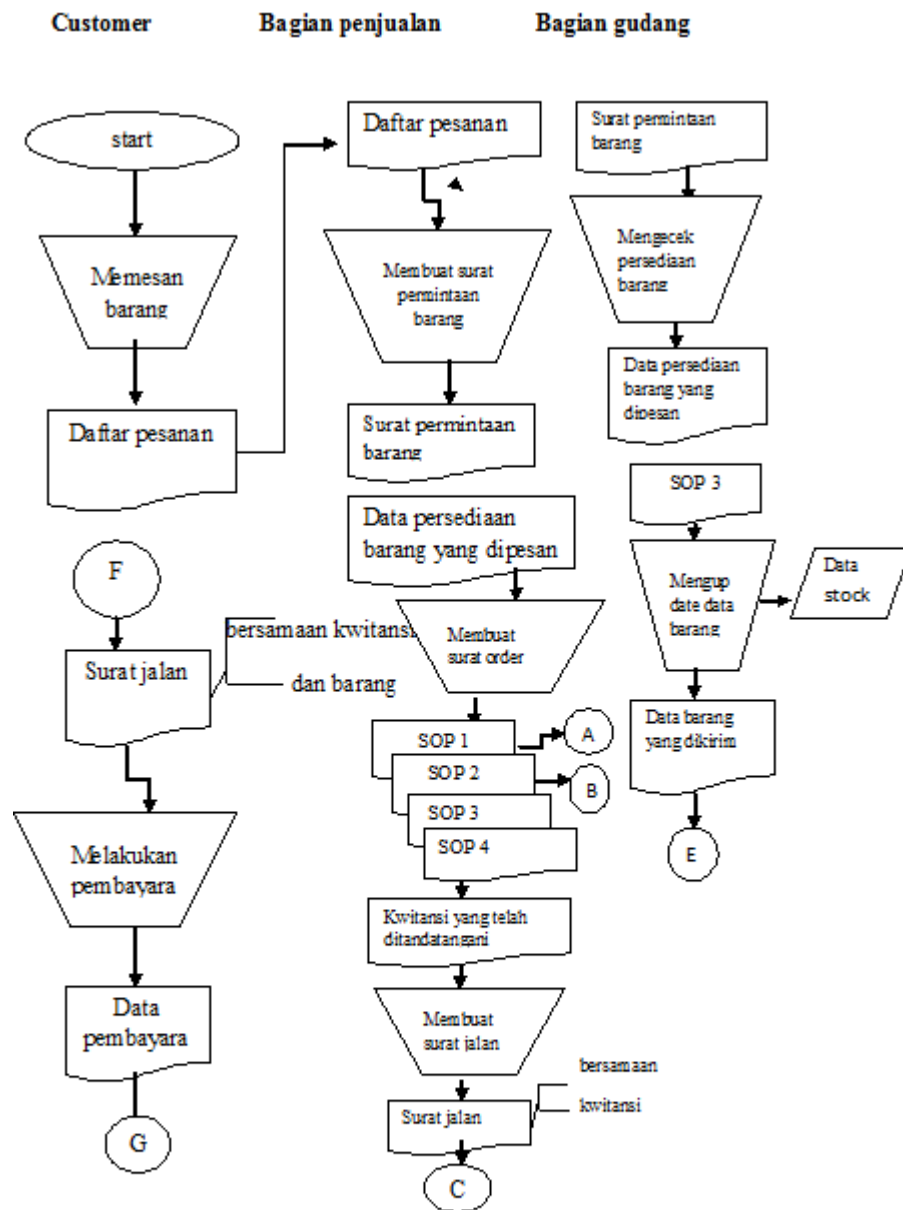
2.1.8 Dokumen yang digunakan dalam Sistem Akuntansi Penjualan Tunai

