



## Evaluasi atas Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada Usaha Kecil

Yu Anita Nila Vandarita<sup>1</sup>, Sri Dwi Estiningrum<sup>2</sup>

UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, Jl. Mayor Sujadi No. 46, Kudus, Plosokandang, Kec. Kedungwaru, Kabupaten Tulungagung, Jawa Timur 66221, Indonesia

<sup>1</sup>\*[yuanitanilav@gmail.com](mailto:yuanitanilav@gmail.com), <sup>2</sup>[sdeningrum@gmail.com](mailto:sdeningrum@gmail.com)

\*corresponding author

[doi.org/10.33795/jraam.v5i3.008](https://doi.org/10.33795/jraam.v5i3.008)

### Informasi Artikel

Tanggal masuk	05-05-2021
Tanggal revisi	29-07-2021
Tanggal diterima	19-08-2021

### Keywords:

Accounting Information System;  
Credit Sales;  
Design System.

### Abstract

*This applied study aims to design and evaluate the testing of the computer-based accounting information system design at UD. Sampun Mapan. The study uses a qualitative descriptive approach, starting from collecting all data related to credit sales, data is presented in a flowchart, designing a credit sales system using Microsoft Access with the MySQL programming language and system testing. The result of this study are design of the accounting system database, testing the computer base system and the obstacles found during system testing were a lack of human resource skills, funds, and a computer system that was not needed.*

### Kata kunci:

Penjualan Kredit;  
Perancangan Sistem;  
Sistem Informasi Akuntansi.

### Abstrak

Penelitian terapan ini bertujuan untuk merancang dan mengevaluasi pengujian perancangan sistem informasi akuntansi basis komputer pada UD. Sampun Mapan. Penelitian menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif, dimulai dari pengumpulan semua data yang berkaitan dengan penjualan kredit, kemudian data disajikan dalam bentuk *flowchart*, merancang sistem penjualan kredit menggunakan Microsoft Access dengan bahasa pemrograman MySQL dan tahapan terakhir pengujian sistem. Hasil penelitian berupa rancangan basis data sistem akuntansi, pengujian sistem basis komputer dan beberapa kendala yang ditemukan saat pengujian sistem berupa kurangnya keterampilan sumber daya manusia, kurangnya dana, dan sistem komputer yang kurang dibutuhkan.



## 1. Pendahuluan

Usaha perdagangan sebagai salah satu sektor yang berkontribusi penting pada perekonomian dalam negeri, kini mulai dilirik

masyarakat. Terlihat pada jumlah usaha kecil menengah yang tumbuh pesat, menjadi penopang perekonomian yang didukung penuh oleh pemerintah. Peran usaha kecil

menengah diperkirakan dapat membantu pemulihan perekonomian yang lesu. Namun, beberapa kendala yang sering ditemui pada usaha kecil menengah yaitu kurangnya kesadaran akan pencatatan arus keuangan usaha. Hal ini dipicu oleh tingkat pemahaman pelaku usaha yang masih rendah terkait bagaimana mengorganisasikan sistem keuangan. Selain itu, kendala seperti pemanfaatan teknologi yang kurang, sistem administrasi yang lemah dan sistem pendanaan yang belum terencana dengan baik menjadi hal yang lumrah pada aktivitas usaha kecil. Kendala-kendala tersebut sebenarnya dapat diatasi apabila perusahaan mampu menerapkan sistem akuntansi dengan efektif yaitu bila mampu menunjukkan output berupa laporan keuangan perusahaan secara menyeluruh termasuk pembebanan biaya langsung maupun biaya tak langsung sehingga tercipta transparansi keuangan perusahaan. Kerap kali biaya tak langsung tidak dihitung sebagai pembebanan biaya penjualan barang dengan alasan sulit untuk ditelusuri. Secara tidak langsung, hal tersebut dapat memengaruhi keuangan usaha, sehingga perancangan sistem informasi akuntansi perlu diterapkan pada usaha kecil.

Tak dapat dipungkiri, bahwa pemanfaatan teknologi menjadi faktor pendamping yang tak kalah pentingnya dalam implementasi sistem informasi akuntansi. Penggunaan sistem komputer, dapat melalui bermacam-macam sistem olah data [1]. Penggunaan komputer dianggap lebih efektif karena perusahaan dapat menurunkan biaya serta memaksimalkan keuntungan hanya dengan mengadopsi teknologi dimana penggunaan komputer baik untuk produksi di berbagai bidang usaha [2] dan teknologi informasi di dalam lingkungan perusahaan mampu membantu penciptaan kegiatan operasional yang efektif dan efisien [3].

UD Sampun Mapan yang beroperasi di wilayah Kabupaten Kediri merupakan usaha penjualan barang konstruksi bangunan antara lain pagar, risplang, cagak teras, traso berwarna, dan plengkung traso/cor. Penerapan

prosedur penjualan kredit pada UD Sampun Mapan belum menggunakan sistem komputer sehingga seluruh prosedur dilakukan secara manual mulai dari penerimaan pesanan, pembuatan nota penjualan, hingga pencatatan hasil penjualan. Pencatatan terbatas pada nota penjualan, sehingga besaran jumlah piutang tidak dapat ditelusuri secara langsung. Selain itu, permasalahan terkait penjualan kredit yang sering timbul seperti kaitannya dengan harga, risiko tak tertagihnya piutang, dan masalah lain yang timbul sehubungan dengan prosedur penjualan kredit akan sangat berpengaruh terhadap pendapatan perusahaan [4]. Terlebih penggunaan media kertas memiliki risiko tinggi hilangnya data transaksi penjualan apabila tidak terorganisir dengan baik mengingat bahwa transaksi penjualan yang dilakukan perusahaan cukup banyak [5].

