

**ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI  
PENJUALAN KREDIT PADA PT. BERKAH  
MORINDO CABANG KWANDANG**

**OLEH  
RIZAL PULOLI  
E1118114**

**SKRIPSI**

**Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Ujian Guna Memperoleh Gelar Sarjana**



**PROGRAM SARJANA  
UNIVERSITAS ICHSAN GORONTALO  
GORONTALO  
2022**



**HALAMAN PENGESAHAN**

**ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI  
PENJUALAN KREDIT PADA PT BERKAH  
MARINDO CABANG KWANDANG**

**OLEH**

**RIZAL PULOLI**

**11118114**

**SKRIPSI**

Untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana yang telah  
di setuju oleh Tim Pembimbing pada tanggal

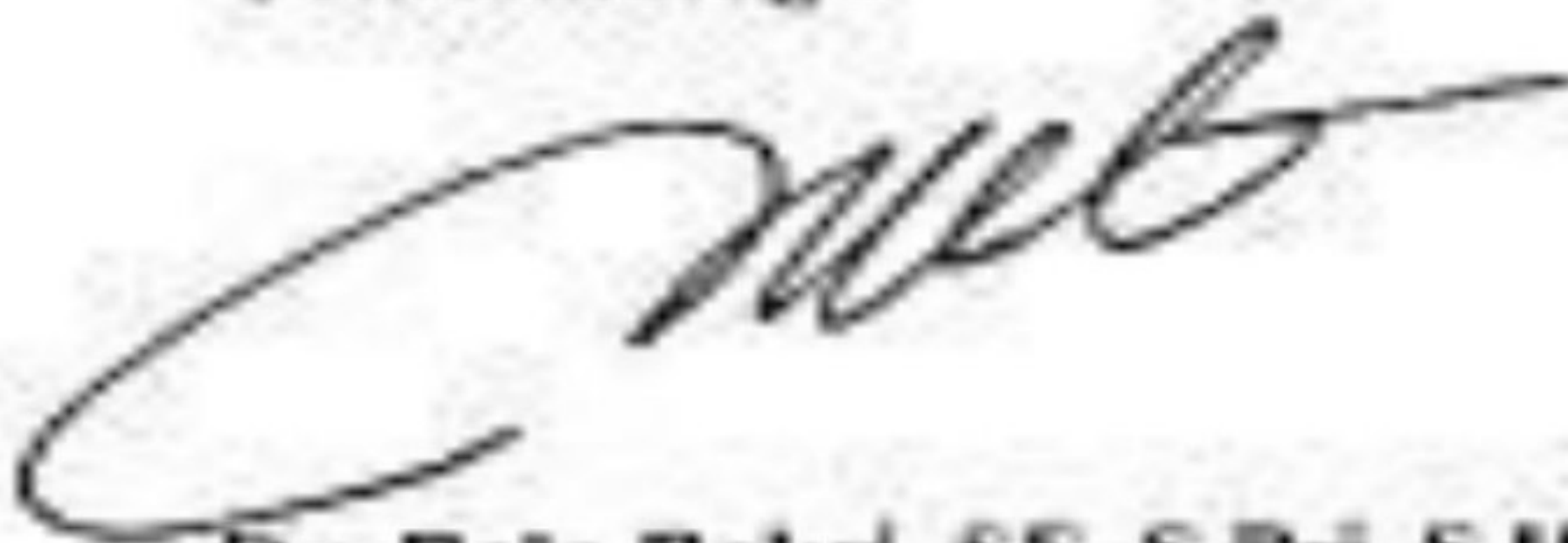
Gorontalo,

2022

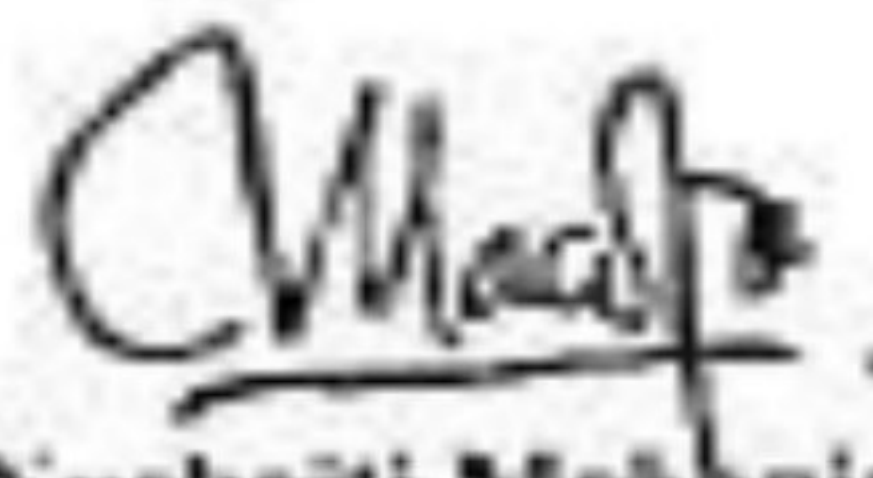
Menyetujui,

**Pembimbing I**

**Pembimbing II**



Dr. Hala Bakri, SE, S.Pd, S.IP., M.Si  
NIDN : 0002057501



Nurhaili Mekonginta, SE, M.Ak  
NIDN : 1618078701



## HALAMAN PERSETUJUAN

# ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT PADA PT BERKAH MARINDO CABANG KWANDANG

OLEH :

RIZAL PUDJI

11118114

Diperiksa Oleh Dewan Penguji Skripsi Satu (SI)  
Universitas Islam Gorontalo

1. Reyter Rini, SE., M.Si  
(Ketua Penguji) : .....
2. Afrida Loringin, SE., M.Ak  
(Anggota Penguji) : .....
3. Fitrianti, SE., M.Ak  
(Anggota Penguji) : .....
4. Dr. Bala Hakri, SE., S.Pd., S.IP., M.Si  
(Pembimbing Utama) : .....
5. Nurbaeti Melagiatu, SE., M.Ak  
(Pembimbing Pendamping) : .....

Mengetahui,

 Dekan Fakultas Ekonomi  
Dr. M. Hafid, SE., M.Si  
NIDN: 092811690

 Ketua Program Studi Akuntansi  
M. Huda Ibrahim, SE., M.S.A.C.T.A., ACPA  
NIDN: 0120063601



## PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Skripsi saya ini adalah hasil penelitian dan belasan pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik (Sarjana) baik di Universitas Islam Gorontalo maupun diperguruan tinggi lainnya.
2. Skripsi ini adalah murni gagasan, rumusan, dan penelitian saya sendiri tanpa ada bantuan dari pihak lain kecuali arahan dari pembimbing.
3. Dalam skripsi ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis diutamakan sebagai acuan dalam rangka dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan kedalam daftar pustaka.
4. Pernyataan saya buat dengan tanggungjawab dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran dalam pernyataan ini maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa penarikan gelar yang telah diperoleh karena skripsi ini, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku diperguruan tinggi ini.

Gorontalo, 2022

Yang membuat pernyataan



Rival Puli



## KATA PENGANTAR

Segala puja, puji dan syukur kehadiran Allah SWT, Tuhan seru sekalian alam yang telah melengkapkan karunia dan rahmat-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada PT. Berkah Morindo Cabang Kwandang”. Skripsi ini disusun untuk memenuhi persyaratan akademik guna menempuh ujian pendidikan Sarjana (S1) pada Program Studi Akuntansi Universitas Ichsan Gorontalo.

Shalawat dan salam semoga tetap tercurah kepada junjungan kita Nabi Besar Muhammad SAW. Yang telah memperjuangkan agama islam dan ajarannya didunia ini yang akan dikenang dan diamalkan sampai akhir zaman nanti.

Dengan selesainya skripsi ini, penulis sepenuhnya mengakui dan menyadari tidak terlepas dari bimbingan, arahan dan dukungan dari Pembimbing dan Anggota serta berbagai pihak lainnya, meskipun tanggung jawab akhir penulisan ini berada pada penulis sendiri. Dalam kesempatan ini dengan sepenuh hati yang tulus, penulis mengucapkan terimakasih yang tak terhingga dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada kedua orang tuaku tercinta yang telah membesarkan, mendidik, memberi dukungan baik moral dan material, nasehat, doa, pengorbanan serta kasih sayang yang takkan terganti oleh siapapun.

Bapak Muhammad Ichsan Gaffar, SE., M.Si., C.Sr, Selaku ketua Yayasan Pengembangan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi (YPIPT) Ichsan Gorontalo. Bapak Dr. Abdul Gaffar La Tjokke, M.Si. selaku Rektor Universitas Ichsan Gorontalo, Bapak Dr. Bala Bakri, SE., MM selaku pembimbing I dan , Ibu Nurbaiti Mokoginta, SE., M.Ak, selaku Pembimbing II, yang telah membimbing penulis selama mengerjakan hasil penelitian ini, Bapak Ibu dosen dan seluruh staf administrasi pada Lingkungan Fakultas Ekonomi Universitas Ichsan Gorontalo, atas segala bimbingan arahan ilmu serta bantuannya kepada penulis.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis banyak mengalami kesulitan dan hambatan, namun berkat limpahan Rahmat dan Petunjuk dari Allah SWT serta bantuan dan bimbingan dari dosen pembimbing serta dorongan dari semua pihak, maka semua



kesulitan dan hambatan tersebut dapat teratasi. Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan ini masih terdapat banyak kekurangan, oleh karena itu diharapkan saran dan kritik yang bersifat konstruktif demi kesempurnaan skripsi ini di masa yang akan datang.

Akhirnya dengan segala kerendahan hati semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi kita semua dan semoga segala bantuan serta petunjuk yang telah diberikan akan mendapat imbalan yang setimpal dari Allah SWT.

Gorontalo, 2022

**Rizal Puloli**



## ABSTRAK

RIYATI, PUJI LILY, PUTRI. ANALISIS METODE IMPROVASI  
KUNCIAN PERJULIHAN KIRI DAN KIRI (KIRI KIRI KIRI)  
(KIRI KIRI KIRI).

Abstrak ini membahas tentang analisis metode improvisasi kunci-  
an kunci kiri dan kanan. Analisis ini dilakukan dengan menggunakan  
metode kualitatif. Data yang digunakan adalah hasil observasi dan  
wawancara. Hasil dari penelitian ini adalah bahwa metode improvisasi  
kunci-an kunci kiri dan kanan yang digunakan oleh pemain piano  
adalah dengan menggunakan teknik improvisasi yang berbeda-beda  
untuk menghasilkan nada yang berbeda-beda. Teknik improvisasi yang  
digunakan adalah dengan menggunakan teknik improvisasi yang berbeda-  
beda untuk menghasilkan nada yang berbeda-beda. Teknik improvisasi  
yang digunakan adalah dengan menggunakan teknik improvisasi yang  
berbeda-beda untuk menghasilkan nada yang berbeda-beda. Teknik  
improvisasi yang digunakan adalah dengan menggunakan teknik  
improvisasi yang berbeda-beda untuk menghasilkan nada yang  
berbeda-beda. Teknik improvisasi yang digunakan adalah dengan  
menggunakan teknik improvisasi yang berbeda-beda untuk  
menghasilkan nada yang berbeda-beda. Teknik improvisasi yang  
digunakan adalah dengan menggunakan teknik improvisasi yang  
berbeda-beda untuk menghasilkan nada yang berbeda-beda. Teknik  
improvisasi yang digunakan adalah dengan menggunakan teknik  
improvisasi yang berbeda-beda untuk menghasilkan nada yang  
berbeda-beda.