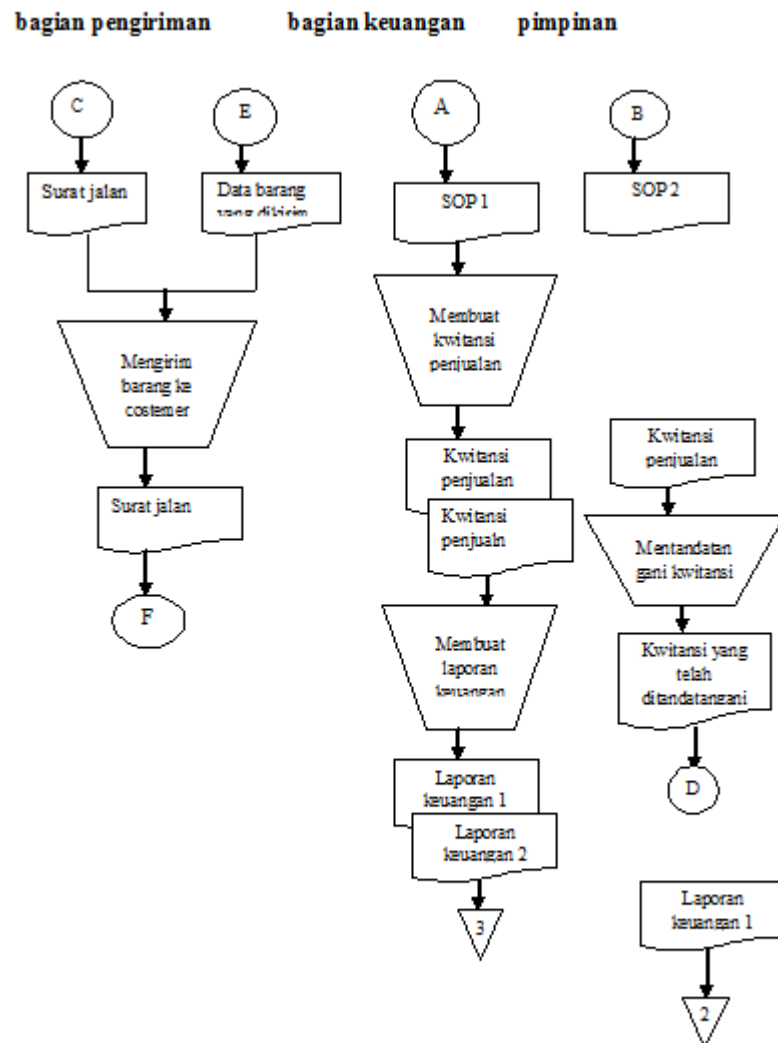
Menurut Mulyadi (2008:463) dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan adalah:

1. Faktur penjualan tunai. Dokumen ini digunakan untuk merekam sebagai informasi yang di perlukan oleh manajemen mengenai transaksi penjualan tunai.
2. Pita register kas (*cash register tape*). Dokumen ini dihasilkan oleh fungsi kas dengan cara mengoprasikan mesin register kas (*cash register*). Pita register kas ini merupakan bukti penerimaan kas yang dikeluarkan oleh fungsi kas dan merupakan dokumen pendukung faktur penjualan tunai yang dicatat dalam jurnal penjualan.
3. *Credit card sales slip*. Dokumen ini dicetak oleh *credit card center* bank yang menerbitkan kartu kredit dan diserahkan kepada perusahaan (disebut *martchant*) yang menjadi anggota kartu kredit.
4. *Bill of lading*. Dokumen ini merupakan bukti penyerahan barang dari perusahaan penjualan barang kepada perusahaan angkutan umum.
5. Faktur penjualan COD. Dokumen ini digunakan untuk merekam penjualan COD .
6. Bukti setoran bank. Dokumen ini dibuat oleh fungsi kas sebagai bukti penyetoran kas ke bank.

2.1.9 Flowchart Sistem Akuntansi Penjualan Tunai

Flowchart sistem akuntansi penjualan tunai dapat dilihat pada gambar 2.1





Gambar 2.1.

Flowchart Sistem Akuntansi Penjualan Tunai

2.1.10 Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2008:210) penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan 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 kepada seorang pembeli selalu didahului dengan analisis terhadap dapat atau tidaknya pembeli tersebut diberi kredit.