Sistem informasi akuntansi akan terus dikembangkan sesuai dengan evolusi teknologi dan aktivitas yang dilakukan. Sistem yang dikembangkan oleh analis dilakukan secara bertahap, mulai dari analisis sistem, pembuatan sistem, dan penerapan sistem. Pada tahap analisis sistem, diagram alur data logika dan bagan alir (*flowchart*) sering dijadikan sebagai teknik sistem yang mampu memberikan informasi proses transaksi dalam organisasi secara keseluruhan. Bagan alir ini akan menunjukkan prosedur aktivitas operasional yang berkesinambungan antar fungsi organisasi dalam sebuah perusahaan [6]. Penerapan sistem membutuhkan peran sumber daya manusia sebagai pengguna sistem melalui pelatihan untuk menghasilkan sistem informasi yang efektif dan efisien dalam penggunaan sistem tersebut [7].

Penelitian Gracesia et al., [8] mengenai analisis sistem informasi akuntansi penjualan kredit menjelaskan bahwa perusahaan yang ditelitinya telah menggunakan sistem informasi secara terkomputerisasi. Namun didapati kendala dalam aktivitas operasional yang berasal dari buruknya pengendalian internal, yaitu merangkapnya beberapa fungsi

penjualan kredit sehingga menimbulkan penjualan kredit yang kurang efektif dan perlunya perbaikan dalam sistem penjualan kredit yang terkait. Sedangkan dalam penelitian Aprianty [9] menyebutkan bahwa tidak adanya perangkapan fungsi kredit dalam perusahaan karena fungsi penjualan kredit telah menjalankan tugasnya dengan baik. Penelitian yang sama lainnya dilakukan Vidiyari [10] dimana perancangan sistem informasi akuntansi penjualan kredit basis web telah sampai pada tahap pengujian dan menghasilkan kesimpulan bahwa perangkat lunak yang dirancang memiliki kualitas yang layak diterapkan oleh perusahaan.

Berangkat dari berbagai macam hasil pengujian implementasi sistem informasi akuntansi di beberapa penelitian yang telah dilakukan, maka penelitian terapan perancangan sistem informasi akuntansi basis komputer di UD. Sampun Mapan akan melihat kemampuan dan kesiapan internal usaha dengan sistem perangkat lunak baru. Identifikasi masalah pengendalian internal digunakan sebagai elemen bagian perancangan sistem informasi akuntansi yang dapat membantu keberhasilan implementasi rancangan sistem informasi akuntansi basis komputer.

Penerapan sistem akuntansi manual akan diperbaiki sehingga menghasilkan basis data akuntansi. Basis data inilah yang akan diimplementasikan sebagai uji coba penerapan sistem basis komputer. Beberapa kendala akan ditemukan dalam penelitian dan bagaimana kendala tersebut dapat dipecahkan melalui solusi-solusi yang akan menjadi pertimbangan pelaku usaha di kemudian hari.

Penelitian dalam kaitannya dengan perancangan sistem akuntansi ini bertujuan untuk merancang sistem penjualan kredit basis komputer dengan bantuan Microsoft Access dan bahasa pemrograman MySQL berdasarkan pada evaluasi yang telah dilakukan mengenai prosedur penjualan kredit yang dijalankan oleh UD. Sampun Mapan. Berbagai formulir akan disesuaikan dengan kebutuhan perusahaan untuk memudahkan

penelusuran terhadap pos persediaan barang, piutang penjualan, dan data pelanggan. Adanya perancangan diharapkan dapat memperbaiki sistem penjualan kredit yang ada tanpa menghilangkan fungsi pokok dalam sistem penjualan kredit. Rancangan sistem ini akan dilakukan pengujian seberapa fungsional sistem akuntansi perangkat lunak tersebut beroperasi beserta kendala-kendala yang dihadapi UD. Sampun Mapan.

## 2. Metode

Penelitian menggunakan jenis penelitian dengan pendekatan deskriptif kualitatif. Analisis deskriptif kualitatif memberikan pandangan teoritis atas data yang diperoleh menjadi hal yang lebih jelas dan memiliki makna daripada berupa angka [11]. Penelitian digunakan untuk mengevaluasi, merancang sistem penjualan kredit, implementasi sistem informasi akuntansi penjualan kredit basis komputer beserta kendala-kendala yang dihadapi UD. Sampun Mapan saat implementasi *prototype* rancangan tersebut. Lokasi penelitian di UD. Sampun Mapan berlokasi di Desa Banjarejo, Kecamatan Ngadiluwih, Kabupaten Kediri, Jawa Timur. Penelitian dilaksanakan mulai bulan Januari sampai Juni 2021 untuk mendapatkan informasi menyeluruh pada prosedur penjualan UD. Sampun Mapan serta mendapatkan hasil pengujian sistem basis komputer.