Kata kunci: improvisasi, kunci-an, piano, improvisasi.



## ABSTRACT

**STUDI PENCARILAN LOKASI DAN ANALISIS ANTI-KORUPSI DALAM PEMERINTAHAN  
KOTA SURABAYA BERDASAR PADA 17 ARTIKEL JURNAL AKADEMIS**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana proses pencarian lokasi dan analisis anti-korupsi dalam pemerintahan Kota Surabaya berdasarkan 17 artikel jurnal akademis. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Data diperoleh dari 17 artikel jurnal yang relevan dengan topik penelitian. Analisis data dilakukan dengan cara membaca dan menginterpretasikan isi dari setiap artikel. Hasil penelitian menunjukkan bahwa proses pencarian lokasi dan analisis anti-korupsi dalam pemerintahan Kota Surabaya masih belum optimal. Hal ini disebabkan oleh beberapa faktor, yaitu kurangnya koordinasi antar lembaga, kurangnya transparansi, dan kurangnya partisipasi masyarakat. Untuk meningkatkan proses pencarian lokasi dan analisis anti-korupsi, diperlukan beberapa langkah, yaitu meningkatkan koordinasi antar lembaga, meningkatkan transparansi, dan meningkatkan partisipasi masyarakat.

Kata kunci: pencarian lokasi, analisis anti-korupsi, pemerintahan Kota Surabaya.



## DAFTAR ISI

Teks	Halaman
<b>SAMPUL DEPAN .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>PERNYATAAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iv</b>
<b>ABSTRAK.....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Rumusan Masalah Penelitian.....	7
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian .....	7
1.4 Manfaat Penelitian .....	8
<b>BAB II KAJIAN PUSTAKA, PENELITIAN TERDAHULU DAN KERANGKA PEMKIRIAN</b>	
2.1 Kajian Pustaka .....	9
2.1.1 Sistem Informasi Akuntansi.....	9
2.1.1.1 Pengertian Sistem.....	9
2.1.1.2 Pengertian Informasi .....	10
2.1.1.3 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi .....	11
2.1.1.4 Komponen Sistem Informasi Akuntansi .....	12
2.1.1.5 Fungsi Sistem Informasi Akuntansi .....	13
2.1.2 Penjualan.....	13



2.1.2.1 Definisi Penjualan .....	13
2.1.2.2 Tujuan Penjualan.....	16
2.1.2.3 Jenis dan Bentuk Penjualan .....	16
2.1.3 Kredit .....	20
2.1.3.1 Definisi Kredit .....	20
2.1.3.2 Unsur-unsur Kredit.....	21
2.1.3.3 Tujuan Kredit .....	22
2.1.4 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit .....	23
2.1.4.1 Definisi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit.....	23
2.1.4.2 Dokumen yang digunakan.....	24
2.1.4.3 Catatan yang digunakan.....	28
2.1.4.4 Indikator Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit.....	29
2.2 Penelitian Terdahulu .....	30
2.3 Kerangka Pemikiran .....	32
<b>BAB III OBYEK DAN METODE PENELITIAN</b>	
3.1 Objek Penelitian .....	34
3.2 Metode Penelitian .....	34
3.2.1 Operasional Variabel .....	35
3.2.2 Pendekatan Penelitian .....	36
3.2.3 Informan Penelitian .....	36
3.2.4 Teknik Pengumpulan Data.....	39
3.2.5 Teknik Analisis Data .....	40
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>42</b>
4.1 Gambaran Lokasi penelitian.....	42
4.2 Hasil Penelitian .....	43
4.3 Pembahasan Hasil Penelitian.....	48



<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>55</b>
5.1 Kesimpulan .....	55
5.2 Saran .....	56
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	



## DAFTAR TABEL

<b>Teks</b>	<b>Halaman</b>
2.1 Tabel Penelitian Terdahulu.....	30
3.1 Tabel Operasional Variabel .....	35
3.2 Tabel Daftar Informan.....	38



## DAFTAR GAMBAR

Teks	Halaman
2.1. Kerangka Pemikiran .....	32



# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Seiring dengan perkembangan dunia bisnis, persaingan semakin ketat perubahan-perubahan terus terjadi, perusahaan pun ingin selalu tampil beda dengan yang lainnya, dengan cara bersaing dalam memberikan info kepada pelanggannya. Kebutuhan informasi menjadi suatu keharusan untuk membantu manajemen dalam pembuatan keputusan baik untuk perencanaan, pelaksanaan maupun pengendalian. Informasi merupakan data yang diolah sehingga memberikan sesuatu yang berguna dan bermanfaat bagi yang menerimanya. Informasi dikatakan baik bila informasi tersebut tepat waktu (*time liness*), akurat (*accurate*), dan relevan (*relevance*). Adanya sistem informasi yang baik harus didukung oleh informasi yang baik pula.

Sistem informasi akuntansi merupakan sarana yang diperlukan dalam mengumpulkan dan memproses data akuntansi keuangan, ini semua disusun untuk suatu perusahaan dan dapat diproses dengan cara manual atau dengan menggunakan komputer. Sistem informasi akuntansi memiliki beberapa komponen atau subsistem antara lain sistem akuntansi penjualan, sistem akuntansi pembelian, sistem akuntansi persediaan, sistem akuntansi penggajian dan pengupahan, sistem akuntansi hutang, sistem akuntansi piutang, sistem akuntansi penerimaan dan pengeluaran kas, sistem akuntansi biaya dan sistem akuntansi aktiva tetap.



Sistem informasi yang berkembang dengan cepat dan akurat sangat mempengaruhi para pelaku bisnis dalam pengolahan data dan proses pengambilan keputusan. Dimana perusahaan juga dapat meminimalisasi kesalahan yang berkaitan dengan kegiatan usahanya serta dapat menggunakan sumber daya yang dimiliki secara lebih maksimal. Informasi yang tersedia dapat berupa informasi yang diperoleh dari luar perusahaan maupun dari dalam perusahaan itu sendiri.

Informasi ini ternyata dapat membantu manajemen perusahaan dalam bekerja dan dalam proses pembuatan keputusan. Oleh karena informasi yang disediakan untuk pengguna begitu banyak, maka dibutuhkan suatu sistem untuk menampung sistem informasi tersebut. Sistem adalah sekelompok unsur erat berhubungan satu dengan yang lainnya, yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu (Mulyadi, 2011). Sistem informasi merupakan system yang digunakan untuk mengorganisasikan pengumpulan, pemasukkan dan penyimpanan, pengaturan, pengendalian dan pelaporan informasi sehingga perusahaan dapat mencapai tujuannya.

Berbagai macam sistem informasi yang dapat digunakan oleh manajemen dalam mengelola perusahaan, salah satu diantaranya adalah sistem akuntansi. Dalam melaksanakan kegiatannya, perusahaan pada umumnya sangat memerlukan sistem akuntansi yang efisien dan efektif, khususnya dalam menyajikan informasi yang sesuai dengan kebutuhan manajemen maupun berbagai pihak diluar perusahaan yang memerlukannya. Informasi memang menjadi unsur penentu dalam pembuatan keputusan, baik oleh manajemen perusahaan maupun pihak yang berkepentingan dengan perusahaan. Sistem akuntansi adalah organisasi formulir, catatan dan laporan



yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan (Mulyadi, 2011).

Perusahaan yang besar dan telah berdiri lama biasanya menggunakan system akuntansi yang sudah terkomputerisasi, sedangkan pada perusahaan yang baru berdiri biasanya pencatatan akuntansinya masih menggunakan sistem manual. Dimana setiap transaksi yang terjadi akan dicatat dalam buku dan diarsipkan. Apabila perusahaan berskala kecil, umumnya sistem arsip yang ada sangat sederhana untuk mendukung kegiatannya. Dokumen-dokumen akan disimpan dalam arsip dan diberi tanda untuk kemudahan penggunaannya serta disimpan dalam lemari khusus yang semakin banyak sejalan dengan pertumbuhan perusahaan. Setiap unit dalam perusahaan akan menyadari diperlukannya suatu sistem yang baik untuk menangani dokumen-dokumen tersebut dan perlunya pengelolaan data yang efektif agar diperoleh informasi yang bermanfaat sehingga dapat membantu dalam pembuatan keputusan yang berkaitan dengan system akuntansi penjualan.

Salah satu sistem akuntansi adalah sistem penjualan. Sistem penjualan merupakan rangkaian aktivitas bisnis dan kegiatan pemrosesan informasi terkait dan terus berulang dengan menyediakan barang dan jasa ke pelanggan dan menagih kas sebagai pembayaran dari penjualan tersebut. Kegiatan penjualan terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, baik secara kredit maupun secara tunai. Dalam transaksi penjualan kredit, bila order pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa kepada pelanggan untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. Kegiatan penjualan secara kredit ditangani perusahaan



melalui sistem penjualan kredit. Transaksi penjualan tunai barang atau jasa yang baru diserahkan oleh perusahaan kepada pelanggan bila perusahaan telah menerima kas dari pelanggan. Kegiatan penjualan secara tunai ini ditangani perusahaan melalui sistem penjualan tunai.

Penjualan merupakan kegiatan utama perusahaan. Adanya desain system informasi akuntansi penjualan yang baik menyebabkan sistem penjualan perusahaan menjadi lebih baik pula. Sistem informasi akuntansi yang baik adalah sistem yang memiliki pengendalian intern yang mampu menjaga kekayaan perusahaan, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen. Perancangan dan perbaikan dari sistem informasi akuntansi yang diperlukan oleh perusahaan untuk memperoleh pengendalian intern yang baik bagi perusahaan.

Penjualan secara kredit tentunya memiliki syarat-syarat. Syarat-syarat tersebut seperti memberikan potongan tunai jika konsumen dapat melunasi sebelum jangka waktu yang ditentukan jatuh tempo. Tetapi, penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, namun menimbulkan piutang. Sehingga perusahaan harus memperhatikan kebijakan kredit yang diterapkan. Sistem informasi akuntansi merupakan bagian terpenting dalam pengendalian sistem penjualan kredit. Perusahaan dapat menggunakan sistem informasi akuntansi untuk memperoleh informasi mengenai fungsi-fungsi terkait dalam sistem penjualan kredit, dokumen yang digunakan, dan sebagai landasan informasi dalam pengambilan keputusan. Oleh karena itu sistem



informasi akuntansi dapat membantu pengelolaan perusahaan dan melakukan pengawasan dalam penjualan kredit. ( Ike, 2013 )

Menurut Thamrin Abdullah dan Francis Tantri (2016, 3) Penjualan adalah bagian dari promosi dan promosi adalah salah satu bagian dari keseluruhan sistem pemasaran. Menurut Basu Swastha dalam Irwan Sahaja (2014, 246) penjualan adalah suatu proses pertukaran barang atau jasa antara penjual dan pembeli. Penjualan dapat dilakukan baik secara tunai maupun kredit. Menurut Narko (2018) “Penjualan tunai adalah apabila pembeli sudah memilih barang yang akan dibeli, pembeli diharuskan membayar ke bagian kassa.” Sedangkan menurut Yadiati dan Wahyu (2016), “Penjualan kredit adalah transaksi antara perusahaan dengan pembeli untuk menyerahkan barang atau jasa yang berakibat timbulnya piutang kas aktiva.”

