

DESIGN PROSEDUR PENJUALAN KREDIT PADA PT
PURUSA BHAKTI DI SURABAYA

SKRIPSI



OLEH:

HADI PRATAMA

11126014

FAKULTAS EKONOMI
JURUSAN AKUNTANSI
UNIVERSITAS KATOLIK DARMA CENDIKA
SURABAYA

2015



DESIGN PROSEDUR PENJUALAN KREDIT PADA PT
PURUSA BHAKTI DI SURABAYA

SKRIPSI

**Diajukan Sebagai Salah Satu Prasyarat
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi**



OLEH :

HADI PRATAMA

11126014

PROGRAM STUDI AKUNTANSI

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS KATOLIK DARMA CENDIKA

SURABAYA

2015



LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Hadi Pratama Wahyudi
NPM : 11126014
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Akuntansi
Judul Skripsi : Design Prosedur Penjualan Kredit Pada PT Purusa Bhakti di Surabaya

Pembimbing,



(Dra. Jeanne A.W., Msi., Ak)

Mengetahui:

Ketua Program Studi:



(Dra. Jeanne A.W., Msi., Ak)

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

DESIGN PROSEDUR PENJUALAN KREDIT PADA PT PURUSA BHAKTI DI SURABAYA

Telah diuji dan dipertahankan dihadapan

Tim penguji skripsi

Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Darma Cendika

Jurusan Akuntansi

Pada Hari Rabu, Tanggal 9 September 2015

Disusun Oleh:

Nama : Hadi Pratama Wahyudi

NPM : 11126014

Fakultas : Ekonomi

Jurusan : Akuntansi

Tim Penguji:

1. Dr. Wahyudiono, S.E., M.M.

2. Dra. Jeanne A Wawolangi, M.Si., Ak.

3. Nadya Yuris Tanti, SE., MM



SURAT PERYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Hadi Pratama
Fakultas / Prodi : Ekonomi / Akuntansi
Alamat Asli : Ngagel Timur 2/43 Surabaya
No. Identitas (KTP/SIM) : 3578081707860008

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

DESIGN PROSEDUR PENJUALAN KREDIT PADA PT PURUSA BHAKTI DI SURABAYA

Adalah merupakan hasil karya sendiri yang belum pernah dipublikasikan baik secara keseluruhan maupun sebagian dalam bentuk jurnal, working paper atau bentuk lain yang dipublikasikan secara umum. Skripsi (Tugas akhir) ini sepenuhnya merupakan karya intelektual saya dan seluruh sumber yang menjadi rujukan dalam karya ilmiah ini telah saya sebutkan sesuai kaidah akademik yang berlaku umum, termasuk para pihak yang telah memberikan kontribusi pemikiran pada isi, kecuali yang menyangkut ekspresi kalimat dan desain penulisan.

Apabila kemudian hari terbukti bahwa saya ternyata melakukan tindakan menyalin atau meniru tulisan orang lain seolah – olah hasil pemikiran saya sendiri, saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan peraturan yang berlaku di Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Darma Cendika termasuk pencabutan gelar kesarjanaan.

Demikian pernyataan ini saya nyatakan secara benar dengan penuh tanggung jawab dan integritas.

Surabaya, 9 September 2015

Hormat Saya,



HADI PRATAMA WAHYUDI

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yesus Kristus atas berkat dan rahmat yang diberikannya sehingga penulis dapat menyusun dan menyelesaikan Laporan Skripsi yang berjudul: ***“Design Prosedur Penjualan Kredit Pada PT Purusa Bhakti di Surabaya.”***

Laporan ini disusun sebagai syarat kelulusan guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) program strata satu (S1) Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Dharma Cendika.

Pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih ya sebesabesarnya kepada pihak-pihak yang telah membantu dalam penulisan dan penyusunan skripsi ini, antara lain adalah sebagai berikut:

1. Rm. Dr. Yustinus Budi Hermanto. M.M. selaku Rektor Universitas Katolik Dharma Cendika
2. Ibu Dra. Jeanne A Wawolangi, M.Si., Ak. selaku dosen pembimbing yang telah mengorbankan waktu, tenaga, pikiran untuk membimbing serta memberikan saran dalam menyelesaikan laporan skripsi ini.
3. Ibu Dra. Maria Widyastuti., M.M. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Dharma Cendika.
4. Ibu Dra. Jeanne A Wawolangi, M.Si., Ak. Selaku Ketua Program Studi Akuntansi Universitas Katolik Dharma Cendika.



5. Ibu Bangkit Tri Pramesti selaku Tata Usaha Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Darma Cendika.
6. Bapak Martinus Sony E, S.E., selaku Dosen Wali pada tahun akademik 2014/2015 yang banyak membantu dalam perwalian setiap semester.
7. Bapak Dr. Wahyudiono, S.E., M.M. selaku dosen penguji 1 (satu) yang sudah banyak membantu memberikan kritik dan saran terhadap skripsi saya
8. Ibu Dra. Jeanne A Wawolangi, M.Si., Ak. selaku dosen penguji 2 (dua) yang juga banyak membantu memberikan masukan didalam perbaikan skripsi.
9. Ibu Nadya Yuris Tanti, SE., MM selaku dosen penguji 3 (tiga) yang juga banyak membantu memberikan masukan didalam perbaikan skripsi.
10. Pimpinan dan staff PT PURUSA BHAKTI yang telah memberikan kesempatan kepada penulis melakukan penelitian berkenaan dengan penyusunan skripsi ini serta kesediaannya memberikan data dan informasi yang dibutuhkan selama penelitian.

Surabaya, September 2015

Penulis



DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR GAMBAR.....	v
ABSTRAK.....	vi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1...
1.2 Rumusan Masalah.....	5.....
1.3 Tujuan Penelitian.....	6
1.4 Manfaat Penelitian.....	6
1.5 Ruang Lingkup Penelitian	6..
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1 Landasan Teori.....	7.....
2.1.1 Pengertian Kredit.....	7...
2.1.2 Fungsi Kredit	7
2.1.3 Unsur-Unsur Kredit.....	8
2.1.4 Prinsip-Prinsip / Syarat Kredit.....	0.1
2.1.5 Macam-Macam Kredit.....	12
2.1.6 Manfaat Kredit.....	16
2.1.7 Jenis Penjualan.....	17
2.1.8 Risiko Dalam Siklus Penjualan.....	20
2.1.9 Sistem Pengendalian Intern untuk Penjualan Kredit.....	21