Pengumpulan data bersumber dari data primer dan data sekunder. Sumber data primer diperoleh dari wawancara mengenai prosedur penjualan kredit yang telah diterapkan beserta dengan kelebihan dan kendala yang dihadapi. Sumber data primer yang kedua berasal dari data akuntansi UD. Sampun Mapan berupa nota penjualan, data persediaan barang, dan data identitas pelanggan. Data sekunder berasal dari buku dan jurnal yang membahas permasalahan tentang sistem informasi akuntansi pada penjualan kredit.

Data-data dikumpulkan melalui tahapan observasi, wawancara, dan

dokumentasi. Observasi difungsikan sebagai media pengamatan secara langsung aktivitas penjualan kredit pada UD. Sampun Mapan. Wawancara berfungsi untuk membuktikan seberapa akuratnya informasi yang telah diperoleh sebelumnya melalui hasil observasi penelitian di UD. Sampun Mapan kepada para informan yang terdiri dari: 1) Bu Widia selaku pimpinan usaha, 2) Desi selaku karyawan bagian penjualan, 3) Indra, Bagus, Eko, Satriyo, dan Panca selaku karyawan bagian gudang dan pengiriman, serta 4) informan pendukung seorang debitur bernama Pak Joko. Selanjutnya, tahapan dokumentasi berfungsi untuk memperoleh data-data UD. Sampun Mapan berupa biografi, sejarah pendirian usaha, dokumen transaksi penjualan kredit, dan catatan akuntansi lainnya.

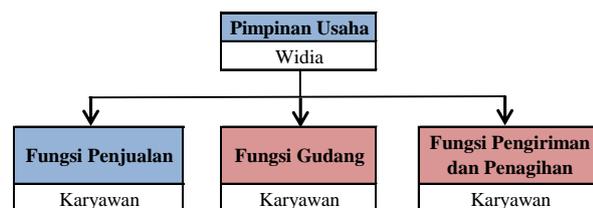
Tahap analisis data yang dilakukan yaitu 1) Pengumpulan data. Semua data yang terkait dengan prosedur penjualan kredit dikumpulkan dan dicatat sesuai dengan hasil observasi dan wawancara dengan informan. 2) Penyajian data. Data yang ada disajikan dalam bentuk *flowchart* untuk mengetahui alur dari setiap aktivitas penjualan kredit pada periode berjalan. 3) Evaluasi dan perancangan. Pada tahap ini permasalahan-permasalahan yang terjadi dalam aktivitas penjualan kredit UD. Sampun Mapan dianalisis dan dievaluasi, kemudian membuat rancangan *flowchart* yang diusulkan dan pembuatan *prototyping* rancangan menggunakan bantuan Microsoft Access dengan bahasa pemrograman MySQL. Hal ini untuk memudahkan pemilik usaha menyajikan catatan laporan penjualan kredit yang lebih akurat. 4) Pengujian sistem informasi akuntansi basis komputer yang telah dirancang dengan menggunakan basis data Microsoft Access. Tahap pengujian akan menunjukkan hasil akhir dari perancangan sistem basis komputer dan sejauh mana kesiapan UD. Sampun Mapan dalam menjalankan sistem informasi akuntansi baru berbasis komputer.

### 3. Hasil dan Pembahasan

UD. Sampun Mapan menjalankan usaha penjualan produk konstruksi bangunan dengan menggunakan prosedur penjualan langsung dan penjualan kredit. Prosedur penjualan tunai diterapkan apabila persediaan barang di gudang mencukupi jumlah pemesanan barang oleh pelanggan. Sedangkan apabila persediaan barang dagang dalam gudang tidak mencukupi permintaan pembeli, maka terjadilah prosedur penjualan kredit. Sebagian besar proses penjualan menggunakan prosedur penjualan kredit karena perusahaan tidak menyediakan persediaan dalam jumlah banyak di gudang. Sehingga pemesanan dilakukan terlebih dahulu untuk mendapatkan produk tersebut.

Berdasarkan observasi dan wawancara langsung dengan informan yang terdiri dari pimpinan usaha, karyawan dan satu orang debitur akan disajikan sistem akuntansi penjualan kredit yang telah berjalan di UD. Sampun Mapan.

**Struktur Organisasi.** UD. Sampun Mapan Kabupaten Kediri memiliki struktur organisasi yang bertujuan untuk menguraikan tugas dan tanggungjawab pada setiap fungsi penjualan, yang disajikan pada gambar 1.



**Gambar 1. Struktur Organisasi**

UD. Sampun Mapan didirikan oleh Bapak Yani (Alm.) yang kemudian dilanjutkan oleh istrinya Bu Widia sepeninggal beliau. Dalam menjalankan usahanya Bu Widia membawahi beberapa fungsi organisasi yang membantunya dalam mengolah usaha percetakan dan penjualan barang konstruksi. Beberapa fungsi organisasinya antara lain fungsi penjualan, fungsi gudang, fungsi pengiriman dan penagihan.

Fungsi penjualan dijalankan oleh pimpinan usaha yang dibantu oleh karyawan bernama Desi. Fungsi penjualan ini bertugas menerima pesanan dari pembeli, melakukan otorisasi persetujuan kredit dan menyiapkan nota penjualan.