Pemrosesan penjualan kredit ini menjadi siklus pendapatan yang lebih rumit, terdapat perbedaan beberapa hari atau minggu antara saat terjadinya penjualan dengan saat penerimaan uang tunai/ pembayaran. Penjualan merupakan salah satu aspek yang penting dalam sebuah perusahaan. Pengelolaan perusahaan yang kurang baik akan merugikan perusahaan karena dapat berimbas pada perolehan laba, dan pada akhirnya dapat mengurangi pendapatan. Setiap perusahaan memiliki sistem berbeda dalam melakukan usahanya. Secara umum perusahaan harus memiliki sistem yang tepat dalam semua aspek yang dijalankannya. Sistem yang baik ini merupakan salah satu kunci dalam pengendalian.

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit ini bertujuan untuk mendukung aktivitas bisnis perusahaan dalam mengelola dan memproses data transaksi secara



efektif dan efisien. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit yang disusun untuk suatu perusahaan dapat diproses dengan cara manual atau diproses dengan cara terkomputerisasi. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit sangat berperan dalam meningkatkan omset penjualan dan mencari pangsa pasar yang lebih luas, karena akan membantu manajemen perusahaan dalam menyediakan informasi yang berkaitan dengan semua kegiatan perusahaan.

PT. Berkah Morindo Cab. Kwandang merupakan salah satu perusahaan leasing yang bergerak di bidang perdagangan motor, khususnya motor bermerek yamaha dengan berbagai type. Perusahaan beralamatkan di Jl. Trans Sulawesi No.74, Molingkapoto, Kwandang, Kabupaten Gorontalo Utara. Perusahaan ini berkonsentrasi pada pembiayaan penjualan motor Yamaha dan suku cadang Yamaha dengan berbagai type. Penjualan yang terdapat pada PT. Berkah Morindo yaitu penjualan secara tunai dan kredit.

Setiap harinya, PT Berkah Morindo lebih banyak melakukan transaksi penjualan kredit dibandingkan dengan penjualan tunai. Dalam transaksi penjualan tunai, setelah perusahaan menerima kas dari pelanggan maka barang akan diserahkan kepada pelanggan. Sedangkan dalam transaksi penjualan kredit, setelah perusahaan menerima uang muka dari pelanggan maka barang akan dicetak atau dibuat sesuai dengan pesanan dari pelanggan kemudian dikirimkan kepada pelanggan. Pembayaran atas sisa jasa yang belum dilunasi akan dilakukan dalam jangka waktu yang telah disepakati dan ini mengakibatkan timbulnya piutang kepada pelanggan. Penjualan kredit ini berhubungan erat dengan penerimaan kas dari piutang. Seperti yang disampaikan oleh Ibu Nova



terkait permasalahan yang ada, pada kenyataannya PT. Berkah Morindo Cab. Kwandang dalam melakukan transaksi penjualannya masih kurang baik, diantaranya masih terdapat beberapa kesalahan dalam penyusunan alur sistem penjualan kreditnya.

Dari uraian diatas Maka Peneliti ingin meneliti lebih lanjut lagi mengenai *“Analisis Sistem Informasi Akuntansi penjualan kredit pada PT. Berkah Morindo Cabang Kwandang”*.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang penelitian diatas, maka yang menjadi rumusan masalah penelitian ini adalah Bagaimana Penerapan Sistem Informasi Akuntansi penjualan kredit pada PT. Berkah Morindo Cabang Kwandang?.

## **1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian**

### **1.3.1 Maksud Penelitian**

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah diatas maka penelitian ini bermaksud untuk memperoleh gambaran Sistem Informaasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada PT. Berkah Morindo Cabang Kwandang.

### **1.3.2 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah diatas maka penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis Sistem Informaasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada PT. Berkah Morindo Cabang Kwandang.



#### **1.4 Manfaat penelitian**

**1. Manfaat teoritis:** hasil penelitian ini diharapkan bisa memberikan pengetahuan pada pengembangan teori tentang penelitian yang berhubungan dengan pengaruh penjualan kredit

#### **2. Manfaat Praktis**

a) Bagi Penulis

Untuk pengembangan ilmu pengetahuan yang di peroleh selama perkuliahan.

b) Bagi Instansi (PT. Berkah Morindo Cabang Kwandang)

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi untuk instansi agar menjadi lebih baik.

c) Bagi peneliti lainnya

Penelitian ini diharapkan berguna sebagai bahan referensi dan masukan-masukan bagi pihak lain



## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA, PENELITIAN TERDAHULU DAN KERANGKA PEMIKIRAN**

#### **2.1 Kajian Pustaka**

##### **2.1.1 Sistem Informasi Akuntansi**

###### **2.1.1.1 Pengertian Sistem**

Secara luas sistem adalah kumpulan dari elemen-elemen atau komponen-komponen atau sub-sub sistem yang saling berhubungan membentuk suatu kesatuan hingga tujuan atau sasaran tersebut tercapai.

Pengertian sistem menurut ahli:

Menurut Thamrin Abdullah dan Francis Tantri (2016) Penjualan adalah bagian dari promosi dan promosi adalah salah satu bagian dari keseluruhan sistem pemasaran. Menurut Basu Swastha dalam Irwan Sahaja (2014, 246) penjualan adalah suatu proses pertukaran barang atau jasa antara penjual dan pembeli.

Kemudian Baridwan (2019:3) menjelaskan sistem merupakan suatu kerangka dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan yang disusun sesuai dengan skema yang menyeluruh, untuk melaksanakan suatu kegiatan atau fungsi utama dari perusahaan. Prosedur adalah suatu urutan-urutan pekerjaan klerikal (clerical), biasanya melibatkan beberapa orang dalam satu bagian atau lebih, untuk menjamin perlakuan yang seragam terhadap transaksi-transaksi perusahaan yang terjadi.

Sedangkan Menurut Azhar Susanto (2013:22) di dalam bukunya, “bahwa sistem adalah kumpulan atau grup dari sub sistem/bagian/komponen atau apapun baik fisik



ataupun non fisik yang saling berhubungan satu sama lain dan dapat bekerja sama untuk mencapai satu tujuan tertentu.

Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa sistem adalah satu kesatuan dari beberapa prosedur yang saling bekerja sama dalam melaksanakan aktivitas perusahaan dengan suatu tujuan yang ingin dicapai. Sistem juga dapat diartikan sebagai kumpulan dari prosedur-prosedur dimana prosedur-prosedur tersebut terdiri dari kegiatan-kegiatan klerikal yang melibatkan beberapa orang dalam satu bagian atau lebih bagian untuk menjamin setiap kegiatan dilakukan secara beragam untuk menyelesaikan transaksi-transaksi perusahaan yang terjadi.

#### **2.1.1.2 Pengertian Informasi**

Perusahaan membutuhkan informasi yang akurat, cepat dan tepat dalam menjalankan segala kegiatan didalamnya, baik dalam pengambilan keputusan oleh pihak manajemen maupun kegiatan yang bersifat operasional. Bahkan informasi yang cepat dan akurat juga dibutuhkan oleh pihak luar manajemen seperti investor untuk pengambilan keputusan. Yang menjadi sumber dari informasi adalah data, didalam menguraikan informasi harus dikaitkan dengan pengertian data. Data adalah kenyataan yang menggambarkan suatu kejadiankejadian dan kesatuan nyata. Kejadian-kejadian (event) adalah sesuatu yang terjadi pada saat tertentu. Di dalam dunia usaha, kejadian-kejadian yang sering terjadi adalah perubahan suatu nilai yang disebut transaksi.

Menurut Azhar Susanto (2013:22) di dalam bukunya, “bahwa sistem adalah kumpulan atau grup dari sub sistem/bagian/komponen atau apapun baik fisik ataupun non fisik yang saling berhubungan satu sama lain dan dapat bekerja sama untuk



mencapai satu tujuan tertentu. Sedangkan menurut Suryantara (2014:3) definisi Informasi adalah: “Data yang diolah dan berguna bagi sipemakai”. Jadi dapat disimpulkan bahwa informasi merupakan data yang berguna bagi penerimanya dalam suatu organisasi maupun pihak luar organisasi baik dalam pengambilan keputusan atau manfaat lainnya. Jadi dapat ditarik kesimpulan bahwa informasi adalah data yang telah diolah atau diorganisasi sehingga bermanfaat bagi penerimanya dalam pengambilan keputusan.

#### **2.1.1.3 Sistem Informasi Akuntansi**

Menurut Romney & Steinbart (2018:10) sistem informasi akuntansi adalah sistem yang dapat mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan memproses data untuk menghasilkan informasi bagi para pembuat keputusan. Hal ini termasuk orang, prosedur dan instruksi, data, perangkat lunak, infrastruktur teknologi informasi, kontrol internal serta langkah-langkah keamanan”.

Turner, Weickgenannt, & Copeland (2017:4) sistem informasi akuntansi meliputi proses, prosedur, dan sistem yang menangkap data akuntansi dari proses bisnis, mencatat data akuntansi ke dalam catatan yang sesuai, memproses data akuntansi secara terperinci dengan mengklasifikasikan, merangkum, dan mengkonsolidasikan serta melaporkan data akuntansi yang diringkas ke pengguna internal maupun eksternal. Menurut Patel (2015) sistem informasi akuntansi merupakan sub sistem informasi dalam suatu organisasi, dimana kegiatannya yaitu mengumpulkan informasi dari berbagai subsistem entitas dan mengkomunikasikannya ke subsistem pemrosesan informasi organisasi.



Sistem informasi akuntansi secara tradisional berfokus pada pengumpulan, pemrosesan, analisis, dan mengkomunikasikan informasi keuangan kepada pihak eksternal seperti investor, kreditor, bankir dan agen pajak serta pihak internal seperti manajemen dan pemilik. Dapat diambil kesimpulan bahwa sistem informasi akuntansi adalah sistem yang dapat menghasilkan informasi dengan melakukan kegiatan mengumpulkan, mencatat, menyimpan, memproses sampai dengan menghasilkan laporan data akuntansi yang dapat digunakan untuk pengguna mengambil keputusan baik pengguna internal maupun eksternal.

#### **2.1.1.4 Komponen Sistem Informasi Akuntansi**

Terdapat enam komponen sistem informasi akuntansi menurut (Romney & Steinbart (2018:11), yaitu:

1. Para pengguna yang menggunakan sistem.
2. Prosedur dan instruksi yang digunakan untuk mengumpulkan, memproses, dan menyimpan data.
3. Data yang berisikan tentang organisasi serta kegiatan bisnisnya.
4. Perangkat lunak yang digunakan untuk memproses data.
5. Infrastruktur teknologi informasi, yang di dalamnya termasuk komputer, perangkat periferal, dan perangkat komunikasi jaringan yang digunakan dalam mengolah sistem informasi akuntansi.
6. Pengendalian internal dan prosedur keamanan guna melindungi sistem informasi akuntansi.



#### **2.1.1.5 Fungsi Sistem Informasi Akuntansi**

Romney & Steinbart (2018:11) mengatakan keenam komponen sistem informasi akuntansi diatas memungkinkan sistem informasi akuntansi untuk memenuhi tiga fungsi bisnis penting, yaitu sebagai berikut:

1. Mengumpulkan dan menyimpan data mengenai kegiatan yang dilakukan organisasi, sumber daya, serta personil dari organisasi. Organisasi memiliki sejumlah proses bisnis, seperti misalnya melakukan penjualan dan pembelian bahan baku dengan proses yang sering dilakukan secara berulang.
2. Mengubah data menjadi informasi sehingga manajemen dapat merencanakan, melaksanakan, mengendalikan, dan mengevaluasi kegiatan, sumber daya, dan personil organisasi.
3. Memberikan pengendalian yang memadai untuk melindungi aset dan data organisasi.