2.2 Hasil Penelitian Terdahulu atau Sebelumnya.....	24
2.3 Rerangka Berpikir.....	28
BAB III METODE PENELITIAN	30
3.1 Obyek Penelitian	30
3.2 Pendekatan Penelitian dan Sumber Data	30
3.3 Teknik Pengumpulan Data	33
3.4 Satuan Kajian / Definisi Operational	34
3.5 Teknik Analisis Data	40
BAB IV HASIL PENELITIAN	42
4.1 Gambaran Umum Obyek Penelitian.....	42
4.1.1 Sejarah Singkat.....	42
4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan.....	42
4.1.3 Struktur Organisasi.....	43
4.1.4 Prosedur Penjualan Kredit.....	45
4.2 Deskripsi Hasil Penelitian.....	45
4.3 Pembahasan dan Analisa Data.....	47
4.3.1 Identifikasi Masalah.....	47
4.3.2 Rancang Bangun Prosedur Penjualan Kredit.....	52
4.3.3 Flowcart.....	57
BAB V PENUTUP	65
5.1 Kesimpulan.....	65
5.2 Saran.....	65
DAFTAR PUSTAKA	

DAFTAR GAMBAR

Gambar		
2.1 Rerangka Pemikiran.....		29
3.1 Flowchart Sistem Akuntansi Penjualan Kredit.....		37
4.1 Struktur Organisasi PT. Pura Bhakti.....		43
4.3 Flowchart Rancang Bangun Prosedur Penjualan Kredit.....		59



ABSTRAK

Oleh:

HADI PRATAMA WAHYUDI

Setiap Perusahaan mempunyai anggapan bahwa suatu kegiatan yang paling menonjol adalah kegiatan penjualan. Dimana pada bagian penjualan merupakan bagian yang sangat penting sehingga perlu mendapat perhatian yang lebih besar dari pihak pimpinan. Oleh karena itu sudah seharusnya perlu dibentuk adanya sistem prosedur penjualan yang memadai khususnya penjualan kredit. Disamping itu timbulnya gejala berupa kebutuhan akan pemisahan dan pembagian tugas serta wewenang kepada orang lain demi tercapainya suatu penyempurnaan sistem akuntansi.

Rumusan masalah penelitian ini adalah bagaimana design prosedur penjualan kredit pada PT Purusa Bhakti di Surabaya. Tujuan masalah penelitian ini adalah mencoba mendesain prosedur penjualan kredit pada PT Purusa Bhakti di Surabaya. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah melalui studi lapangan yang mana dilakukan dengan melakukan wawancara, observasi dan dokumentasi. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kualitatif dimana hasil penelitian yang telah terkumpul sepenuhnya dianalisis secara kualitatif. Setiap dapatkan data yang baru dari lapangan, segera mungkin data tersebut dianalisis secara berkesinambungan.

Kesimpulan dari penelitian ini adalah bahwa tidak adanya seleksi terhadap para pelanggan dan juga staf piutang yang posisinya berada dibawah wewenang accounting yang notabene tidak memiliki wewenang dalam melakukan pemberian kredit.

Saran dari penelitian ini adalah adanya seleksi terhadap para pelanggan yang mengajukan pembayaran secara kredit dan juga staf piutang mestinya berada dibawah wewenang kepala penjualan sehingga pemberian kredit bisa terkendali dengan baik.

Kata Kunci : Prosedur, Penjualan Kredit



ABSTRAC

By:

HADI PRATAMA WAHYUDI

Every company believe that the most needed activity is selling. Where this selling part is the most important that needs the most attention from the leader. That is why a selling system procedure which fulfills internal controlling princeipals are needed to be established. Besiders, the system that come up with such as the needs for separation and division of ~~and~~ authority to other people in order to create the perfection of accountancy system.

The formula of this research is how to design a good internal control for credit selling to PT. Purusa Bhakti. The objective of this research is to customize a good internal control for credit selling for PT. Purusa Bhakti. The mothed for this research is through field study which is done by interviewing, observing and documenting. Analysis technique that is used in this research is qualitative descriptive analysis ~~wh~~e the collected result of this research has been fully analyzed in qualitative way. Every new data is got from the field will be continually analyzed.

The conclusion of this research is that there is no internal control system which is good for credit ~~se~~ng makes PT. Purusa Bhakti in difficulty to develop.

The suggestion from this research is for the employee so that they can be more concerned to each other so that the internal contrl system in this company can operate well.

Key Word :Credit Selling, Internal Control



BAB I PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG

Perkembangan ekonomi yang semakin pesat dalam dunia usaha menuntut perusahaan memiliki keunggulan bersaing (*competitive advantage*) agar dapat bertahan. Oleh karena itu perusahaan selaku usaha melakukan kegiatan operasionalnya secara efektif dan efisien sesuai dengan prinsip ekonomi agar dapat memperoleh laba yang sebanyak-banyaknya dengan menekan biaya sekecil kecilnya. Laba yang tinggi didapatkan dengan tujuan mempertahankan kelangsungan hidup dan sesuai dengan prinsip *going concern*. Banyak cara yang bisa dilakukan untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Penjualan merupakan salah satu tujuan utama untuk mendapatkan laba. Penjualan merupakan fungsi yang penting bagi kelangsungan hidup perusahaan. Bagi setiap perusahaan, baik itu perusahaan jasa, dagang maupun perusahaan manufaktur, penjualan merupakan suatu aktivitas yang utama. Hal ini dikarenakan dari penjualan, perusahaan memperoleh uang masuk (*inflow*) yang akan digunakan untuk menunjang kegiatan operasi perusahaan dan kelangsungan hidup perusahaan.

Selain berusaha memperoleh laba sebanyak-banyaknya, perputaran uang (*cashflow*) dan persediaan (*stock*) juga sangat penting. Dana perusahaan yang terlalu besar mengendap di perusahaan menunjukkan ketidakmampuan perusahaan dalam memutarakan dan tersebut. Persediaan yang terlalu lama



tersimpan diperusahaan juga menunjukkan ketidakmampuan perusahaan dalam mengelola salah satu asetnya menjadi sesuatu yang menguntungkan. Hal ini dikarenakan penyimpanan persediaan yang terlalu lama digudang memperbesar risiko hilang (karena pencurian), maupun rusak (karena terbakar atau expired). Salah satu cara untuk mengurangi persediaan perusahaan adalah melalui penjualan secara kredit. Secara garis besar, penjualan dapat dibagi dua yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Untuk penjualan tunai perusahaan tidak menghadapi suatu masalah yang cukup berarti karena begitu barang jasa dijual maka kas akan langsung diperoleh. Namun untuk penjualan kredit perusahaan akan menghadapi suatu masalah yang cukup berarti karena kas tidak langsung dapat diperoleh begitu barang dijual, namun perlu menunggu beberapa waktu untuk memperoleh kas tersebut. Bahkan perusahaan dapat mengalami kehilangan kas tersebut karena pelanggan lalai untuk membayarnya.