Fungsi Gudang dijalankan oleh lima karyawan yaitu Indra, Bagus, Eko, Satriyo, dan Panca yang bertugas mencetak barang pesanan. Namun dalam fungsi gudang ini, beberapa karyawan memiliki perangkat tugas pada fungsi pengiriman dan penagihan yaitu Bagus dan Panca yang bertugas mengirimkan barang pesanan ke tangan pembeli.

**Jaringan Prosedur Penjualan Kredit. Prosedur Pemesanan Penjualan.** Pada prosedur pemesanan terdapat fungsi penjualan yang bertanggungjawab atas penerimaan pemesanan pembelian. Pemesanan barang dapat dilakukan secara manual melalui datang langsung ke tempat usaha atau melalui media sosial. Penggunaan media sosial seringkali dijadikan media alternatif bagi pelanggan untuk melakukan pemesanan barang karena lebih cepat. Sejauh ini, media sosial yang digunakan pemilik usaha untuk memasarkan produknya yaitu aplikasi *WhatsApp*. Fungsi penjualan mengunggah katalog berisi berbagai macam produk yang dijual sehingga pembeli dapat langsung melakukan pemesanan. Hal ini sesuai dengan pernyataan bagian penjualan yaitu :

*“Biasanya orang yang pesan lewat WhatsApp itu orang yang sudah berlangganan. Tapi rata-rata yang jauh kayak orang yang ambil barang dari sini untuk dijual lagi karena mereka pesannya banyak”* (Mbak Desi)

Setelah penerimaan pesanan, fungsi penjualan mencatat identitas pembeli, jumlah pesanan, dan penentuan tanggal pengiriman barang pesanan pada nota penjualan dua

rangkap. Satu lembar nota penjualan diberikan kepada pembeli dan satu lembar lagi sebagai arsip fungsi penjualan. Dari nota penjualan tersebut, fungsi gudang melihat apakah masih tersedia persediaan barang dalam gudang. Jika barang masih tersedia, maka pengiriman dapat segera dilakukan. Namun, ketika barang yang dipesan melampaui jumlah persediaan yang ada, maka harus menunggu bagian gudang untuk mempersiapkan barang tersebut.

**Prosedur Persetujuan Kredit.** Pada prosedur ini, fungsi kredit bertanggungjawab untuk memberikan persetujuan atas permintaan pesanan oleh pelanggan. Persetujuan pemesanan barang dilakukan oleh pemilik usaha selaku fungsi penjualan yang merangkap sebagai fungsi kredit dan fungsi akuntansi. Pelanggan yang masih memiliki hutang kepada penjual, maka diharuskan untuk melunasi hutangnya terlebih dahulu sebelum melakukan pemesanan kembali.

**Prosedur Pengiriman.** Setelah fungsi gudang menyelesaikan pengemasan barang pesanan, selanjutnya fungsi pengiriman bertanggungjawab menyampaikan produk kepada pembeli secara aman sesuai pesanan yang tertera dalam nota penjualan. Barang dikirim oleh fungsi pengiriman yang merangkap sebagai fungsi gudang. Pengiriman barang pesanan dilakukan segera setelah barang jadi sehingga apabila barang jadi sebelum tanggal jatuh tempo pengiriman, maka fungsi penjualan akan mengkonfirmasi ke pihak pembeli bahwa pengirimannya akan segera dilakukan.

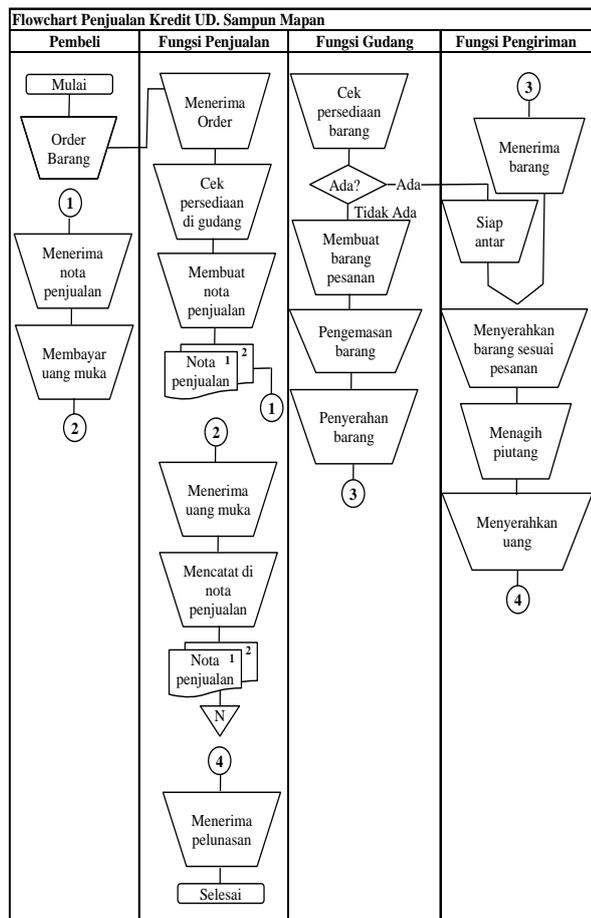
**Prosedur Penagihan.** Penagihan piutang dagang dilakukan oleh fungsi pengiriman ketika barang pesanan diserahkan kepada pelanggan dengan membawa nota penjualan sebagai bukti pembayaran dan meminta pembeli membubuhkan tanda tangan pada kolom tanda terima di nota penjualan. Dalam praktiknya, pembayaran piutang dagang dilakukan saat barang tersebut

diserahkan dan jarang menggunakan tanggal jatuh tempo pembayaran piutang. Hal ini untuk memudahkan fungsi penagihan menjalankan tugasnya tanpa harus menagih piutang pelanggan sebanyak dua kali, mengingat fungsi penagihan memiliki perangkatan tugas pada fungsi gudang.