#### **2.1.2 Penjualan**

##### **2.1.2.1 Definisi Penjualan**

Menurut Thamrin Abdullah dan Francis Tantri (2016) “Penjualan adalah bagian dari promosi dan promosi adalah salah satu bagian dari keseluruhan sistem pemasaran”.

Menurut Basu Swastha dalam Irwan Sahaja (2014) “penjualan adalah suatu proses pertukaran barang atau jasa antara penjual dan pembeli.

Dari definisi para ahli diatas dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah suatu kegiatan bertemunya seorang pembeli dan penjual yang melakukan transaksi, saling



mempengaruhi dan mempertimbangkan pertukaran antara barang atau jasa dengan uang”.

Menurut Winardi (2011) penjualan merupakan proses dimana sang penjual memuaskan segala kebutuhan dan keinginan pembeli agar dicapai manfaat baik bagi sang penjual maupun sang pembeli yang berkelanjutan dan yang menguntungkan kedua belah pihak.

Menurut Moekijat (2010) “Penjualan merupakan suatu kegiatan yang ditunjukkan untuk mencari pembeli, mempengaruhi dan memberi petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produksi yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan bagi kedua belah pihak”.

Penjualan merupakan aktivitas memperjualbelikan barang dan jasa kepada konsumen (Lilis Puspitawati dan Sri Dewi Anggadini, 2010). Penjualan merupakan pendapatan yang berasal dari penjualan produk perusahaan, disajikan setelah dikurangi potongan penjualan dan retur penjualan (Leny Sulistiyowati, 2010).

Penjualan merupakan kegiatan yang terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, baik kredit maupun tunai (Mulyadi, 2010). “Penjualan merupakan total jumlah yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dagang yang dijual perusahaan, baik meliputi penjualan tunai, maupun penjualan secara kredit” (Hery, 2011).

Berdasarkan pengertian penjualan di atas maka dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah proses kegiatan jual beli dengan adanya transaksi di kedua belah pihak sehingga barang dagang terjual dan menghasilkan sebuah keuntungan.



### **2.1.2.2 Tujuan Penjualan**

Menurut Basu Swastha (2014) Tujuan umum penjualan dalam perusahaan adalah untuk mencapai volume penjualan tertentu, memperoleh laba dan untuk menunjang pertumbuhan dan perkembangan perusahaan. Ketiga tujuan tersebut untuk mencapainya tidak sepenuhnya hanya dilakukan oleh pelaksanaan penjualan atau para penjual. Pimpinan perusahaan dalam hal ini juga harus mampu mengkoordinir semua fungsi yang ada dalam perusahaan, antara lain bagian produksi, personalia, keuangan, dan pemasaran.

Adapun tujuan umum penjualan dalam perusahaan yaitu:

1. Tujuan yang dibuat untuk meningkatkan volume penjualan total atau meningkatkan penjualan produk-produk yang lebih menguntungkan
2. Tujuan yang dibuat untuk mempertahankan posisi penjualan yang efektif melalui kunjungan penjualan reguler dalam rangka menyediakan informasi mengenai produk baru.
3. Menunjang pertumbuhan perusahaan.



### 2.1.2.3 Jenis dan Bentuk Penjualan

Menurut Basu Swasta (2014, 11) mengelompokkan jenis-jenis penjualan adalah sebagai berikut:

1. **Tradeselling.** Penjualan yang dapat terjadi bilamana produsen dan pedagang besar mempersilakan pengecer untuk berusaha memperbaiki distribusi produk mereka. Hal ini melibatkan para penyalur dengan kegiatan promosi, peragaan, persediaan dan produk baru.
2. **Missionary Selling.** Penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang –barang dari penyalur perusahaan.
3. **Technical Selling.** Berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasihat kepada pembeli akhir dari barang dan jasa.
4. **New Businies Selling.** Berusaha membuka transaksi baru dengan membuat calon pembeli seperti halnya yang dilakukan perusahaan asuransi.
5. **Responsive Selling.** Setiap tenaga kerja penjual dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli melalui *route driving and retailing*. Jenis penjualan ini tidak akan menciptakan penjualan yang besar, namun terjalinnya hubungan pelanggan yang baik yang menjurus pada pembelian ulang.

Sedangkan bentuk-bentuk penjualan adalah sebagai berikut:

#### 1. Penjualan Tunai.

Penjualan yang bersifat *cash and carry* dimana penjualan setelah terdapat kesepakatan harga antara penjual dengan pembeli, maka



pembeli menyerahkan pembayaran secara kontan dan bisa langsung dimiliki oleh pembeli.

**2. Penjualan Kredit.**

Penjualan *non cash*, dengan tenggang waktu tertentu, rata-rata diatas satu bulan.

**3. Penjualan secara Tender.**

Penjualan yang dilaksanakan melalui prosedur tender untuk memenuhi permintaan pihak pembeli yang membuka tender.

**4. Penjualan Ekspor.**

Penjualan yang dilaksanakan dengan pihak pembeli, luar negeri yang mengimpor barang yang biasanya menggunakan fasilitas letter of credit.

**5. Penjualan secara Konsinyasi.**

Penjualan barang secara titipan kepada pembeli yang juga sebagai penjual. Apabila barang tersebut tidak terjual maka akan dikembalikan kepada penjual.

**6. Penjualan secara Grosir.**

Penjualan yang tidak langsung kepada pembeli, tetapi melalui pedagang perantara yang menjadi perantara pabrik atau importir dengan pedagang eceran.



### 2.1.3 Kredit

#### 2.1.3.1 Definisi Kredit

Pengertian kredit menurut Thamrin dan Sintha (2018: 112):

”Kredit dapat berarti bahwa pihak kesatu memberikan prestasi berupa uang, berupa barang, uang atau jasa kepada pihak lain, sedangkan kontraprestasi akan diterima kemudian (dalam jangka waktu tertentu)”.

Pengertian kredit menurut Ikatan Bankir Indonesia (2015:114):

“Kredit sebagai penyediaan atau tagihan lain sejenis hal itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara pihak bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga”.

Pengertian kredit menurut UU RI No.7 Tahun 1992 tentang Perbankan Bab 1, Pasal 1, ayat (12) adalah penyedia uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga imbalan atau pembagian hasil keuntungan.

Menurut Thomas dalam Ismail (2010:93) kredit dalam pengertian umum merupakan kepercayaan atas kemampuan pihak debitur (penerima kredit) untuk membayar sejumlah uang pada masa yang akan datang. Dari beberapa pengertian kredit dapat ditarik beberapa unsur yang memungkinkan terjadinya kredit.

Berdasarkan pernyataan menurut para ahli, dapat disimpulkan bahwa kredit merupakan pemberian uang atau tagihan berdasarkan kesepakatan pihak penerima



kredit dengan jangka waktu tertentu beserta jaminan dengan membayar sejumlah bunga atau pembagi hasil keuntungan.

#### 2.1.3.2 Unsur-unsur Kredit

Menurut Hariyani (2010:58) sebagaimana diketahui bahwa unsur esensial dari kredit bank adalah adanya kepercayaan dari bank sebagai kreditur terhadap nasabah peminjam sebagai kreditur terhadap nasabah peminjam sebagai debitur. Kepercayaan tersebut timbul karena dipenuhinya segala ketentuan dan persyaratan untuk memperoleh kredit bank oleh debitur, antara lain jelasnya tujuan peruntukan kredit, adanya benda jaminan atau agunan.

Menurut Kasmir (2014) Adapun unsur-unsur kredit sebagai berikut:

- a. **Kepercayaan.** Kepercayaan yaitu suatu keyakinan bagi kreditur bahwa yang diberikan (baik berupa uang, jasa atau barang) akan benar-benar diterimanya kembali dimasa yang akan datang sesuai jangka waktu kredit.
- b. **Kesepakatan.** Disamping unsur percaya didalam kredit juga mengandung unsur kesepakatan antara kreditur dengann debitur. Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajibannya masing-masing.
- c. **Jangka Waktu.** Setiap kredit yang diberikan memiliki jangka waktu ini mencakup masa pengembalian kredit yang telah disepakati. Jangka waktu tersebut bisa berbentuk jangka pendek (dibawah 1 tahun), jangka menengah (1 sampai 3 tahun) dan jangka panjang (diatas 3 tahun). Jangka waktu merupakan



batas waktu pengembalian angsuran kredit yang sudah disepakati kedua belah pihak.

- d. **Resiko.** Akibat adanya tenggang waktu, maka pengembalian kredit akan memungkinkan suatu resiko tidak tertagihnya atau macet pemberian suatu kredit. Semakin panjang suatu jangka waktu kredit, maka semakin besar resikonya.
- e. **Balas Jasa.** Balas jasa bagi bank merupakan keuntungan atau pendapatan atas pemberian suatu kredit. Balas jasa kita kenal dengan bunga. Disamping balas jasa dalam bentuk bunga bank juga membebankan kepada nasabah biaya administrasi kredit yang juga merupakan keuntungan bagi lembaga pembiayaan.

#### 2.1.3.3 Tujuan Kredit

Pemberian suatu fasilitas kredit mempunyai beberapa tujuan yang berhak dicapai yang tentunya tergantung dari tujuan Bank atau non Bank itu sendiri.

Menurut Kasmir (2014) tujuan utama kredit pemberian kredit adalah sebagai berikut:

- a. Mencari keuntungan Tujuan utama pemberian kredit adalah untuk memperoleh keuntungan. Hasil keuntungan ini diperoleh dalam bentuk bunga yang diterima oleh bank sebagai balas jasa dan biaya administrasi kredit yang dibebankan pada nasabah.
- b. Membantu usaha nasabah Tujuan selanjutnya adalah untuk membantu usaha nasabah yang membutuhkan dana, baik dana untuk investasi maupun dana



untuk modal kerja. Dengan dana itu maka pihak debitur dapat mengembangkan dan memperluas usahanya.

- c. Membantu pemerintah Bagi pemerintah semakin banyak kredit yang diberikan oleh pihak bank, maka semakin meningkatkan jumlah kegiatan ekonomi yang akan terjadi. Mengingat semakin banyak kredit berarti adanya peningkatan pembangunan berbagai sektor.

#### **2.1.4 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit**

##### **2.1.4.1 Definisi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit**

Sistem akuntansi penjualan kredit menurut Mulyadi (2014:210) yaitu 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. Jadi dalam sistem akuntansi penjualan terdapat unsur-unsur yang mendukung dan kesemua unsur tersebut diorganisasi sedemikian rupa dalam sebuah sistem akuntansi yang disebut sistem akuntansi penjualan kredit.

##### **2.1.4.2 Deskripsi Sistem Akuntansi Penjualan Kredit**

Sistem akuntansi penjualan kredit yaitu penjualan yang pembayarannya dilakukan setelah penyerahan barang dengan jangka waktu yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. Adapun pokok bahasan yang dibahas dalam penelitian ini adalah sebagai berikut: Fungsi yang terkait yakni:

- a. Fungsi penjualan Fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima surat order dari pembeli, mengedit order dari pelanggan, meminta otorisasi kredit,



menentukan tanggal pengiriman dan dari gudang mana barang. Fungsi ini juga bertanggung jawab untuk membuat back order pada saat kita tidak tersediaanya persediaan untuk memenuhi order dari pelanggan.