Dalam menghadapi persaingan di pasar yang semakin ketat, maka perusahaan tidak mungkin hanya mengandalkan penjualan tunai untuk meningkatkan pendapatan perusahaan. Maka perlu memberikan bagian untuk penjualan kredit, bahkan bagian untuk penjualan kredit jauh lebih besar dari bagian penjualan tunai guna untuk mencapai target penjualan yang telah dianggarkan. Meskipun sebenarnya pengusaha lebih menyukai jika transaksi penjualan dilakukan secara tunai karena pengusaha dapat langsung menerima kas dan kas tersebut dapat langsung digunakan kembali untuk mendatangkan pendapatan selanjutnya, akan tetapi di sisi lain pengusaha tersebut juga tetap ingin mencapai tujuan utamanya yaitu melayani dan memuaskan kebutuhan konsumen



sehingga penjualan kredit merupakan suatu penyelesaian dari masalah yang dihadapi oleh pengusaha tersebut.

Pada dasarnya penjualan secara kredit melibatkan tidak hanya pihak-pihak, seringkali penjualan secara kredit juga melibatkan bank ataupun lembaga keuangan non bank lainnya sebagai penjamin dan perantara, meskipun tidak semua penjualan kredit melibatkan lebih dari dua pihak. Penjualan secara kredit merugikan salah satu pihak, terutama pihak pembeli. Hal ini dikarenakan pembeli harus membayar dalam jumlahnya lebih besar daripada nilai tagih yang sesungguhnya. Transaksi penjualan secara kredit ini justru menguntungkan banyak pihak. Bagi pihak penjual, mereka diuntungkan karena perputaran (stockturnover) mereka menjadi lebih cepat, dimana hal ini akan mengurangi risiko stock rusak maupun hilang, dan mempercepat kembalinya modal kerja mereka. Bagi pihak pembeli, mereka diuntungkan karena mereka mendapatkan keistimewaan dimana pembeli tidak perlu mengeluarkan dana yang cukup besar secara sekaligus untuk memperoleh barang yang mereka inginkan.

Pembeli memiliki kesempatan untuk menunda pembayaran dalam jangka waktu tertentu, sehingga memberikan kesempatan kepada pembeli untuk memutar dananya ditempat lain. Keputusan atas pembelian secara kredit tersebut, pihak pembeli membayar bunga oleh penjual sehingga pembeli harus membayar dalam jumlah yang lebih besar dari yang seharusnya. Namun apabila perputaran uang yang dilakukan oleh pembeli tersebut dapat menghasilkan keuntungan yang jauh lebih besar daripada bunga yang diterima oleh pembeli, maka keuntungan pembeli pun akan berlipat ganda.





Penjualan obat-obatan China pada saat ini sangatlah berkembang terlebih di era globalisasi karena bahan yang dipakai dalam pembuatan obat-obatan ini berasal dari bahan yang alami sehingga aman dikonsumsi dalam jangka panjang. China merupakan sumber dari obat-obatan herbal terbesar di dunia. Pengetahuan tentang herbal dan bagaimana pertama kali herbal dikenal di China adalah sejarah tertulis dan sudah menyebar ke seluruh dunia. Perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan obat-obatan China yang berada di kota Surabaya pada umumnya memiliki skala kecil sampai menengah. Perkembangan teknologi dan pengetahuan masyarakat membuat orang cenderung membeli obat-obatan yang dijual secara resmi di apotik daripada di toko obat China, meskipun secara harga dan kualitas sama. Hal ini yang menyebabkan perusahaan-perusahaan bergerak dibidang perdagangan obat-obatan China sulit untuk berkembang karena keterbatasan modal kerja. Selain itu, pengusaha yang menjalankan bisnis perdagangan obat-obatan China di Surabaya ini pada umumnya adalah pengusaha yang memiliki tingkat pendidikan yang rendah dan kurang memiliki keterbukaan terhadap perkembangan pembukuan yang baik.

Pada umumnya pengusaha tersebut lebih cenderung memperhatikan keuntungan maupun kerugian yang mereka peroleh dari usaha mereka. Pengusaha tersebut tidak menyadari bahwa keuntungan maupun kerugian perusahaan tidak semata-mata berasal dari kegiatan penjualan saja. Rimbunan stock di gudang yang terjadi karena tidak adanya penerapan anggaran yang baik, ataupun hilang dan rusaknya stock di gudang karena tidak adanya kontrol maupun pengawasan yang memadai, secara tidak langsung ikut merugikan perusahaan. Pengusaha

tersebut baru menyadari adanya ketidakberesan di dalam kegiatan operasional mereka ketika tingkat penjualan mereka cukup tinggi namun kas masu yang mereka peroleh tidak terlalu signifikan.

Permasalahan paling utama yang dihadapi PT Purusa Bhakti ini adalah tidak adanya prosedur penjualan kredit yang baik ini menyebabkan ada beberapa nota penjualan kredit yang belum tertagih ke pelanggan padahal transaksi penjualan kredit tersebut sudah berlangsung cukup lama. Perusahaan juga sering mendapati nota penjualan kredit yang mestinya pelanggan mendapatkan diskon khusus tapi malah tidak mendapatkan diskon sama sekali.

Oleh karena pentingnya penjualan bagi perusahaan dan adanya penjualan kredit dalam penjualan, maka perlu adanya suatu design prosedur dari pihak manajemen perusahaan terhadap penjualan kredit tersebut. Melihat permasalahan yang terjadi di PT Purusa Bhakti tersebut, peneliti memiliki kesimpulan awal bahwa permasalahan utama yang dihadapi oleh PT Purusa Bhakti adalah tidak adanya prosedur penjualan kredit yang baik. Atas dasar tersebut penulis mengambil judul skripsi "Design Prosedur Penjualan Kredit Pada PT Purusa Bhakti di Surabaya".

1.2 RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan permasalahan tersebut di atas, maka penulis merumuskan masalah yaitu bagaimana design prosedur penjualan kredit pada PT Purusa Bhakti di Surabaya.