**Prosedur Pencatatan Piutang.**

Pencatatan piutang dilakukan oleh karyawan pada fungsi penjualan secara manual dengan mencatatnya pada nota penjualan. Belum terdapat dokumen khusus yang mencatat piutang dagang dikarenakan masih terbatasnya kemampuan sumber daya manusia dalam mengelola pencatatan piutang, sehingga piutang dagang tidak menjadi suatu hal pokok apabila piutang telah dilunasi.

Prosedur penjualan kredit di UD. Sampun Mapan ditunjukkan melalui flowchart pada gambar 2.



**Gambar 2. Flowchart Prosedur Penjualan Kredit UD Sampun Mapan**

**Fungsi yang Terkait.**

Fungsi penjualan kredit di UD. Sampun Mapan telah sesuai diantaranya terdapat fungsi penjualan, fungsi gudang, fungsi pengiriman dan fungsi penagihan. Tetapi, masih terdapat kendala pada pengendalian internal di setiap fungsi. Perangkatan fungsi kerap kali terjadi dan tetap dilakukan oleh UD. Sampun Mapan, seperti fungsi penjualan yang merangkap pada pencatatan penjualan dan piutang. Selain itu, fungsi gudang, fungsi pengiriman dan fungsi penagihan juga mengalami perangkatan fungsi yang dilakukan oleh dua orang karyawan.

**Formulir yang Digunakan.**

Beberapa formulir yang menunjang terlaksananya prosedur penjualan kredit UD. Sampun Mapan diantaranya nota penjualan dan catatan persediaan bahan baku. Semua penjualan yang terjadi menggunakan nota penjualan sebagai bukti transaksi. Nota dibuat dua rangkap, berwarna kuning dan putih. Nota warna kuning akan diserahkan kepada pembeli sedangkan nota dengan warna putih menjadi arsip fungsi penjualan. Nota penjualan berisi informasi pembeli, nama barang yang dipesan, kuantitas barang, harga jual yang harus dibayar, tanda tangan pemilik usaha dan tanda terima barang. Berdasarkan wawancara dengan bagian penjualan, nota penjualan dibagi menjadi dua, yaitu nota khusus untuk pelanggan dan nota untuk orang-orang membeli barang hanya sekali, seperti yang diutarakan oleh karyawan bagian penjualan:

*“nota yang satu khusus untuk pelanggan mbak, dan nota satunya lagi campur-campur untuk orang yang jarang beli” (Mbak Desi)*

Pada catatan persediaan bahan baku difungsikan untuk menelusuri bahan baku yang masih tersedia yang akan digunakan sebagai bahan pembuatan produk. Pencatatan pernah dilakukan secara manual oleh fungsi akuntansi karena terdapat kecurangan pada

fungsi gudang, sehingga pencatatan bahan baku menjadi sangat penting. Namun, dalam praktiknya saat ini, catatan persediaan bahan baku tidak lagi dijalankan karena fungsi gudang dinilai telah mampu menjalankan fungsinya dengan baik tanpa adanya penyelewengan.

**Evaluasi Sistem Penjualan Kredit di UD. Sampun Mapan.** Evaluasi atas penjualan kredit yang telah dijalankan oleh UD. Sampun Mapan dilakukan secara menyeluruh. Praktik yang sehat didukung dengan adanya pemecahan tanggungjawab fungsional, wewenang, dan prosedur pencatatan yang terlaksana dengan baik [12]. Evaluasi ini difungsikan untuk mengetahui efektivitas pengendalian internal perusahaan yang telah dijalankan sampai saat ini, mengingat bahwa pengendalian internal akan memengaruhi kegiatan penjualan dan penciptaan laba yang diharapkan [13].

Perancangan organisasi dalam sistem penjualan kredit tidak lepas dari adanya pengendalian internal. Pengendalian internal dengan sistem manual menggunakan pemisahan fungsi-fungsi pokok seperti fungsi operasi, fungsi penyimpanan, dan fungsi akuntansi. Keseluruhan fungsi tersebut tidak boleh dikerjakan oleh orang yang sama kecuali jika telah terotorisasi dari yang berwenang. Dalam praktiknya, UD. Sampun Mapan belum menerapkan pengendalian internal yang baik dalam organisasi. Merangkainya fungsi penjualan dan fungsi pencatatan akuntansi masih diberlakukan dengan alasan belum memadainya sumber daya manusia sehingga kedua fungsi tersebut dijalankan oleh orang yang sama.