- b. Fungsi kredit Fungsi ini bertanggung jawab untuk meneliti status kredit pelanggan dan memberikan otorisasi pemberian kredit kepada pelanggan.
- c. Fungsi gudang Fungsi ini bertanggung jawab menyimpan dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan serta menyerahkan barang ke bagian pengiriman.
- d. Fungsi pengiriman Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyerahkan barang atas dasar surat order pengiriman yang diterima dari fungsi penjualan.
- e. Fungsi penagihan Fungsi ini bertanggung jawab membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan.
- f. Fungsi akuntansi Fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat piutang dari transaksi penjualan kredit, membuat serta mengirimkan pernyataan piutang kepada debitur, dan membuat laporan penjualan, serta mencatat harga pokok persediaan yang dijual kedalam kartu persediaan.

#### **2.1.4.2 Dokumen yang digunakan**

Menurut Mulyadi dalam bukunya Sistem Akuntansi, dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan kredit adalah:

1. Surat order pengiriman dan tembusannya.
2. Faktur dan tembusannya.
3. Rekapitulasi harga pokok penjualan.



#### 4. Bukti memorial.

Surat order pengiriman merupakan dokumen pokok untuk memproses penjualan kredit kepada pelanggan.

- 1) **Surat Order Pengiriman.** Dokumen ini merupakan lembar pertama surat order pengiriman yang memberikan otorisasi kepada fungsi pengiriman untuk mengirimkan jenis barang dengan jumlah dan spesifikasi seperti yang tertera di atas dokumen tersebut.
- 2) **Tembusan Kredit (Credit Copy).** Dokumen ini digunakan untuk memperoleh status kredit pelanggan dan untuk mendapatkan otorisasi penjualan kredit dari fungsi kredit.
- 3) **Surat Pengakuan (Acknowledgement Copy).** Dokumen ini dikirimkan oleh fungsi penjualan kepada pelanggan untuk memberitahu bahwa orderannya telah diterima dan dalam proses pengiriman.
- 4) **Surat Muat (Bill Of Lading).** Tembusan surat muat ini merupakan dokumen yang digunakan sebagai bukti penyerahan barang dari perusahaan kepada perusahaan angkutan umum. Surat muat ini biasanya dibuat 3 lembar, 2 lembar untuk perusahaan angkutan umum, dan 1 lembar disimpan sementara oleh fungsi pengiriman setelah ditandatangani oleh wakil perusahaan angkutan umum tersebut.
- 5) **Slip Pembungkus (Packing Slip).** Dokumen ini ditempelkan pada pembungkus barang untuk memudahkan fungsi penerimaan di perusahaan pelanggan dalam mengidentifikasi barang-barang yang diterimanya.



- 6) **Tembusan Gudang (Warehouse Copy).** Merupakan tembusan surat order pengiriman yang dikirim ke fungsi gudang untuk menyiapkan jenis barang dengan jumlah seperti yang tercantum di dalamnya, agar menyerahkan barang tersebut ke fungsi pengiriman, dan untuk mencatat barang yang dijual ke kartu gudang.
- 7) **Arsip Pengendalian Pengiriman (Sales Order Follow-Up Copy).** Merupakan tembusan surat order pengiriman yang diarsipkan oleh fungsi penjualan menurut tanggal pengiriman yang dijanjikan. Jika fungsi penjualan telah menerima tembusan surat order pengiriman dari fungsi pengiriman yang merupakan bukti telah dilaksanakan pengiriman barang, arsip pengendalian pengiriman ini kemudian diambilkan dan dipindahkan ke arsip order pengiriman yang telah dipenuhi. Arsip pengendalian pengiriman merupakan sumber informasi untuk membuat laporan mengenai pesanan pelanggan yang belum dipenuhi (order backlogs).
- 8) **Arsip Index Silang (Cross-Index File Copy).** Merupakan tembusan surat order pengiriman yang diarsipkan secara alfabetik menurut nama pelanggan untuk memudahkan menjawab pertanyaan-pertanyaan dari pelanggan mengenai status pesanannya. Faktur penjualan merupakan dokumen yang dipakai sebagai dasar untuk mencatat timbulnya piutang.
- 9) **Faktur Penjualan (Customer's Copies).** Dokumen ini merupakan lembar pertama yang dikirimkan oleh fungsi penagihan kepada pelanggan. Jumlah



lembar faktur penjualan yang dikirim kepada pelanggan adalah tergantung dari permintaan pelanggan.

10) **Tembusan Piutang (Account Receivable Copy).** Dokumen ini merupakan tembusan faktur penjualan yang dikirimkan oleh fungsi penagihan ke fungsi akuntansi sebagai dasar untuk mencatat piutang dalam kartu piutang.

11) **Tembusan Jurnal Penjualan (Sales Journal Copy).** Dokumen ini merupakan tembusan yang dikirimkan oleh fungsi penagihan ke fungsi akuntansi sebagai dasar mencatat transaksi penjualan dalam jurnal penjualan.

12) **Tembusan Analisis (Analysis Copy).** Dokumen ini merupakan tembusan yang dikirim oleh fungsi penagihan ke fungsi akuntansi sebagai dasar untuk menghitung harga pokok penjualan yang dicatat dalam kartu persediaan, untuk analisis penjualan, dan untuk perhitungan komisi wiraniaga (salesperson).

13) **Tembusan Wiraniaga (Salesperson Copy).** Dokumen ini dikirimkan oleh fungsi penagihan kepada wiraniaga untuk memberitahu bahwa order dari pelanggan yang lewat ditangannya telah dipenuhi sehingga memungkinkannya menghitung komisi penjualan yang menjadi haknya

Rekapitulasi harga pokok penjualan merupakan dokumen pendukung yang digunakan untuk menghitung total harga pokok yang dijual selama periode akuntansi tertentu. Data yang dicantumkan dalam rekapitulasi harga pokok penjualan berasal dari kartu persediaan. Secara periodic harga pokok produk yang dijual selamajangka waktu tertentu dihitung dalam rekapitulasi harga pokok penjualan dan kemudian dibuatkan



diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak dan perlu dicatat secara teliti dan rinci. Dengan melakukan reduksi data akan memberikan gambaran yang lebih jelas, mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan. Reduksi data dapat dilakukan dengan bantuan komputer dengan memberikan kode pada aspek-aspek tertentu (Sugiyono, 2016).

### 3. *Data display* (Penyajian data)

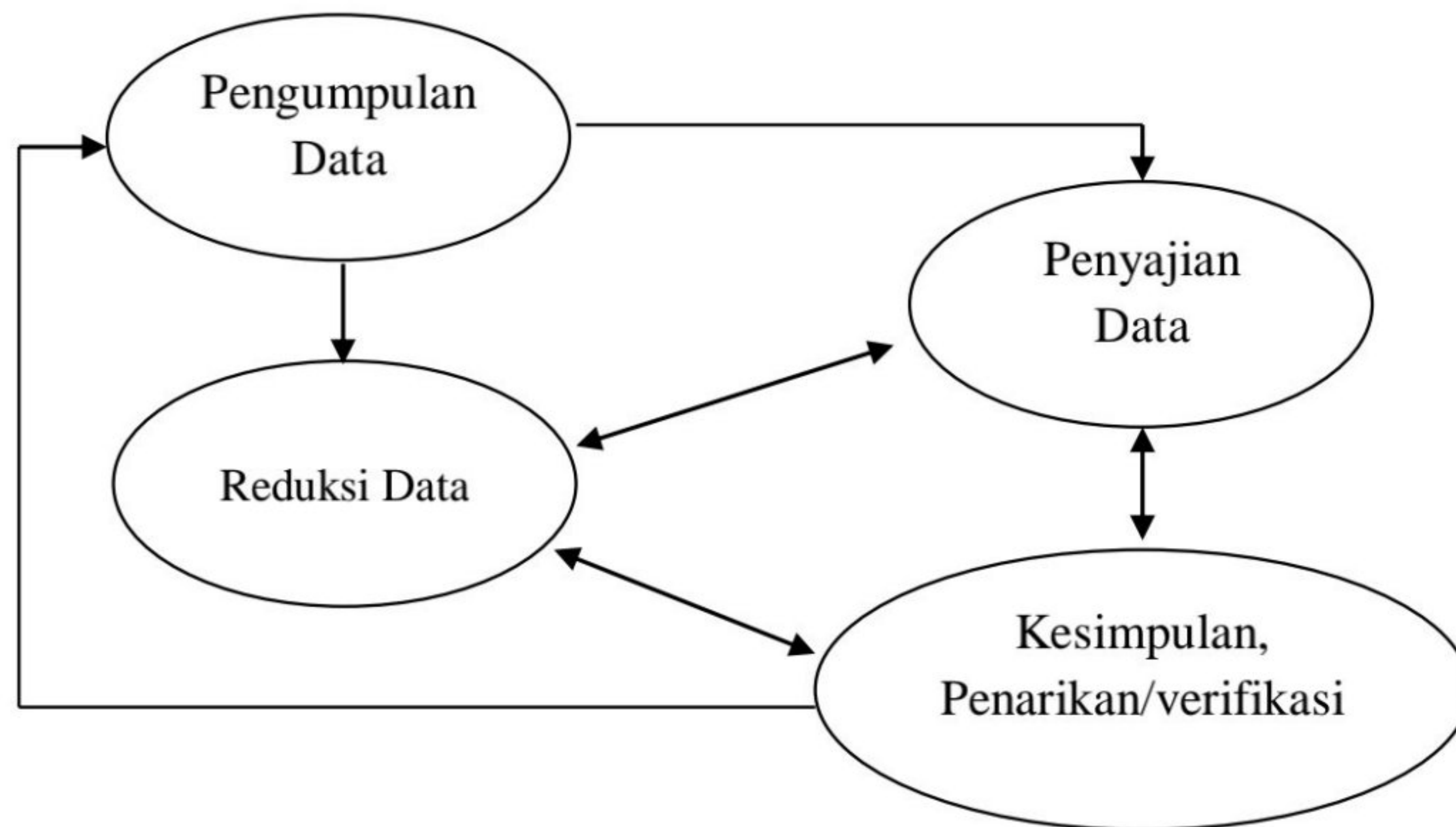
Setelah data direduksi, langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, flowchart, dan sejenisnya. Yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif (Sugiyono, 2016).

### 4. *Conclusion drawing* (Penarikan kesimpulan/verifikasi)

Langkah ketiga adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Penarikan kesimpulan dilakukan dengan menemukan makna data yang telah disajikan. Dari data-data yang telah terkumpul selanjutnya dilakukan penarikan kesimpulan dan kemudian kesimpulan tersebut diverifikasi serta diuji validitasnya. Untuk memperjelas, berikut gambar analisis data kualitatif menurut Miles dan Huberman.



**Gambar 3.2**  
**Analisis data menurut Miles dan Huberman**





## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian**

PT. Berkah Morindo adalah perseroan terbatas yang bergerak dalam bidang jual beli sepeda motor dengan cash dan kredit, dan kredit tanpa uang muka. Seiring dengan pertumbuhan bisnis dan kebutuhan masyarakat akhirnya PT. Berkah Morindo mulai usahanya pada tanggal 01 Oktober 2009 di desa Mlingkapoto Selatan Kecamatan Kwandang, Kabupaten Gorontalo Utara. Berkah Morindo adalah perusahaan yang memiliki cabang diseluruh wilayah Indonesia dan berpusat di Provinsi Gorontalo sebagai salah satu perusahaan yang dikenal dan besar ditengah-tengah masyarakat, tentunya telah mengantongi akte perusahaan tanggal 13 Agustus 2001 dengan nomor: C-357.HT-03.02.Th. 2001.

PT. Berkah Morindo yang berkedudukan di jalan Trnas Sulawesi No.47 Desa Mlingkapoto Selatan Kecamatan Kwandang, Kabupaten Gorontalo Utara dipimpin oleh seorang kepala cabang. Perusahaan ini bergerak dibidang jual beli sepeda motor dengan cash, kredit, dan kredit tanpa uang muka.