1.3 TUJUAN PENELITIAN

Tujuan dari penelitian ini adalah penulis mencoba untuk mendesain prosedur penjualan kredit pada PT Purusa Bhakti di Surabaya

1.4 MANFAAT PENELITIAN

1) Manfaat Teoritis

Menambah pengetahuan dan mengaplikasikannya secara langsung di dalam praktek khususnya mengenai prosedur penjualan kredit

2) Manfaat Praktis

- a. Mengkaji lebih dalam tentang lingkungan khususnya perguruan tinggi terhadap studi lapangan individu yang mempengaruhi ketelitian terhadap pelaporan keuangan.
- b. Menambah referensi bagi manajemen perusahaan mengenai kinerja dan penerapan prosedur penjualan kredit dalam perusahaan dan memberikan kesimpulan atau saran sebagai pengambilan kebijakan kebijakan manajer untuk mengatasi kelemahan dalam penerapan prosedur penjualan kredit yang baik.

1.5 RUANG LINGKUP PENELITIAN

Penulis akan membatasi ruang lingkup yang akan dibahas dari permasalahan yang diteliti. Ruang lingkup permasalahan yang akan dibahas adalah mengenai prosedur penjualan kredit pada perusahaan PT Purusa Bhakti. Ruang lingkup hanya sebatas penjualan kredit pada periode tahun 2014 yaitu selama enam bulan dimulai dari bulan Juni hingga Desember 2014.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 LANDASAN TEORI

2.1.1 Pengertian Kredit

Kredit mempunyai dimensi yang beranekaragam dimulai dari arti kata “kredit” yang berasal dari bahasa Yunani “crederè” yang berarti kepercayaan akan kebenaran dalam praktek sehari-hari. Secara harafiah, kredit berarti kepercayaan dari kreditor (pemberi pinjaman) bahwa debitornya (penerima pinjaman) akan mengembalikan pinjaman beserta bunga sesuai dengan perjanjian kedua belah pihak. Dalam hal ini kreditor percaya bahwa kredit itu tidak akan macet. (Mulyono (2001:195)).

Pengertian kredit yang lebih mapan untuk kegiatan perbankan di Indonesia telah dirumuskan dalam Undang-Undang Pokok Perbankan No.7 Tahun 1992 yang menyatakan bahwa kriteria adalah penyediaan uang/tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan/kesepakatan pinjam meminjam antar pihak bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melaksanakannya dengan jumlah bunga sebagai imbalan. (Jusup (2005:4)).

2.1.2 Fungsi Kredit

Kredit di awal perkembangannya berfungsi untuk merangsang kedua belah pihak untuk saling menolong dengan tujuan pencapaian kebutuhan baik itu dalam bidang usaha atau kebutuhan sehari-hari. Kredit dapat memenuhi fungsinya jika



secara sosial ekonomi baik bagi debitur, kreditur, atau masyarakat membawa pengaruh yang lebih baik.

Dari manfaat yang nyata dan juga manfaat yang diharapkan, maka kredit dalam kehidupan perekonomian dan perdagangan memiliki fungsi. Macam-macam fungsi kredit adalah sebagai berikut (Jopi (2006:105)).

- Meningkatkan daya guna uang
- Meningkatkan kegairahan berusaha
- Meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang
- Merupakan salah satu alat stabilitas perekonomian
- Meningkatkan hubungan internasional
- Meningkatkan daya guna dan juga peredaran barang
- Meningkatkan pemerataan pendapatan
- Sebagai motivator dan dinamisator kegiatan perdagangan dan perekonomian
- Memperbesar modal dari perusahaan
- Dapat meningkatkan IPK (income per capita) masyarakat
- Mengubah cara berfikir dan tindakan masyarakat agar bernilai ekonomis

2.1.3 Unsur-Unsur Kredit

Unsur-unsur yang terdapat dalam pemberian pada fasilitas kredit adalah sebagai berikut (Narko (2003:98)).

1. Kepercayaan

Keyakinan adalah suatu keyakinan terhadap pemberi kredit untuk diberikan benar-benar diterima kembali dimasa yang akan datang sesuai



dalam jangka waktu kredit. Bank memberikan kepercayaan atas dasar melandasi mengapa suatu kredit dapat berwujud.

2. Kesepakatan

Kesepakatan dalam suatu perjanjian yang setiap pihak (si pemberi kredit kepada si penerima kredit) menandatangani hak dan kewajibannya masing-masing. Kesepakatan berwujud dalam suatu kredit dan ditandatangani oleh kedua belah pihak sebelum kredit dikururkan.

3. Jangka Waktu

Dari jangka waktu yang telah disepakati bersama mengenai dari pemberian kredit oleh pihak bank dan pelunasan kredit oleh pihak nasabah debitur.

4. Risiko

Dalam menghindari risiko buruk dalam perjanjian kredit, sebelumnya telah dilakukan perjanjian pengikatan atau jaminan yang dibebankan kepada pihak nasabah debitur atau peminjam.

5. Prestasi

Prestasi merupakan objek yang berupa bunga atau imbalan yang telah disepakati oleh bank dan nasabah debitur.

6. Tujuan Kredit

Hadirnya kredit dan dengan berbagai macam fungsinya. Tujuan kredit adalah sebagai berikut.

- Mendapatkan pendapatan bank pada hasil bunga kredit yang diterima
- Memproduktifkan dan memanfaatkan dan dan anayang ada
- Menjalankan pada kegiatan operasional bank



- Menambah modal kerja di perusahaan
- Mempercepat arus lintas pembayaran
- Meningkatkan kesejahteraan pendapatan dari masyarakat

2.1.4 Prinsip-Prinsip / Syarat Kredit

Dalam mendapatkan kredit, terdapat macam-macam prosedur yang harus dilewati yang ditentukan oleh bank atau lembaga keuangan agar berjalan dengan baik dan seharusnya dapat sebutan 6C yang merupakan prinsip-prinsip kredit antara lain sebagai berikut: (Kosasi (2005:52)).

1. Character (Kepribadian/Watak):

Kepribadian adalah sifat atau watak pribadi dari debitur untuk mendapatkan kredit, seperti kejujuran, sikap motivasi usaha, dan lain sebagainya.

2. Capacity (Kemampuan):

Kemampuan adalah kemampuan modal yang dimiliki untuk memenuhi kewajiban tepat pada waktunya, khususnya dalam likuiditas, rentabilitas, solvabilitas, dan soliditasnya.

3. Capital (Modal):

Modal adalah kemampuan debitur dalam melaksanakan kegiatan usaha atau menggunakan kredit dan mengembalikannya.

4. Collateral (Jaminan):

Jaminan adalah jaminan yang harus disediakan untuk pertanggungjaaban jika debitur tidak dapat melunasi utangnya.