Sistem otorisasi dimulai sejak pembeli melakukan pemesanan barang. Apabila pesanan barang diterima, maka akan diotorisasi oleh fungsi penjualan dengan membuat catatan pesanan di nota penjualan dan memberikan perintah kepada fungsi gudang untuk melihat jumlah persediaan barang. Jika permintaan pembelian produk melebihi persediaan di gudang maka fungsi

gudang akan mengotorisasi pemenuhan pesanan. Fungsi penjualan akan meminta informasi identitas pembeli termasuk di dalamnya nama pemesan, alamat pengiriman untuk menentukan biaya angkut, dan menyepakati waktu pengiriman. Biaya angkut dibebankan langsung ke satuan barang berdasarkan alamat yang dituju dengan tujuan untuk memudahkan perhitungan jumlah yang harus dibayar. Kemudahan pembebanan biaya angkut tersebut kerap kali disalahgunakan oleh pembeli dengan memberikan alamat yang salah supaya biaya angkut menjadi lebih terjangkau, seperti yang telah disampaikan oleh bagian penjualan:

*“...pernah itu mbak ada yang bohong, ngomongnya rumahnya misal disini ternyata bukan, karena orangnya sudah tahu. Dan ketahuan bohong waktu pengiriman barang, dan terlanjur melunasi barang yang dipesan”*  
(Bu Widia)

Hal inilah yang perlu diperbaiki dalam sistem penjualan kredit UD. Sampun Mapan agar tidak terulang kembali kejadian tersebut. Setelah persetujuan penjualan kredit dan perhitungan harga jual maka fungsi penjualan akan mengajukan permintaan pembayaran uang muka kepada pembeli. Pencatatan uang muka sebagai piutang dagang dilakukan di nota penjualan. Dengan demikian, fungsi penjualan akan bertanggungjawab dalam pengiriman barang ke tangan pembeli melalui fungsi pengiriman.

Setelah barang selesai diproses, maka prosedur pengiriman diotorisasi oleh fungsi pengiriman dengan membawa nota penjualan yang telah dibubuhi tanda tangan pemilik usaha sebagai bukti transaksi penjualan kredit. Nota penjualan berwarna kuning dibawa oleh fungsi pengiriman yang merangkap sebagai fungsi penagihan. Sehingga dapat dikatakan bahwa sistem otorisasi dan pencatatan belum berjalan dengan baik jika dikaitkan dengan teori yang ada. Perlu adanya surat order

pengiriman yang harus dibuat oleh karyawan bagian penjualan yang bertujuan sebagai dokumen pembantu agar keseluruhan fungsi organisasi mampu melakukan pemenuhan pesanan. Prosedur pencatatan bisa lebih dikembangkan dengan pembuatan formulir akuntansi terkait kartu persediaan barang, kartu piutang, kartu penjualan, sehingga sumber informasi penjualan tidak hanya berasal dari nota penjualan. Apabila informasi hanya diperoleh dari nota penjualan akan menyulitkan pembuatan laporan keuangan dan analisis perkembangan penjualan dari satu periode ke periode selanjutnya.

Dalam kaitannya dengan praktik yang sehat, UD. Sampun Mapan telah menunjukkan pada nota penjualan yang telah bernomor urut tercetak dan fungsi penjualan akan bertanggungjawab dalam setiap penggunaan nota tersebut. Namun, dalam kaitannya dengan kontrol piutang sebagai bagian dalam rekonsiliasi kartu piutang belum dilakukan. Hal ini disebabkan tidak adanya kartu piutang, sehingga pemilik usaha hanya mencatat sejumlah piutang di nota penjualan, seperti yang telah disampaikan oleh bagian penjualan :

*“Tidak ada faktur mbak, adanya cuma nota itu tadi, kalau ada yang hutang ya ditulis saja hutang berapa atau titip uang berapa”*  
(Mbak Desi)

Walaupun dengan tidak adanya buku catatan khusus piutang, fungsi penjualan tetap mampu mencatat besaran piutang tanpa kesalahan. Hal ini selaras dengan pernyataan salah seorang debitur yang sempat kami wawancarai :

*“Tidak pernah salah mbak ngitungnya, saya bayar uang muka dulu, nanti saya dikasih notanya, dan utang saya bayarnya ya dari harga semuanya dikurangi sama uang muka yang saya sudah bayarkan”* (Pak Joko)

### **Evaluasi Terhadap Unsur Sistem Informasi Akuntansi UD. Sampun Mapan.**

Evaluasi dilakukan pada beberapa unsur sistem informasi akuntansi antara lain pada penggunaan formulir, sumber daya manusia, dan prosedur aktivitas penjualan UD. Sampun Mapan pada periode berjalan. Formulir digunakan sebagai dokumen tempat pencatatan transaksi penjualan. Dengan adanya formulir ini, transaksi penjualan akan direkam sebagai dasar pencatatan. Formulir yang digunakan oleh UD. Sampun Mapan belum cukup baik, dilihat dari jumlah keberadaan formulirnya kurang lengkap, hanya tersedia nota penjualan, dan catatan persediaan bahan baku. Selain itu, formulir direkam dengan menggunakan media kertas yang memiliki risiko tinggi hilangnya data tersebut.