#### **Visi**

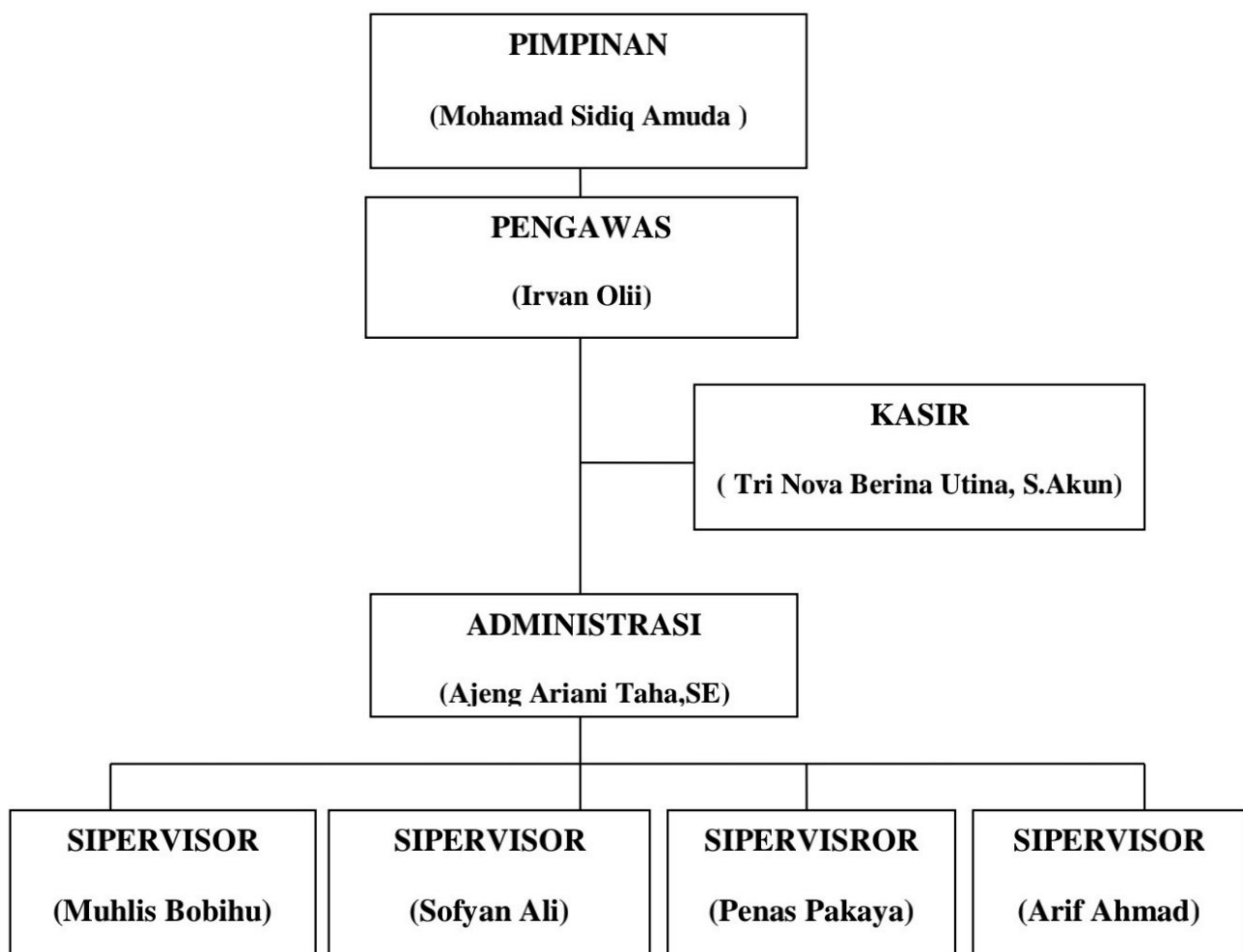
***“Menjadi mitra solusi keuangan yang terpercaya dan tuut berkontribusi terhadap taraf hidup masyarakat”***



### Misi

- a. Membangun hubungan kerja sama jangka panjang dengan berdasarkan kepercayaan dan menguntungkan dengan masyarakat dan lingkungan sekitarnya
- b. Memberikan kontribusi yang positif bagi masyarakat dalam hal ini usaha mikro
- c. Membuka lapangan pekerjaan kepada masyarakat yang memiliki semangat kerja.
- d. Memberikan kompensasi terhadap kinerja karyawan yang berprestasi

### Struktur Organisasi PT. Berkah Morindo Cabang Kwandang



Sumber: PT. Berkah Morindo Cabang Kwandang.



## 4.2 Hasil Penelitian

### 1. Prosedur Pemberian Kredit

Pemberian kredit merupakan suatu usaha perusahaan yang paling pokok, maka perlu adanya pemberian penilaian terhadap nasabah yang ingin mengajukan kredit pinjaman serta merasa yakin bahwa nasabahnya tersebut mampu untuk mengembalikan kredit yang telah diterimanya.

Prosedur pemberian kredit dimulai saat debitur/calon debitur mengajukan permohonan kredit hingga akhirnya disetujui, dipantau pembayaran kewajibannya beserta bunganya dan penyelamatan kredit dilakukan bila pemberian kredit debitur tersebut termasuk kredit bermasalah. Sebagaimana hasil wawancara yang telah dilakukan oleh penulis, Ibu Nova menjelaskan bahwa:

administrasi dan didokumentasi di PT. Berkah Morindo sudah sesuai dengan aturan yang ada, bahkan barang jaminan yang akan diberikan kredit pastinya di fisik dan didokumentasikan, baik berupa foto kendaraan maupun saat nasabah melakukan pencairan.

Kemudian Ibu Nova juga menjelaskan:

bahwa prosedur pemberian kredit ada beberapa hal dilihat dari segi jangka waktu mulai dari 3 bulan sampai 12 bulan, pemberian kredit ini pun dilihat dari tahun rakitan jaminan (sepeda motor) dan dilihat dari segi usaha yang ada serta kelayakan nasabah dalam menerima kredit dan membayar angsuran.

Adapun tambahan penjelasan Ibu Nova, yang mengatakan bahwa ada beberapa point yang harus dipenuhi perusahaan sebelum melakukan pencairan:



Point-point tersebut sebagai berikut: perusahaan akan melakukan survey terlebih dahulu untuk melihat apakah nasabah ini layak dari segi jaminan, tempat tinggal, karakter, dan kemampuan nasabah dalam membayar angsuran. Dan bagi nasabah yang terlambat dalam hal pembayaran kredit biasanya akan mendapat sanksi berupa denda, jaminan ditarik dan itu semua sudah ditanda tangani oleh nasabah dan dijelaskan sebelum melakukan pencairan. Tindakan tersebut sudah sesuai dengan peraturan perusahaan yang telah disepakati oleh nasabah.

Pemberian Kredit kepada nasabah/calon debitur dilakukan melalui suatu perjanjian kredit antara pemberi dengan penerima kredit sehingga terjadi hubungan hukum antara keduanya. Seringkali yang ditemui di lapangan perjanjian kredit dibuat oleh pihak kreditur atau dalam hal ini adalah PT. Berkah Morindo, sedangkan debitur hanya mempelajari dan memahaminya dengan baik. Namun demikian perjanjian kredit ini perlu mendapat perhatian khusus dari kedua belah pihak dikarenakan perjanjian kredit mempunyai fungsi yang sangat penting dalam pemberian, pengelolaan dan penatalaksanaan kredit tersebut dalam kesepakatan yang dilakukan antara debitur dengan kreditur, apabila debitur menandatangani perjanjian kredit yang dianggap mengikat kedua belah pihak dan berlaku sebagai undang-undang bagi keduanya.

Pemberian kredit memiliki sebuah resiko yaitu adanya kredit macet. Kredit macet memberikan dampak yang kurang baik bagi perusahaan. Adanya rentang waktu pengembalian pinjaman menimbulkan resiko yang sangat besar yang mungkin ditanggung perusahaan terhadap ketidakpastian pengembalian pinjaman dari debitur. Timbulnya kredit bermasalah selanjutnya dapat mengakibatkan kesulitan dari perusahaan tersebut untuk memenuhi kewajibannya.



kredit. Akan tetapi dalam perusahaan lebih banyak aktivitas penjualannya yakni penjualan kredit.

Mardianthi (2018:3) mengatakan bahwa dari beragam macam bentuk tugas sistem informasi akuntansi, sangat dibutuhkan prosedur dan sistem yang layak sehingga menjamin kelancaran informasi yang diperlukan dan menjaga kemungkinan yang dapat merugikan perusahaan. Sistem tersebut berkaitan dengan fungsi-fungsi yang ada pada sistem penjualan seperti, fungsi penjualan, fungsi kas, fungsi gudang, fungsi pengiriman dan fungsi akuntansi. Fungsi-fungsi tersebut dilihat dengan adanya formulir-formulir yang dikerjakan untuk setiap fungsi, seperti faktur penerimaan kas untuk fungsi kas, faktur penjualan untuk fungsi penjualan, surat barang keluar untuk fungsi gudang, dan faktur-faktur lain untuk melakukan kesalahan dan produk yang dihasilkannya, sebagai aturan yaitu semakin tinggi penjualan maka semakin baik dan semakin menguntungkan suatu perusahaan yang berarti harapan untuk memperoleh laba juga semakin besar.

Pada sistem akuntansi penjualan perlu dilakukan suatu interaksi sehingga seluruh penjualan dan segala pemasukan dari penjualan dapat dicatat secara wajar supaya tidak ada kecurangan antara pihak penerima barang dan pihak penjual barang. Salah satu kegiatan perusahaan yaitu penjualan, karena penjualan merupakan faktor penting dari perusahaan. Penjualan dapat menyelamatkan kelangsungan hidup perusahaan karena dari penjualan, perusahaan akan mendapatkan keuntungan, selain itu penjualan yang sudah distrategi dapat menjadi ukuran keberhasilan suatu perusahaan dalam melaksanakan kegiatan usaha.



### **3. Informasi atau laporan-laporan**

Manajemen sebagai pihak internal berkewajiban menyusun laporan keuangan, karena manajemen merupakan pengelola perusahaan secara langsung. Pemegang saham sebagai pihak yang menanamkan modal yang telah ditanamkan dalam perusahaan memerlukan informasi mengenai sejumlah modal yang ditanamkan dalam perusahaan tersebut. Kreditur dan investor sebagai pihak yang memberikan pinjaman maupun yang akan melakukan investasi, memerlukan informasi yang digunakan dalam pengambilan keputusan ekonomi. Sedangkan pemerintah memerlukan informasi dalam rangka menentukan besarnya pajak yang perlu dibayarkan kepada negara dan karyawan perusahaan memerlukan informasi dalam rangka menentukan jaminan kesejahteraan bagi para karyawannya.

Hasil penelitian berdasarkan wawancara informan bahwa informasi atau laporan pada perusahaan ini sudah sesuai dengan prosedurnya. Dimana PT. Berkah Morindo dalam hal ini untuk setiap transaksi penjualan harus ada bukti laporan yang nantinya akan menjadi satu bentuk informasi yang dilakukan oleh pimpinan sebagai bahan pengambilan keputusan dalam perusahaan.