5. Condition of Economy (Kondisi Ekonomi):

Kondisi ekonomi adalah keadaan ekonomi suatu negara secara menyeluruh dan memberikan dampak kebijakan pemerintah di bidang moneter, terutama berhubungan dengan kredit perbankan

6. Constrain (Batasan atau Hambatan):

Batasan atau hambatan adalah penilaian debitur yang dipengaruhi oleh hambatan yang tidak memungkinkan seseorang untuk usaha di suatu tempat.

Walaupun terdapat prinsip-prinsip kredit yang dikenal dengan 6 C, terdapat juga prinsip-prinsip kredit yang dikenal dengan 4 P antara lain sebagai berikut...

1. Personality

Personality adalah penilaian bank mengenai kepribadian peminjam, misalnya riwayat hidup, hobinya, keadaan keluarga (istri atau anak), social standing (pergaulan di masyarakat serta bagaimana masyarakat mengenai diri si peminjam dan sebagainya.

2. Purpose

Purpose adalah bank menilai peminjam mencari dana mengenai tujuan atau keperluan dalam penggunaan kredit, dan apakah tujuan dari penggunaan kredit itu sesuai dengan ~~ime of business~~ kredit bank bersangkutan.

3. Payment

Payment adalah untuk mengetahui kemampuan dari ~~debit~~ mengenai pengembalian pinjaman yang diperoleh dari prospek kelancaran penjualan dan pendapatan sehingga diperkirakan kemampuan pengembalian pinjaman dapat ditinjau waktu jumlahnya.



4. Prospect

Prospect adalah harapan usaha di masa yang akan datang dari calon debitur.

2.1.5 Macam-Macam Kredit

Macam-macam kredit atau jenis-jenis kredit diklasifikasikan antara lain sebagai berikut (Mardi (2011:215)).

1. Macam-Macam Kredit Berdasarkan Kelembagaan

- Kredit Perbankan adalah kredit yang diberikan kepada masyarakat oleh bank negara atau swasta untuk kegiatan usaha atau konsumsi
- Kredit Likuiditas, ialah kredit yang diberikan kepada bank-bank beroperasi di Indonesia oleh bank-bank sentral yang difungsikan sebagai dan dalam membiayai kegiatan per kreditannya.
- Kredit Langsung, yaitu kredit yang diberikan kepada lembaga pemerintah atau semi pemerintah (kredit program) oleh BI.
- Kredit Pinjaman Antar bank, adalah kredit yang diberikan oleh bank yang kelebihan dan kepada bank yang kekurangan dana.

2. Macam-Macam Kredit Berdasarkan Jangka Waktu

- Kredit Jangka Pendek (Short term loan), adalah kredit yang berjangka waktu maksimum satu tahun. Bentuknya berupa kredit di rekening koran, kredit penjualan, kredit wesel, dan kredit pembelian serta kredit modal kerja.
- Kredit Jangka Menengah (Medium term loan), ialah kredit yang jangka waktu antara satu tahun sampai dengan tiga tahun.
- Kredit Jangka Panjang, adalah kredit yang memiliki waktu lebih dari tiga tahun. Umumnya berupa kredit investasi yang dengan tujuan menambah



modal perusahaan dalam rangka untuk melakukan rehabilitasi, ekspansi (perluasan) dan pendirian proyek baru.

3. Macam-Macam Kredit Berdasarkan tujuan atau Penggunaannya

- Kredit Konsumtif, adalah kredit yang digunakan untuk pemenuhan kebutuhan sendiri dan dengan keluarganya, misalnya kredit mobil, dan rumah untuk dirinya dan keluarganya. Kredit ini sangat tidak produktif
- Kredit Modal Kerja atau Kredit Perdagangan adalah kredit yang digunakan untuk menambah modal usaha debitur.
- Kredit Investasi, adalah kredit yang digunakan untuk investasi produktif, tetapi baru menghasilkan jangka waktu yang relatif lama. Kredit yang biasanya diberikan seperti kredit perkebunan kelapa sawit dan lain sebagainya.

4. Macam-Macam Kredit Berdasarkan Aktivitas Perputaran Usaha

- Kredit Kecil, ialah kredit yang diberikan kepada pengusaha kecil, misalnya KUK (Kredit usaha kecil).
- Kredit Menengah adalah kredit yang diberikan kepada pengusaha dengan aset yang melebihi dari pengusaha kecil.
- Kredit Besar, adalah kredit yang pada dasarnya ditinjau dari segi jumlah kredit yang diteima oleh debitur.

5. Macam-Macam Kredit Berdasarkan Jaminannya

- Kredit Tanpa Jaminan atau kredit blanko (unsecured down), adalah pemberi kredit dengan tanpa jaminan materiil (agunan fisik), pemberian sangat selektif yang ditujukan untuk nasabah besar yang telah teruji



bonafiditas, kejujuran, dan ketaatannya baik dalam transaksi perbankan maupun oleh kegiatan usahanya yang dijalankannya.

- Kredit Jaminan, ialah kredit untuk debitur yang didasarkan dari keyakinan atas kemampuan debitur dan adanya agunan atau jaminan berupa fisik (collateral) sebagai jaminan tambahan.

6. Macam-Macam Kredit Berdasarkan Macamnya

- Kredit Aksep, ialah kredit untuk bank yang berupa pinjaman uang, seperti plafon kredit (L3 atau BMPK)-nya
- Kredit Penjual, adalah kredit untuk penjual dan pembeli, artinya barang yang telah diterima pembayar kemudian.
- Kredit Pembeli, adalah pembayar telah dilakukan penjual, namun barangnya diterima belakangan atau pembeli dengan uang muka.

7. Macam-Macam Kredit Berdasarkan Sektor Perekonomiannya

- Kredit Pertanian, adalah kredit untuk perkebunan, peternakan dan perikanan
- Kredit Pertambangan, ialah kredit untuk beraneka macam pertambangan
- Kredit Ekspor/Impor, yaitu kredit untuk eksportir dan importir macam macam barang.
- Kredit Koperasi, adalah kredit untuk jenis-jenis koperasi
- Kredit Profesi, adalah kredit untuk macam-macam profesi, misalnya dokter dan guru.
- Kredit Perindustrian, adalah kredit untuk macam-macam industri kecil, menengah dan besar.