Selain pada formulir, unsur sumber daya manusia sangat memengaruhi laju operasional usaha yang dijalankan. Pada hakikatnya sumber daya manusia disini merupakan pelaku yang menjalankan aktivitas operasional perusahaan yakni prosedur penjualan. Berdasar pada struktur organisasi UD. Sampun Mapan, karyawan telah melakukan tugasnya dengan baik. Dilihat dari kecakapan, tepat waktu, dan mampu mengelola prosedur penjualan dengan baik. Meskipun terlihat banyak kekurangan dalam perangkapan fungsi organisasi, pimpinan usaha UD. Sampun Mapan telah memposisikan karyawan pada keahliannya. Seperti karyawan pada fungsi penjualan. Karena perusahaan belum mampu menyediakan sumber daya manusia yang cakap dalam pencatatan dan pembukuan transaksi penjualan, maka UD. Sampun Mapan memilih untuk menggunakan formulir yang sederhana, daripada formulir yang terlalu banyak dan rumit sedang sumber daya manusianya kurang mumpuni yang ditakutkan justru akan membahayakan bagi kelangsungan aktivitas penjualan.

Terlepas dari lemahnya unsur formulir dan sumber daya manusia, pelaksanaan prosedur penjualan UD. Sampun Mapan dapat

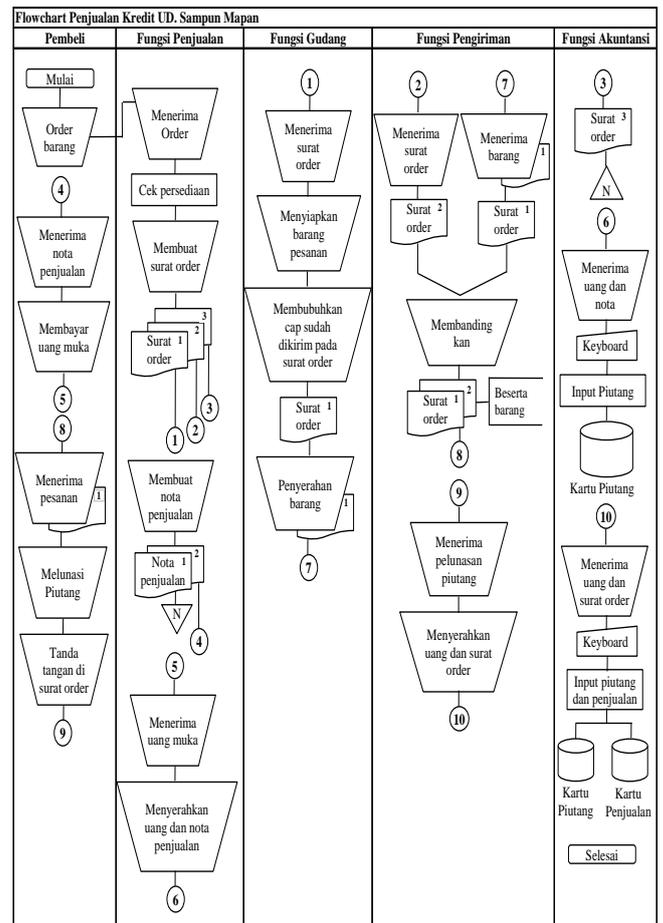
dikatakan baik. Prosedur dapat diartikan sebagai rangkaian aktivitas, langkah dan proses yang menghasilkan suatu kegiatan. Prosedur penjualan yang diterapkan oleh UD. Sampun Mapan telah sesuai dengan prosedur penjualan langsung dan tidak langsung serta telah dilakukan secara berurutan.

**Rancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit yang Diusulkan.** Gambar 3 menunjukkan hasil rancangan bagan alir (*flowchart*) yang telah disesuaikan dengan prosedur penjualan kredit. Pembuatan rancangan ini diharapkan dapat memperbaiki prosedur sistem yang lama menjadi sistem baru terlebih pada distribusi dokumen dan pencatatan keuangan. Seluruh pencatatan transaksi penjualan kredit dirancang menggunakan database. Pada fungsi penjualan dibentuk formulir persediaan sehingga fungsi penjualan dapat dengan langsung menelusuri persediaan barang di gudang tanpa harus menunggu informasi dari fungsi gudang.

Pembuatan surat order pengiriman dilakukan oleh fungsi penjualan dengan tujuan sebagai dokumen pembantu pemesanan barang yang akan didistribusikan ke berbagai fungsi penjualan kredit. Pendistribusian surat order pengiriman dapat memudahkan fungsi gudang untuk memenuhi pesanan barang dan memudahkan fungsi akuntansi dalam pencatatan piutang dagang pada formulir piutang.

Berbeda dengan sistem penjualan UD. Sampun Mapan, rancangan sistem yang diusulkan ini seluruh aktivitas yang berkaitan dengan pendapatan usaha baik dari penerimaan uang muka sampai pada pelunasan pembayaran telah diotorisasi oleh fungsi akuntansi. Selain itu, diusulkan sistem yang mampu merekam data aktivitas penjualan UD. Sampun Mapan berbentuk laporan-laporan keuangan basis komputer, sehingga risiko hilangnya data pencatatan manual dengan media kertas dapat diminimalisir. Dipecahnya fungsi penjualan menjadi fungsi akuntansi ini yang khusus

menangani pencatatan penjualan dan penerimaan pendapatan hasil dari penjualan. Pada fungsi akuntansi belum terdapat pemisahan tugas antara pencatatan akuntansi dan pemegang keuangan perusahaan karena menyesuaikan dengan struktur organisasi UD. Sampun Mapan. Apabila dipaksakan membagi tugas fungsi akuntansi, maka dibutuhkan kembali karyawan baru yang cakap dalam hal pencatatan dan pembukuan akuntansi. Sedangkan saat ini, UD. Sampun Mapan belum membutuhkan karyawan baru mengingat bahwa seluruh aktivitas penjualan masih diawasi oleh pimpinan usaha. Setiap pendapatan yang masuk, akan dengan segera disetorkan oleh karyawan ke pimpinan usaha.