Laporan keuangan merupakan sumber informasi keuangan mengenai kondisi dan kinerja suatu perusahaan bagi investor. Informasi keuangan tersebut sangat bermanfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan atau pemakai laporan keuangan sebagai bahan pengambilan keputusan ekonomi. Oleh karena itu informasi yang disajikan dalam laporan keuangan tersebut harus mudah dipahami dan dapat diperbandingkan serta



dapat menggambarkan kondisi perusahaan pada masa lalu dan proyeksi masa mendatang.

Pengungkapan pelaporan sebagai media informasi diharapkan dapat membantu investor atau pihak lain untuk memprediksi kinerja perusahaan pada masa yang akan datang. Berdasarkan teori agensi, pihakpihak yang berkepentingan tersebut dapat dibedakan menjadi dua kelompok, yaitu pihak internal (agent) dan eksternal (principal). Salah satu informasi yang sangat penting dalam pengambilan keputusan adalah informasi laba. Informasi laba merupakan perhatian utama dalam mengukur keberhasilan atau kegagalan bisnis dalam mencapai tujuan operasi yang telah ditetapkan (Naftalia dan Marsono, 2013).

Oleh karena itu, manajemen memiliki kecenderungan untuk melakukan tindakan yang dapat membuat laporan keuangan menjadi lebih baik, salah satunya adalah tindakan manajemen laba. Manajemen laba merupakan keputusan dari manajer untuk memilih kebijakan akuntansi tertentu yang dianggap bisa mencapai tujuan yang diinginkan, baik itu untuk meningkatkan laba atau mengurangi tingkat kerugian yang akan dilaporkan.

Sistem informasi akuntansi pada dasarnya merupakan integrasi dari berbagai subsistem pengolahan transaksi atau sub sistem informasi akuntansi karena setiap sistem pengolahan transaksi memiliki siklus pengolahan transaksi sehingga sistem informasi akuntansi juga dapat dikatakan sebagai integrasi dari berbagai siklus pengolahan transaksi maka setiap pengolahan transaksi yang dilakukannya oleh sistem pengolahan transaksi atau sub sistem informasi akuntansi memiliki berbagai komponen seperti



## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil wawancara pada lokasi penelitian, maka dapat dikemukakan kesimpulan sebagai berikut :

1. Diliht dari Prosedur pemberian kredit yang dilakukan PT. Berkah Morindo sudah sesuai dengan aturan yang ada. Prosedur pemberian kredit yang diterapkan dalam perusahaan ini dilakukan dengan beberapa tahapan. Tahapan-tahapan ini akan mempermudah dalam proses pemberian kredit sampai pada pelaporannya
2. Diliht dari Informasi penjualan pada perusahaan PT. Berkah Morindo sudah tersajikan ataupun sudah tersusun sesuai alur sistemnya. Dibuktikan dengan adanya bukti pencatatan disetiap transaksi penjualan. Bukti-bukti trnsaski ini diperoleh dari penjualan tunai maupun kreditt. Akan tetpi dalam perusahaan lebih banyak aktivitas penjualannya yakni penjualan kredit.
3. Diliht dari Informasi atau laporan pada perusahaan ini sudah sesuai dengan prosedurnya. Dimana PT. Berkah Morindo dalam hal ini untuk setiap ytansaksi penjualan harus ada bukti laporan yang nantinya akan menjadi satu bentuk informasi yang dilakukan oleh pimpinan sebagai bahan pengambilan keputusan dalam perusahaan.

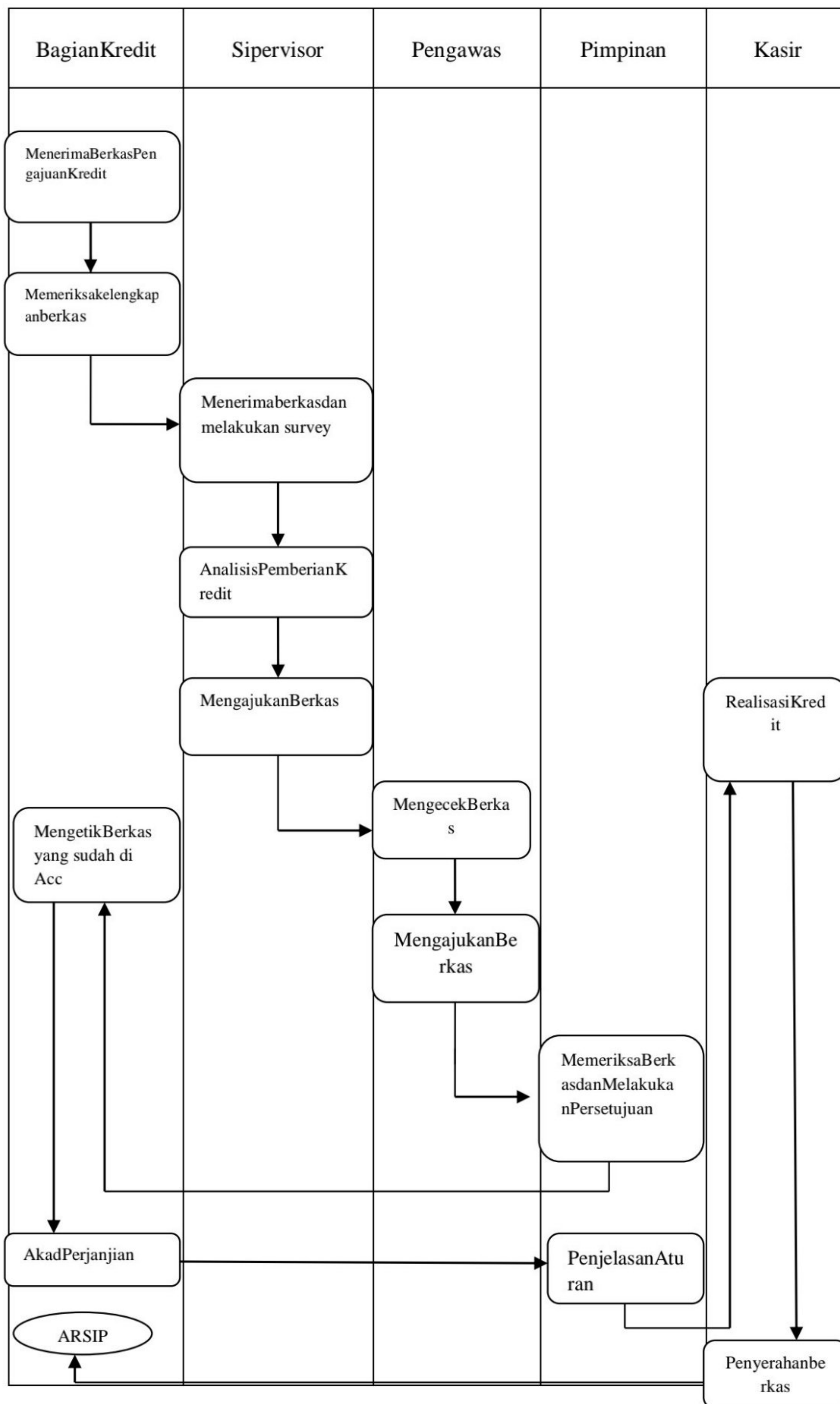


hardware, software, brainware, prosedur, database dan jaringan komunikasi, Indikator sistem informasi akuntansi untuk menghasilkan sistem informasi yang berkualitas yaitu kemanfaatan, ekonomis, daya andal, ketersediaan, ketepatan waktu servis pelanggan, kapasitas, praktis, fleksibilitas, daya telusur, daya audit, dan keamanan.

### **Penjelasan Flowchart Secara Kredit PT. Berkah Morindo.**

Bagian kredit menerima berkas pengajuan kredit dari calon nasabah untuk selanjutnya diperiksa kelengkapan berkasnya. Kemudian dari bagian kredit akan diproses selanjutnya oleh supervisor untuk dilakukan survey lokasi rumah dari calon nasabah, dan selanjutnya diberikan ke bagian analisis untuk diperiksa lebih lanjut terkait berkas. Setelah itu bagian pengawas memeriksa kembali berkas dan mengajukan berkas tersebut ke pimpinan perusahaan untuk dilakukan persetujuan. Kemudian setelah diajukan dan disetujui berkas ini oleh pimpinan selanjutnya bagian kredit mengetik kembali berkas yang sudah di ACC (disetujui) dan segera dilakukan akad perjanjian. Kemudian pimpinan perusahaan disini melakukan pembicaraan terkait aturan pembelian kredit oleh nasabah dan selanjutnya nasabah akan melakukan realisasi kredit dengan bagian kasir. Kemudian kasir menyerahkan kembali berkas ke bagian kredit untuk diarsipkan.







## 5.2 Saran

Dari kesimpulan yang di uraikan di atas, maka dapat dikemukakan saran sebagai berikut:

1. Di sarankan kepada pihak perusahaan agar senantiasa mempertahankan laba penjualan, baik penjualan tunai maupun kredit. Dan sering mengadakan pelatihan untuk meningkatkan peningkatan sumber daya manusia (karyawan) khususnya bagian pengelola penjualan kredit.
2. Di sarankan bagi peneliti selanjutnya, hendaknya meneliti lebih mendalam tentang akuntansi penjualan serta menggali lebih dalam lagi pembahasan tentang siklus akuntansi penjualan tunai dan kredit.



## DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Thamrin dan Francis Tantri. 2016. Manajemen Pemasaran. Depok : PT Raja Grafindo Persada
- Andrayani, Ni Putu Devi. 2013. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Ukuran Perusahaan dan Tangibility Assets terhadap Struktur Modal pada Perusahaan Asuransi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Karya Ilmiah. Bali : Program Sarjana Universitas Udayana.
- Baridwan, Zaki. 2009. Sistem Akuntansi Penyusunan Prosedur dan Metode. Yogyakarta: YKPN.
- Basu Swastha Dharmmesta. (2014). Manajemen Pemasaran. BPFE: Yogyakarta.
- Bodnar, George H., and William S. Hopwood. 2010. Accounting Information System. Yogyakarta: ANDI.
- Dea Sarah Sati Hana'an. 2019. Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada Pt. Perkebunan Nusantara Iii (Persero) Medan. Skripsi. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Islam Sumatera Utara.
- Hasibuan, Malayu. 2008. Manajemen Dasar, Pengertian, Dan Masalah. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Hery. 2011. Teori Akuntansi. Cetakan 2. Jakarta : Kencana
- Ike, N. 2013. Analisis sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada CV.Bagus Agriseta Mandiri. Skripsi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Malang.
- Ismail. 2010. Manajemen Perbankan. Jakarta : Prendamedia Group.
- Iswi Hariyani. (2010). Restrukturisasi dan Penghapusan Kredit Macet. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Jogiyanto. 2009. Analisis dan Desain Sistem Informasi. Yogyakarta: ANDI.
- Kasmir. 2004. Bank & Lembaga Keuangan Lainnya. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada



- Lilis Puspitawati dan Sri Dewi Anggadini. 2010. Sistem Informasi Akuntansi. Yogyakarta: Graha Ilmu
- Marshall B. Romney dan Paul John Steinbart. 2018 Sistem Informasi Akuntansi: Accounting Information Systems (Edisi 13), Prentice Hall.
- Moekijat, 2010, Manajemen Kepegawaian Dan Hubungan Dalam Perusahaan, Edisi Ketiga, Alumni Bandung.
- Mulyadi, 2008. Sistem Akuntansi, Edisi 3, Salemba Empat, Jakarta
- Mulyadi. 2010. Sistem Akuntansi, Edisi ke-3, Cetakan ke-5. Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Mulyadi, 2014. Audit 1, Edisi ke-6. Penerbit Salemba Empat, Jakarta
- Mulyadi. 2014. Audit 2, Edisi ke-6. Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Narko, , 2007. Sistem Akuntansi, Yayasan Pustaka Nusantara, Yogyakarta.
- Narko, 2008. Sistem Informasi Akuntansi, Yogyakarta : Yayasan Pustaka Nusantara.
- Ngurah Suryantara,I Gusti.2014. Merancang Aplikasi dengan VB.net 2013.PT Elex Media Komputindo Kelompok Gramedia.Jakarta.
- Richard West, Lynn H. Turner. 2017. Pengantar Teori Komunikasi (Edisi 5 Buku 1). Jakarta: Salemba Humanika
- S R, Soemarso.2009. Akuntansi Suatu Pengantar. Buku 1. Jakarta: Salemba Empat.
- Sahaja, Irwan. (2014). Bauran Pemasaran Jasa. diakses dari <http://irwansahaja.blogspot.com/2021/05/bauran-pemasaran-jasa.html> pada tanggal 24 September 2021.
- Sugiyono. (2016). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Bandung: PT Alfabet.
- Sugiyono. (2017). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung : Alfabeta, CV
- Sulistiyowati, Leny. 2010. Panduan Praktis Memahami Laporan Keuangan. Jakarta : PT Elex Media Komputindo.
- Suryantara, I Gusti Ngurah. 2014. Merancang Aplikasi Akuntansi dengan VB.NET (Dengan pendekatan prosedural dan berorientasi objek). Jakarta: PT Elex Media Komputindo.