Menurut Yadiani (2006:131) dalam transaksi bisnis, biasanya penjual lebih menyukai penjualan secara tunai. Hal ini karena adanya kepastian kas masuk, sehingga risiko dalam bisnis dapat diminimalisasi. Sebaliknya pembeli biasanya mencari alternatif untuk menunda pembayaran dengan membeli secara kredit, dan pembeli mempunyai kesempatan untuk mengalokasikan dananya untuk keperluan yang lainnya. Oleh karena itu, penjualan kredit bagi penjual akan menjadi alternatif yang harus diambil untuk memenangkan persaingan bisnis. Dalam transaksi ini, penjual akan mencatat penjualan kredit ini sebagai debit kepiutang usaha dan kredit ke penjualan.

2.1.11 Prosedur Sistem Akuntansi Penjualan Kredit.

Menurut Mulyadi (2008:223) sistem otorisasi dan prosedur pencatatan penjualan kredit antara lain sebagai berikut:

1. Penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh fungsi penjualan dengan menggunakan formulir surat order pengiriman .
2. Persetujuan pemberian kredit diberikan oleh fungsi kredit dengan membubuhkan tanda tangan pada *credit copy* (yang merupakan tembusan surat order pengiriman).

3. Pengiriman barang kepada pelanggan diotorisasi oleh fungsi pengiriman dengan cara menandatangani dan membubuhkan cap "sudah dikirim" pada *copy* surat order pengiriman.
4. Penetapan harga jual, syarat penjualan syarat pengukuhan barang, dan potongan penjualan berada ditangan 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.

2.1.12 Fungsi yang Terkait dalam Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2008:204) fungsi yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan kredit adalah:

1. Fungsi kredit. Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi ini bertanggung jawab atas pemberian kartu kredit kepada pelanggan pembeli.
2. Fungsi penjualan. Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi penjualan bertanggung jawab melayani kebutuhan barang pelanggan. Fungsi penjualan mengisi faktur penjualan kredit untuk memungkinkan fungsi gudang dan fungsi pengiriman melaksanakan penyerahan barang kepada pelanggan.

3. Fungsi gudang. Dalam sistem penjualan kredit, fungsi gudang menyiapkan barang yang diperlukan oleh pelanggan sesuai dengan yang tercantum dalam tembusan faktur penjualan kartu kredit yang di terima dari fungsi penjualan.
4. Fungsi pengiriman. Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyerahkan barang yang kuantitas, mutu, dan spesifikasinya sesuai dengan yang tercantum dalam tembusan faktur penjualan kartu kredit yang di terima dari fungsi penjualan.
5. Fungsi akuntansi. Fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat transaksi bertambahnya piutang kepada pelanggan ke dalam kartu piutang berdasarkan faktur penjualan kartu kredit yang diterima dari fungsi pengiriman.
6. Fungsi penagihan. Fungsi ini bertanggung jawab untuk membuat surat tagihan secara periodik kepada pemegang kartu kredit.

2.1.13 Dokumen yang Digunakan dalam Sistem Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2008:205) dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit adalah:

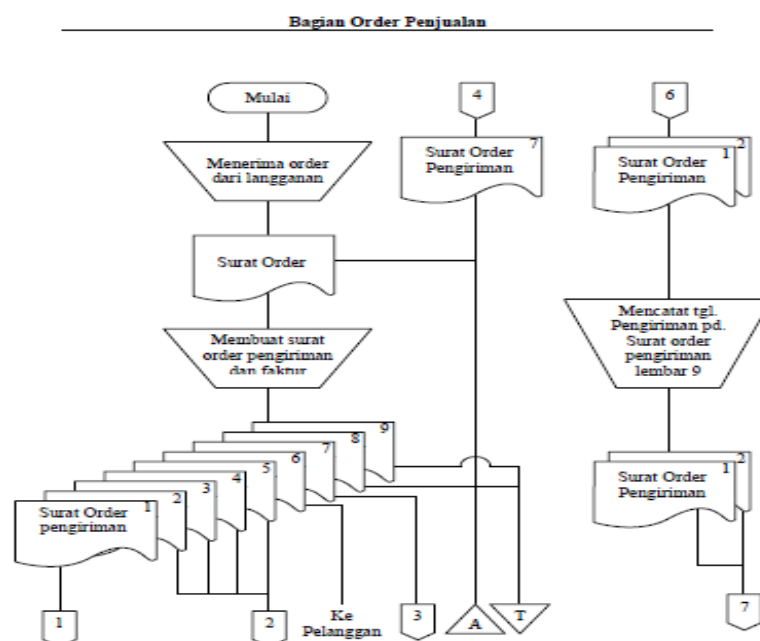
1. Faktur penjualan kartu kredit. Dokumen ini digunakan untuk merekam transaksi penjualan kredit dengan kartu kredit. Lembar ke-1 dan ke-2 berfungsi sebagai dasar pembuatan surat tagihan secara periodik dibuat oleh fungsi penagihan dan dikirimkan kepada pelanggan. Oleh karena itu, fungsi pengiriman harus mendapatkan tanda tangan di atas faktur