8. Macam-Macam Kredit Berdasarkan Penarikan dan Pelunasan

- Kredit Rekening Koran, adalah kredit yang dapat ditarik dan dilunasi setiap saat, besarnya sesuai dengan kebutuhan yang penarikannya dengan cek, bilyet, giro atau pemindahbukuan pelunasan dengan melakukan setoran setoran tersebut.
- Kredit Berjangka, ialah kredit yang penarikannya sekaligus sebesar plafonnya. Pelunasan kredit dengan cara setelah jangka waktunya habis yang dapat dilakukan dengan mencicil atau perjanjian.

9. Macam-Macam Kredit Berdasarkan Cara Pemakaiannya

- Kredit Rekening Koran Bebas, adalah kredit yang dibitur menerima seluruh dari kreditnya dengan bentuk rekening koran kepadanya diberikan blangko cheque dan rekening korannya pinjamannya diisi berdasarkan besarnya kredit yang diberikan, debitur bebas melakukan penarikan selama kredit berjalan.
- Kredit Rekening Koran Terbatas, ialah kredit dengan adanya pembatasan tertentu bagi nasabah dalam melakukan penarikan uang rekeningnya. Seperti pemberian kredit dengan uang giral dan perubahannya menjadi uang cartal dilakukan berangsur-angsur.
- Kredit Rekening Koran, yaitu penarikan kredit yang dilakukan dengan arti maksimum kredit di waktu penarikan bertambah sepenuhnya dengan digunakan oleh nasabah.
- Revolving Credit, adalah sistem penarikan kredit sama dengan cara rekening koran bebas dengan masa penggunaannya satu tahun, akan tetapi cara pemakaiannya berbeda.



- Term Loans, ialah sistem penggunaan dan pemakaian kredit yang fleksibel artinya nasabah dapat bebas menggunakan uang kredit untuk keperluan apa saja dan bank tidak mautahut tentang hal itu.

2.1.6 Manfaat Kredit

Kredit memiliki beberapamanfaat dalam berbagai sektor antara lain sebagai berikut: (Suwardjono (2003:174)).

1. Debitur

- Meningkatkan usahanya dengan pengadaan sejumlah sektor produksi
- Kredit bank relatif mudah didapatkan jika usahadebitur diterima untuk dilayani
- Memudahkan calon debitur untuk memilih bank yang denganusahanya
- Rahasia keuangan debitur terlindungi
- Beraneka macam jenis kredit bisa disesuaikan dengan calon debitur

2. Pemerintah

- Sebagai pemacu pertumbuhan ekonomis secara umum
- Sebagai pengendali kegiatan moneter
- Untuk menciptakan lapangan usaha
- Dapat meningkatkan pendapatan negara
- Untuk menciptakan dan memperluas pasar

3. Bank

- Pemberian kredit untuk mempertahankan dan mengembangkan usaha bank
- Membantu memasarkan produk atau jasa perbankan lainnya
- Memperoleh pendapatan bunga yang diterima dari debitur
- Dapat rentabilitas bank membaik dan memperoleh laba meningkat



- Untuk merebut pangsa pasar dalam industri perbankan

4. Masyarakat

- Dapat mendorong pertumbuhan dan perluasan perekonomian
- Mampu mengurangi tingkat pengangguran
- Memberikan rasa aman kepada masyarakat untuk menyimpan uangnya di bank
- Dapat meningkatkan pendapatan dari masyarakat

2.1.7 Jenis Penjualan

Secara umum ada dua jenis penjualan yang biasanya dilakukan suatu badan usaha, yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan kredit adalah penjualan yang dalam transaksi penjualannya terjadi jika pesanan dari pelanggan telah dipenuhi dengan penerimaan barang atau penyerahan jasa, namun untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. Dalam transaksi penjualan kredit ini, perusahaan sebagai pihak penjual telah memenuhi kewajibannya kepada customer atau pelanggannya, namun di lain pihak perusahaan belum memperoleh haknya, yaitu pembayaran. Hal ini mengakibatkan timbulnya piutang, yaitu perusahaan penjual memberikan utang kepada perusahaan pembeli. Hal inilah yang mendasari mengapa piutang dalam laporan neraca suatu perusahaan berada di sisi aset, yang berarti bahwa perusahaan memiliki aset yang belum tertagih dari pelanggannya. Perusahaan yang tidak memiliki dana tunai sama sekali di kas ataupun di banknya tidak berarti bahwa perusahaan tersebut tidak sehat, namun justru perusahaan tersebut masih tertanam di pelanggannya dalam bentuk piutang.



Pada umumnya transaksi penjualan kredit tidak hanya melibatkan dua pihak, yaitu penjual dan pembeli, namun juga melibatkan pihak ketiga seperti bank ataupun lembaga keuangan bank lainnya sebagai pihak penjamin, dimana pihak penjamin tersebut yang akan membayarkan terlebih dahulu seluruh nominal tagihan pembeli kepada penjual. Akibat dari perlakuan tersebut adalah berakhirnya hubungan antara pihak penjual dan pembeli, ~~kepada~~ pihak penjual merasa seluruh haknya telah dipenuhi oleh pihak pembeli, dan pihak pembeli merasa seluruh kewajibannya telah ia penuhi kepada pihak penjual. Dari sini timbullah hubungan baru yaitu hubungan antara pihak pembeli dengan pihak penjamin dimana ~~pihak~~ penjamin akan menagihkan nominal tagihan pihak pembeli yang telah ditalangi terlebih dahulu oleh pihak penjamin ditambah dengan bunga.

Namun tidak semua penjualan kredit melibatkan banyak pihak. Kadang kala jika pihak penjual merasa masih sanggup ~~menagih~~ segala urusan yang berkaitan dengan penjualan kreditnya tersebut, maka pihak penjual akan membangun sebuah tim administrasi tersendiri yang akan mengurus segala urusan ~~jual~~ kreditnya.