Turban, Efraim, Rainer, R.Kelly, Jr.,Potter. (2006). PengantarTeknologiInformasi, edisi ke-3.Terjemah Deny Arnos Kwary, M.HumdanDewiFitria Sari. SalembaInfotek, Jakarta.

Winardi. 2011.Kepemimpinan dalam Manajemen, PT. Rineka Cipta. Jakarta.



# L A M P I R A N



### **Lampiran Pertanyaan**

1. Apakah dalam prosedur pemberian kreditnya, perusahaan melakukan kelengkapan administrasi dan dokumentasi?
2. Bagaimana prosedur pemberian kredit pada perusahaan ini?
3. Bagaimana sistem penagihan yang dilakukan perusahaan ini?
4. Tindakan apa yang dilakukan perusahaan, ketika terjadi kredit macet?
5. Apakah dalam pemrosesan data penjualan, perusahaan sudah menyediakan format atau formulir, sehingga operator hanya mengisi data sesuai dengan format yang tersedia? Bisa dijelaskan?
6. Informasi yang dihasilkan dari penjualan apakah dinilai sudah cukup mendukung dalam pengambilan keputusan?
7. Setiap transaksi perlu dicatat dengan selengkap lengkapnya. Apakah perusahaan ini sudah menerapkan itu?



## DOKUMENTASI







KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET DAN TEKNOLOGI

**UNIVERSITAS ICHSAN GORONTALO**

**FAKULTAS EKONOMI**

SK. MENDIKNAS NOMOR 84/D/O/2001 STATUS TERAKREDITASI BAN-PT.DIKTI

Jalan : Achmad Nadjamuddin No.17 Telp/Fax.(0435) 829975 Kota Gorontalo. [www.fe.unisan.ac.id](http://www.fe.unisan.ac.id)

**SURAT REKOMENDASI BEBAS PLAGIASI**

**No. 175/SRP/FE-UNISAN/VI/2022**

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Dr. Musafir, SE., M.Si  
NIDN : 09281169010  
Jabatan : Dekan

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama Mahasiswa : Rizal Puloli  
NIM : E1118114  
Program Studi : Akuntansi  
Fakultas : Ekonomi  
Judul Skripsi : Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit  
Pada PT. Berkah Morindo Cabang Kwandang

Sesuai hasil pengecekan tingkat kemiripan skripsi melalui aplikasi Turnitin untuk judul skripsi di atas diperoleh hasil *Similarity* sebesar 24%, berdasarkan Peraturan Rektor No. 32 Tahun 2019 tentang Pendeteksian Plagiat pada Setiap Karya Ilmiah di Lingkungan Universitas Ichsan Gorontalo, bahwa batas kemiripan skripsi maksimal 30%, untuk itu skripsi tersebut di atas dinyatakan **BEBAS PLAGIASI** dan layak untuk diujikan. Demikian surat rekomendasi ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.



**DR. Musafir, SE., M.Si**  
NIDN. 0928116901

Gorontalo, 21 Juni 2022  
Tim Verifikasi,

**Muh. Sabir M, SE., M.Si**  
NIDN. 0913088503

Terlampir :  
Hasil Pengecekan Turnitin





**PT. BERKAH MORINDO**

**KWANDANG**

Trans Sulawesi No. 74 Ds. Molingkapoto Kec. Kwandang Kab. Gorontalo Utara. Telp. 845 1044 / 1110000

**SURAT REKOMENDASI**  
**NO. 285 / RM / KWDOG / V / 22**

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Mohamad Sidiq Amuda  
Jabatan : Pimpinan PT. Berkah Morindo Cabang Kwandang  
Alamat : Jl. Trans Sulawesi No.74 Ds.Molingkapoto  
Kec Kwandang Kab Gorontalo Utara

Dengan ini memberikan rekomendasi kepada :

Nama : Rizal Pulohi  
NIM : E.11.18.114  
Fakultas : Ekonomi  
Program Studi : Akuntansi  
Univ : Universitas Ihsan Gorontalo

Bahwa Ybs Benar telah melakukan penelitian di PT.Berkah Morindo Cabang Kwandang dalam rangka penyelesaian tugas akhir/ Skripsi sejak Tanggal 10 Mei s/d 10 Juni 2022 dengan judul :

**"ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT PADA  
PT.BERKAH MORINDO CABANG KWANDANG"**

Demikian Surat Rekomendasi ini di buat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Kwandang, 10 Juni 2022  
PT. BERKAH MORINDO CABANG KWANDANG  
  
(Mohamad Sidiq Amuda)  
Pimpinan Cabang





**KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET, DAN TEKNOLOGI**  
**UNIVERSITAS ICHSAN GORONTALO**  
**LEMBAGA PENELITIAN**

Kampus Unisan Gorontalo LL3 - Jln. Achmad Nadjamuddin No. 17 Kota Gorontalo  
Telp: (0435) 8724466, 829975 E-Mail: [lembagapenelitian@unisan.ac.id](mailto:lembagapenelitian@unisan.ac.id)

Nomor : 3730/PIP/LEMLIT-UNISAN/GTO/XI/2021

Lampiran : -

Hal : Permohonan Izin Penelitian

Kepada Yth,

Kepala PT. Berkah Morindo Cabang Kwandang

di,-

Tempat

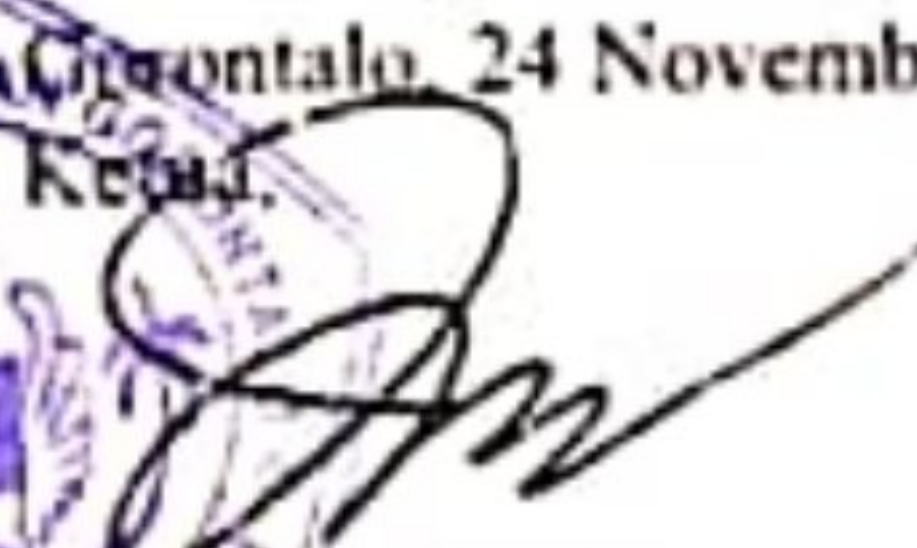
Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Zulham, Ph.D  
NIDN : 0911108104  
Jabatan : Ketua Lembaga Penelitian

Meminta kesediannya untuk memberikan izin pengambilan data dalam rangka penyusunan **Proposal / Skripsi**, kepada :

Nama Mahasiswa : Rizal Puloli  
NIM : E1118114  
Fakultas : Fakultas Ekonomi  
Program Studi : Akuntansi  
Lokasi Penelitian : PT. BERKAH MORINDO CABANG KWANDANG  
Judul Penelitian : ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI TERHADAP PROSEDUR PENJUALAN KREDIT PT. BERKAH MORINDO CABANG KWANDANG

Atas kebijakan dan kerja samanya diucapkan banyak terima kasih.

Gorontalo, 24 November 2021  
Kedua.  
  
Zulham, Ph.D  
NIDN 0911108104



## ● 24% Overall Similarity

Top sources found in the following databases:

- 24% Internet database
- Crossref database
- 1% Submitted Works database
- 5% Publications database
- Crossref Posted Content database

### TOP SOURCES

The sources with the highest number of matches within the submission. Overlapping sources will not be displayed.

1	<b>eprints.umm.ac.id</b> Internet	3%
2	<b>eprints.uny.ac.id</b> Internet	2%
3	<b>digilibadmin.unismuh.ac.id</b> Internet	2%
4	<b>es.scribd.com</b> Internet	1%
5	<b>eprints.umpo.ac.id</b> Internet	1%
6	<b>library.binus.ac.id</b> Internet	1%
7	<b>eprints.uns.ac.id</b> Internet	1%
8	<b>123dok.com</b> Internet	<1%



9	<b>coursehero.com</b> Internet	<1%
10	<b>library.upnvj.ac.id</b> Internet	<1%
11	<b>docplayer.info</b> Internet	<1%
12	<b>etd.umy.ac.id</b> Internet	<1%
13	<b>es.slideshare.net</b> Internet	<1%
14	<b>a-research.upi.edu</b> Internet	<1%
15	<b>e-repository.perpus.iainsalatiga.ac.id</b> Internet	<1%
16	<b>upacaya.com</b> Internet	<1%
17	<b>repository.stieipwija.ac.id</b> Internet	<1%
18	<b>repository.ar-raniry.ac.id</b> Internet	<1%
19	<b>ejournal.ap.fisip-unmul.ac.id</b> Internet	<1%
20	<b>eprints.unisnu.ac.id</b> Internet	<1%



21	<b>repository.unwim.ac.id</b> Internet	<1%
22	<b>repository.upi.edu</b> Internet	<1%
23	<b>slideshare.net</b> Internet	<1%
24	<b>akuntansi.upi.edu</b> Internet	<1%
25	<b>eprints.poltektegal.ac.id</b> Internet	<1%
26	<b>eprints.stainkudus.ac.id</b> Internet	<1%
27	<b>jurnalskripsitesis.wordpress.com</b> Internet	<1%
28	<b>repo.palcomtech.ac.id</b> Internet	<1%
29	<b>e-journal.uajy.ac.id</b> Internet	<1%
30	<b>eprints.ums.ac.id</b> Internet	<1%
31	<b>LL Dikti IX Turnitin Consortium on 2019-07-17</b> Submitted works	<1%
32	<b>text-id.123dok.com</b> Internet	<1%