penjualan kartu kredit lembar ke-1 dan ke-2 pada saat fungsi tersebut menyerahkan barang kepada pelanggan. Lembar ke-3 berfungsi sebagai perintah kepada gudang untuk menyiapkan barang yang dibutuhkan oleh pelanggan, dan lembar ke-4 berfungsi sebagai perintah pengiriman barang kepada fungsi pengiriman. Lembar ke-2 dokumen ini tetap disimpan didalam arsip fungsi akuntansi, dan lembar ke-1 dilampirkan pada surat tagihan yang dikirimkan secara periodik kepada pelanggan.

2. Surat tagihan. Surat tagihan ini merupakan *turnaround document* yang isinya dibagi menjadi dua: bagian atas merupakan dokumen yang harus disobek dan harus dikembalikan bersama cek oleh pelanggan ke perusahaan, sedangkan bagian bawah berisi rincian transaksi pembelian yang dilakukan pelanggan dalam periode tertentu.

2.1.14 Flowchart Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

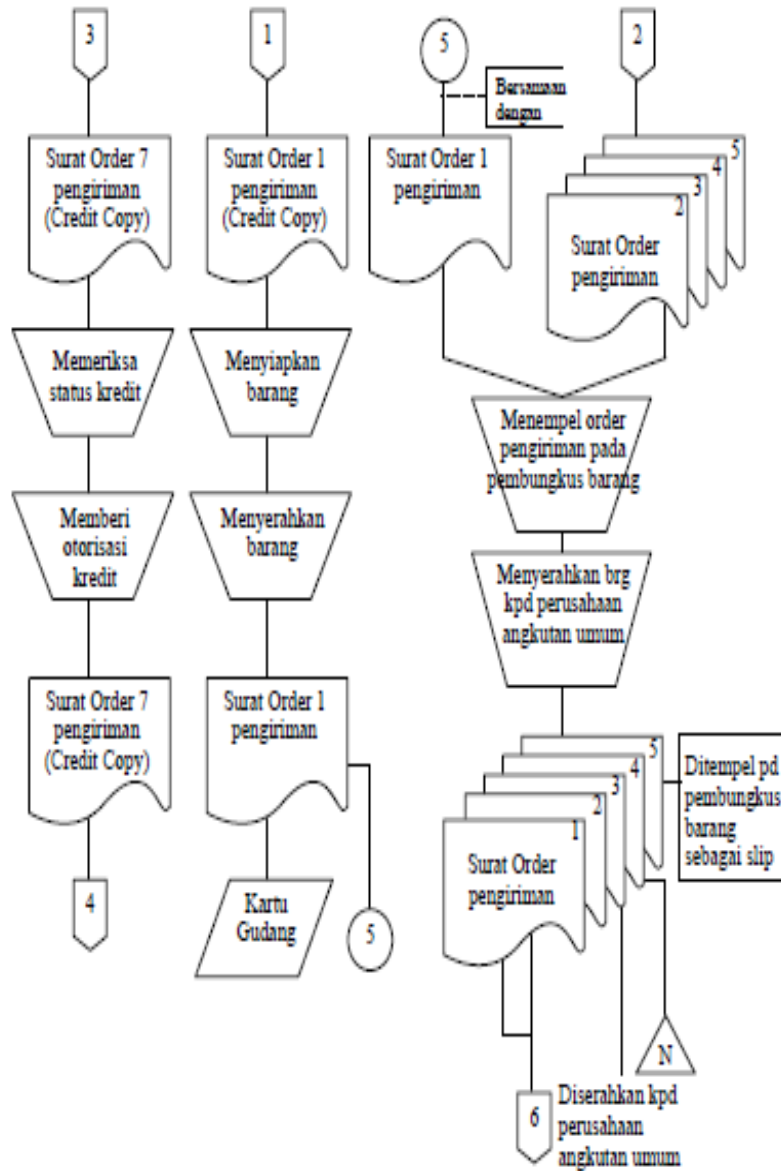
Gambar 1. Bagan Alir Dokumen dari Sistem Penjualan Kredit