Prosedur penjualan kredit sendiri biasanya dimulai dari ~~dokumen~~ order, yaitu dokumen pemesanan dari pihak pembeli yang berisi rincian barang yang akan dibeli. Setelah tahapan tersebut, bagian piutang akan mengecek status atau kondisi pelanggan. ~~Hal ini~~ terutama berkaitan dengan ~~track~~ record pembayaran yang biasanya dilakukan ~~customer~~ oleh customer yang baru pertama kali melakukan transaksi pembelian dengan perusahaan, bagian piutang biasanya tidak memberikan jangka waktu kredit yang ~~terlalu~~ untuk



mengantisipasi terjadinya piutang tidak tertagih. Namun untuk pelanggan lama dan yang memiliki track record pembayaran yang baik, pihak penjual biasanya lebih berani memberikan jangka waktu pembayaran yang lebih panjang. Jika bagian piutang memberikan tanda persetujuan terhadap customer tersebut, maka proses sales order akan dilanjutkan ke bagian berikutnya yaitu tahap pengiriman barang dan penagihan. Prosedur pembayaran sendiri memiliki beberapa variasi, seperti misal customer memberikan cheque atau bilyet giro dengan tanggal jatuh tempo mundur. Tanggal jatuh tempo mundur tersebut disesuaikan dengan tanggal kesepakatan pembayaran yang telah disepakati oleh kedua belah pihak sesuai dengan aging piutang yang disetujui oleh bagian piutang. Variasi yang biasanya juga diterapkan oleh perusahaan adalah memberikan potongan harga atau diskon penjualan kepada customer yang mampu menyelesaikan tagihannya sebelum tanggal jatuh tempo. Hal ini secara tidak langsung ikut membantu mempercepat kembalinya cash flow perusahaan sehingga perusahaan dapat menggunakan dana tersebut sebagai modal kerja kembali.

Menurut Mulyadi (2001:249), penjualan kredit dapat dilakukan melalui dua cara yaitu:

a. Penjualan Kredit dengan Kartu Kredit Perusahaan

Penjualan dimana perusahaan dapat melakukan penjualan kredit dengan kartu kredit yang dikeluarkan oleh perusahaan. Penjualan ini biasanya digunakan oleh toko pengecer. Kartu kredit perusahaan ini diterbitkan oleh perusahaan tertentu oleh pelanggannya. Pelanggan akan diberikan kredit perusahaan setelah melalui seleksi berdasarkan kemampuan membayar kredit dan karakternya. Pelanggan dapat menggunakan kartu kredit ini untuk



membeli barang hanya perusahaan yang menerbitkan kartu kredit tersebut. Pada akhir bulan atau pada tanggal tertentu, perusahaan menagih jumlah harga barang yang dibeli oleh pemegang kartu kredit selama jangka waktu tertentu yang telah lewat.

b. Penjualan Kredit Biasa

Penjualan yang dalam transaksi penjualannya terjadi jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya.

2.1.8 Risiko dalam Siklus Penjualan

Menurut Diana dan Setiawati (2011:110), yang dimaksud risiko dalam siklus penjualan adalah tidak tercapainya tujuan informasi akuntansi dalam perusahaan. Perusahaan membangun sebuah informasi akuntansi pada siklus penjualan dengan harapan agar:

- 1) Penjualan dapat mengirim barang secara benar ke pelanggan secara tepat waktu.
- 2) Pelanggan dapat membayar tepat waktu.
- 3) Tidak ada peluang kecurangan yang dapat memotivasi para karyawan dalam perusahaan untuk mencuri kas ataupun persediaan yang ada di dalam perusahaan.

Mendirikan suatu usaha pasti memiliki banyak risiko tergantung bagaimana perusahaan tersebut untuk menyikapinya. Adapun risiko dalam siklus penjualan antara lain sebagai berikut:

- 1) Menerima uang palsu dari pelanggan.



- 2) Kasir menggelapkan uang yang telah diterima dari pelanggan.
- 3) Gagal dalam pengiriman pesanan barang ke pelanggan.
- 4) Salah kirim barang/produk.
- 5) Perusahaan kehabisan stok, sehingga tidak bisa melayani keinginan para pelanggan.

2.1.9 Sistem Pengendalian Intern untuk Penjualan Kredit

Pada dasarnya sistem pengendalian intern yang baik untuk penjualan kredit hanya memiliki satu tujuan, yaitu berusaha menjaga aset atau kekayaan perusahaan agar tidak hilang. Aset atau kekayaan perusahaan yang dimaksudkan disini adalah piutang usaha dimana harus selalu diupayakan agar piutang usaha tersebut dapat tertagih. Tertagih disini juga memiliki makna yang beragam karena tertagih dalam jangka waktu 6 (enam) bulan dan 10 (sepuluh) tahun juga memiliki pengaruh yang berbeda terhadap flow perusahaan. Selain itu arti kata tertagih itu sendiri juga mencakup pengertian nominal seluruhnya dimana piutang yang tertagih diharapkan dapat tertagih seluruhnya, bukan sebagian atau malah tidak sama sekali.

Dalam sebuah sistem, tidak ada bentuk yang pasti mengenai standar sebuah sistem yang paling baik dalam suatu perusahaan. Keadaan yang berbeda beda di tiap organisasi menyebabkan tidak adanya suatu standar baku sebuah sistem, meskipun itu berkaitan dengan siklus atau proses yang sama.

Pada dasarnya baik disadari maupun tidak, seluruh anggota perusahaan akan selalu berusaha menyusun dan menjalankan sebuah sistem yang paling baik. Namun tidak dapat dipungkiri bahwa baik-baiknya suatu sistem itu disusun, namun tetap saja pasti ada kelemahan yang tidak dapat dihindari. Hal



lebih penting yang harus dikhawatirkan adalah mengesistensi and benefit dari penyusunan sebuah sistem. Sebuah sistem yang baik haruslah efisien, tidak tergantung pada satu atau beberapa orang saja, dan memiliki sistem pengawasan (controlling) yang baik.

Sistem pengendalian intern yang baik bagi perusahaan kredit adalah sistem dimana prosedur-prosedur ini harus dipenuhi, yaitu:

- 1) Persetujuan pemberian piutang hanya dilakukan untuk pelanggan yang benar benar berkompeten.

Pelanggan yang benar benar berkompeten disini tidak semata mata pelanggan yang memang memiliki track record pembayaran yang baik, namun juga harus memiliki kecukupan aset. Nama besar atau perusahaan juga dapat mempengaruhi keputusan pemberian kredit.

- 2) Adanya struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas.

Pengawasan atau controlling yang dilakukan sebaik mungkin terhadap pihak ekstern tidak akan bermanfaat apabila dari pihak intern sendiri tidak dilakukan langkah antisipasi yang baik. Adanya kejelasan struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab secara fungsional memungkinkan terjadinya pencegahan terutama terhadap pemberian kredit kepada pihak pihak yang sebenarnya tidak layak mendapatkan persetujuan, namun memperoleh kredit karena adanya kerjasama dengan pihak intern perusahaan. Adanya pemisahan terhadap bagian penjualan dan piutang perkecil terjadinya peluang nepotisme tersebut.



- 3) Adanya sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan perusahaan.