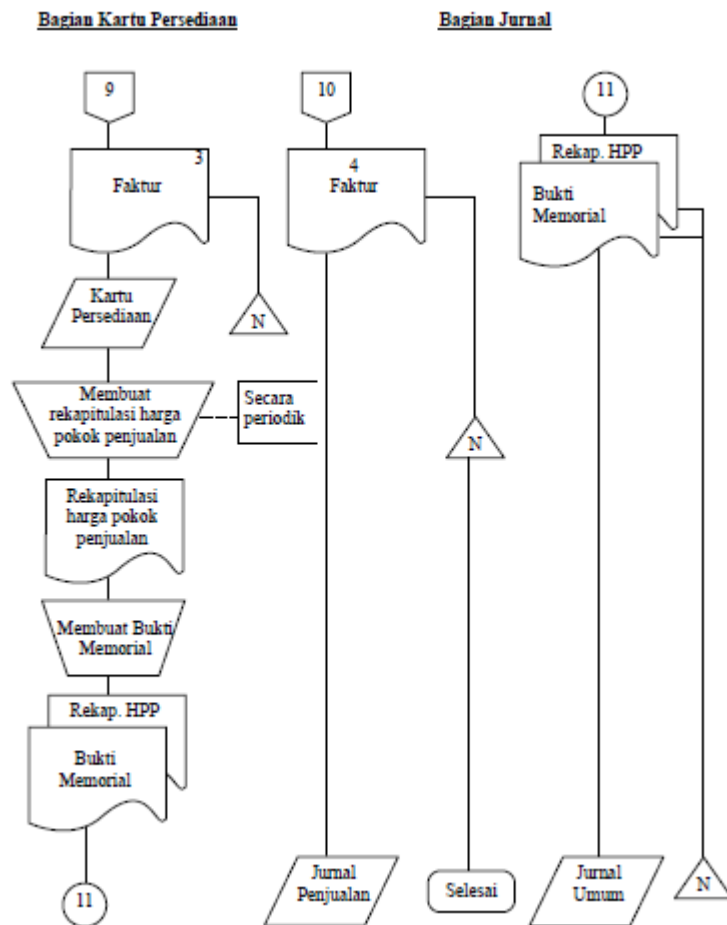


Bagian Kredit

Bagian Gudang

Bagian Pengiriman





Gambar 2.2

Flowcart dari Sistem Penjualan Kredit

2.2 Hasil Penelitian Yang Relevan

Penelitian terdahulu sangat penting sebagai dasar pijakan dalam rangka penyusunan proposal ini. Kegunaannya untuk mengetahui hasil yang telah dilakukan oleh penelitian terdahulu terhadap penelitian yang berkaitan dengan penjualan tunai dan kredit.

Penelitian yang relevan dengan penelitian ini adalah :

1. Eni Saputri (2014) melakukan penelitian dengan judul "Sistem Akuntansi Penjualan Tunai pada CV.Surya Motor Permata Kayla Pasir Pengarain". Sistem penjualan tunai yang dilakukan oleh CV.Surya Motor Permata Kayla Pasir Pengaraian yaitu penjualan tunai yang ditangani langsung oleh perusahaan. metode yang digunakan adalah angket dan wawancara, yaitu prosedurnya cara mengumpulkan dan menyampaikan kuesioner penelitian kepada responden CV. Surya Motor Permata Kayla Pasir Pangaraian.
2. Anita Herdianti Rachman (2011) melakukan penelitian dengan judul "Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit pada PT. Karya Lancar Mandiri Dinamika Kendari". Hasil penelitian ini adalah sistem akuntansi penjualan kredit pada PT. Karya Lancar Mandiri Dinamika Kendari sudah cukup baik namun perlu dilakukan pencatatan ke dalam jurnal penjualan dan buku besar pada bagian akuntansi. Metode penelitian yang digunakan adalah metode analisis deskriptif, sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder dan teknik pengumpulan data yang digunakan adalah interview, observasi, dokumentasi.

Adapun persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini adalah sama-sama membahas sistem akuntansi penjualan pada perusahaan dealer sepeda motor. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu terletak pada lokasi dan tahun penelitian.

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian

Dalam melakukan penelitian ini penulis menetapkan lokasi penelitian pada PT.Surya Putra Sumatra Raya II yang beralamat Jl. Tuanku Tambusai Pasir Putih, Kecamatan Rambah, Pasir Pengaraian, Riau. Pemilihan lokasi ini didasari atas pertimbangan biaya dan waktu penelitian yang terbatas.

3.2 Jenis Penelitian

Adapun jenis penelitian ini adalah jenis penelitian deskriptif kualitatif penelitian deskriptif kualitatif digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskriptifkan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi.

3.3 Jenis Dan Sumber Data

Adapun beberapa jenis data yang dipergunakan dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Data Pimer

Data primer yaitu data yang harus diolah terlebih dahulu sebelum digunakan berupa data hasil wawancara dengan bagian perusahaan yang berhubungan dengan sistem akuntansi penjualan.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang harus diperoleh dalam bentuk yang sudah jadi dan tidak memerlukan pengolahan lebih lanjut, yang berupa publikasi maupun data perusahaan sendiri, antarlain sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, sistem akuntansi penjualan dan data lain yang diperlukan penulis yang berhubungan dengan sistem akuntansi penjualan.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data adalah cara yang ditempuh penulis untuk mendapatkan data atau keterangan dalam suatu penelitian. Adapun teknik pengumpulan data yang penulis gunakan adalah sebagai berikut:

1. Teknik wawancara.

Yaitu mengadakan tanya jawab langsung dan diskusi secara langsung dengan pihak perusahaan, khususnya dengan pihak yang berhubungan dengan masalah penelitian.

2. Teknik dokumentasi

Yaitu dengan mengambil data-data yang diperlukan yang berhubungan dengan sistem akuntansi penjualan.

3.5 Teknik Analisis Data

Setelah data-data diperoleh, maka data tersebut selanjutnya diolah kemudian dilakukan analisis. Analisis data ini penting karena dari analisis ini,

data yang diperoleh dapat memberi arti dan makna yang berguna dalam menjawab rumusan masalah penelitian.

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif. Analisis deskriptif dilakukan dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan keadaan objek penelitian yang sesungguhnya untuk mengetahui dan menganalisis permasalahan yang dihadapi oleh objek penelitian selanjutnya dibandingkan dengan teori yang relevan.

3.6 Jadwal Penelitian

Agar penelitian ini sesuai dengan jangka waktu yang telah ditetapkan maka penulis menyusun jadwal penelitian sebagai berikut :

Tabel 3.1
Jadwal Penelitian

Tahap Penelitian	Uraian Kegiatan	Waktu
Pembuatan proposal	1. Pengajuan judul 2. Rencana pencarian data 3. Pembuatan proposal 3 bab 4. Revisi dengan pembimbing	7 minggu
Seminar Proposal	Pelaksanaan Ujian Proposal	1 minggu
Penulisan Skripsi	1. Penyusunan data penelitian 2. Perbaikan proposal hasil seminar 3. Pembuatan skripsi (lanjutan) 4. Revisi dengan pembimbing	6 minggu
Sidang Skripsi	Pelaksanaan ujian sidang skripsi	1 minggu
	Total kebutuhan waktu	15 minggu