Prosedur pencatatan yang baik meminimalisir risiko terjadinya kesalahan ataupun permasalahan antar bagian atau antar pihak. Prosedur pencatatan yang baik harus disertai dengan dokumentasi yang baik dimana setiap dokumen harus dibuat rangkap dan atas masing-masing rangkap dokumen tersebut harus dimiliki oleh pihak-pihak yang berwenang. Penentuan pihak manakah yang harus memegang dokumen asli atau rangkap juga menjadi hal yang penting.

- 4) Adanya praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi

Tugas dari pihak manajemen adalah selalu mengusahakan agar terciptanya kondisi atau lingkungan kerja yang kondusif, yang bisa membantu karyawan agar dapat bekerja sebaik mungkin. Bekerja sebaik mungkin adalah mengusahakan agar setiap karyawan dapat mengeluarkan potensinya secara maksimal dan meminimalisir potensi terjadinya gesekan antar individu atau bagian. Menciptakan kondisi kerja kompetisi bukanlah jalan untuk mencapai tujuan tersebut.

- 5) Telah ditematkannya karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya

Sebaiknya penyusunan sistem maupun pengawasan, namun jika pihak-pihak tertentu memang berniat untuk melakukan suatu praktik kejahatan, tetap saja praktik tersebut dapat terjadi. Penempatan karyawan yang tepat di posisi yang tepat pula meminimalisir risiko terjadinya hal tersebut.



6) Cadangan Kerugian Piutang

Pencegahan lebih baik daripada menanggulangi. Penerapan cadangan kerugian piutang meminimalisir risiko terjadinya kepanikan perusahaan dimana daa perusahaan yang telah direncanakan sebelumnya untuk perputaran usaha tidak dapat tertagih sebagian atau seluruhnya. Penerapan cadangan kerugian piutang memungkinkan perusahaan melakukan budgeting berdasarkan dana yang betul dapat tertagih.

2.2 HASIL PENELITIAN TERDAHULU ATAU SEBELUMNYA

1) Imam Triyuniadi(Semarang2013).

Perusahaan merupakan tempat dimana proses transaksi bisnis berlangsung. Dalam hal ini, pegawai maupun pihak yang mengolah data data mengalami banyak kendala, seperti yang terjadi pada Jaya Abadi Motor Semarang kendala yang ada adalah kesulitan dalam pencarian data konsumen, kesulitan dalam proses pencatatan transaksi penjualan kredit sepeda motor dan angsuran, kesulitan dalam pembuatan laporan laporan penjualan kredit sepeda motor dan pembayaran angsuran dari konsumen seperti halnya laporan pembayaran angsuran dari konsumen, belum ada koneksi antar data antar bagian sehingga menyebabkan pengontrolan data sangat sulit dilakukan. Tujuan dari proyek akhir ini adalah terciptanya sebuah sistem informasi penjualan kredit sepeda motor yang efektif dan efisien, hal ini dimaksudkan untuk memberikan kemudahan dan kelancaran kinerja di CV JAYA ABADI MOTOR SEMARANG yang nantinya bisa memberikan alternatif solusi



yang berbasis database yang dapat menyajikan suatu sistem informasi yang aman, cepat, dan akurat.



Persamaan dan perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini:

Persamaan	Perbedaan
1) Fokus penelitian kedua skripsi adalah mengenai perancangan suatu sistem penjualan kredit di dalam perusahaan.	Hasil penelitian Imam menunjukkan bahwa perusahaannya sudah memiliki struktur organisasi pembagian tugas dan pemisahan fungsi yang cukup baik, perusahaannya juga sudah menerapkan prosedur otorisasi yang baik. Sedangkan penelitian ini belum memiliki struktur organisasi, pembagian tugas dan pemisahan fungsi yang cukup baik
2) Teknik analisis yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif	

3) Hani Kusumawat (Jakarta 2011).

Penelitian ini dilakukan pada PD. Zainal Jaya Design yang masih menggunakan sistem manual atas transaksi penjualan kreditnya. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah terdapat kelemahan dalam sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PD. Zainal Jaya Design dan untuk memberikan alternatif perancangan sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PD. Zainal Jaya Design. Penelitian ini merupakan penelitian analisis deskriptif kualitatif yang berupa penelitian studi kasus dengan menggunakan data kualitatif dari internal perusahaan. Teknik analisis data yang dilakukan meliputi analisis sistem, yang kemudian dilanjutkan ke



tahap desain konseptual dan desain fisik. Berdasarkan hasil penelitian penulis menemukan bahwa sistem penjualan kredit yang dijalankan perusahaan masih memiliki kekurangan dan kelemahan dalam hal pemisahan fungsi, prosedur penjualan kredit yang dilakukan, dokumen yang digunakan, pencatatan transaksi penjualan kredit, serta laporan yang dihasilkan. Selanjutnya penulis merancang sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang mampu mengatasi kelemahan dan kekurangan tersebut.



Persamaan dan perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini:

Persamaan	Perbedaan
<p>1) Fokus penelitian kedua skripsi adalah mengenai sistem penjualan kredit di dalam perusahaan.</p> <p>2) Teknik analisis yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif</p>	<p>1) Penelitian terdahulu ini adalah penelitian evaluasi dimana sistem penjualan kreditnya telah ada dan ia evaluasi untuk melihat tidaknya kelemahannya sistem tersebut. Sedangkan dalam penelitian ini belum ada sistem penjualan kreditnya sama sekali sehingga peneliti harus menyusun sistem terlebih dahulu.</p> <p>2) Hasil penelitian Hani Kusumawati menunjukkan bahwa obyek penelitiannya telah menerapkan sistem penjualan kredit namun belum menyeluruh sedangkan obyek dalam penelitian ini menunjukkan tidak adanya sistem penjualan kredit sama sekali.</p>

2.3 RERANGKA BERPIKIR

Pemeriksaan intern yang berkaitan dengan fungsi kredit yang kemudian dianalisis bagaimana prosedur penjualan kreditnya agar berlangsung aman dan terkontrol dengan baik sehingga tidak mengakibatkan kerugian bagi perusahaan. Penulis disini akan meneliti bagaimana penerapan prosedur penjualan kredit dalam perusahaan dan dapat dilihat sebagai proses pengambilan keputusan yang baik.



Rerangka berpikir memberikan pemahaman secara sistematis dan terstruktur yang menjadi pondasi pada setiap pemikiran berikutnya serta menggambarkan tahapan proses penelitian mulai dari fenomena, rumusan masalah sampai dengan simpulan dan saran penelitian. Rerangka berpikir dari penelitian ini dapat dilihat pada Gambar 2.1 berikut:

Gambar 2.1

Rerangka Pemikiran