**Gambar 3. Rancangan Flowchart Prosedur Penjualan Kredit**

**Prototype Rancangan Sistem Penjualan Kredit.** Pembuatan sistem penjualan kredit menggunakan program

Microsoft Access dengan menyesuaikan kebutuhan perusahaan dan *flowchart* yang telah diusulkan. Microsoft Access menjadi sebuah aplikasi yang dapat membantu dalam pembuatan database dengan beberapa kelebihan diantaranya menggunakan bahasa pemrograman yang relatif mudah dipahami dan yang terpenting bebas biaya akses. Sedangkan beberapa kelemahan database Microsoft Access ini dapat dilihat dari penggunaannya yang jarang direkomendasikan untuk mengolah data, mengingat adanya Microsoft SQL Server sebagai database dengan kemampuan lebih tinggi dibandingkan dengan Microsoft Access [14].

**Rancangan Basis Data.** Rancangan awal basis data yaitu berupa tabel yang terdapat pada menu bar *create* Microsoft Access. Tabel akan diisi oleh nama *field* yang diinginkan. Pembuatan tabel menjadi faktor utama dalam pembuatan *relationship*, *query*, dan berbagai macam formulir.

Mengingat bahwa peneliti akan merancang beberapa formulir seperti formulir penjualan, data barang, data pelanggan, dan formulir piutang, maka pembuatan tabel dilakukan secara menyeluruh.

Setelah tabel selesai dibuat, selanjutnya pembuatan *query*. *Query design* dimaksudkan untuk dapat menelusuri data dengan mudah dan cepat jika jumlah data yang dimasukkan sangat beragam. Pada *query design*, tabel yang telah dibuat akan dihubungkan. Hubungan antar tabel ini dinamakan *relationship*, dimana *relationship* sebagai dasar pembuatan *query*, formulir, dan *report*. Dalam *query design* akan dimasukkan rumus-rumus agar nantinya *query* dapat dijalankan pada *form design*. Terdapat 11 *query* yang telah dibuat yaitu *query* jual, *query* jual detail, *query* jual view, *query* data barang, kartu stok barang, *query* piutang, *query* piutang view, daftar piutang, detail piutang, rekap piutang, dan rekap jual.

*Form design* dibuat setelah pembuatan *query* selesai. Pada *form design* ini, pengguna dapat membuat *form* sesuai dengan

kebutuhan, mulai dari bentuk *form*, *font style*, *text box* dan lainnya. Namun, *form design* hanya dapat dijalankan apabila telah dimasukkan rumus terlebih dahulu seperti *query*. Pengisian rumus pada *form design* dapat menggunakan *Macro Builder*, *Expression Builder*, dan *Code Builder*. Saat ini peneliti menggunakan *Code Builder* yang akan diarahkan ke *Microsoft Visual Basic for Application* (VBA) sebagai bahasa pemrograman yang dipadukan dengan *Macro Builder*.

**Menu Login.** Pembuatan menu login digunakan sebagai tampilan awal untuk memulai pengoperasian sistem penjualan. Pada menu login hanya dapat dibuka oleh admin, sehingga diharapkan pengisian data transaksi penjualan tidak dapat dioperasikan oleh selain admin.

**Menu Utama.** Saat login berhasil, maka admin diarahkan pada halaman menu utama yang terdiri atas identitas perusahaan, identitas admin, tombol option keluar dan data. Ketika tombol data dibuka, maka akan menuju ke halaman pengolahan data sedangkan apabila tombol *logout* dibuka maka otomatis akan kembali ke menu *login*.

**Menu Olah Data.** Pada halaman ini terdapat menu-menu yang berkaitan dengan proses penjualan antara lain data master, transaksi, dan laporan.

**Data Master.** Data master digunakan admin untuk input data pelanggan dan data barang. Terdapat tiga formulir pada halaman data master yaitu input data barang, input data pelanggan, dan input persediaan barang.

Pada form master barang, admin akan memasukkan identitas barang berupa kode barang, nama barang, satuan barang, harga jualnya, stok, dan gambar barang tersebut. Untuk pengisian gambar bersifat opsional. Form data pelanggan digunakan oleh admin untuk memasukkan identitas dari pelanggan tersebut sebagai arsip pelanggan

dan untuk menelusuri jejak pembelian pelanggan.

Selanjutnya, pada form persediaan barang akan menampilkan semua barang yang telah direkam admin dalam form master barang. Admin akan diminta untuk memasukkan kategori barang melalui kode barang atau nama barang.

**Transaksi.** Menu transaksi berfungsi untuk input transaksi penjualan baik penjualan langsung maupun penjualan kredit. Selain input transaksi penjualan, pada menu transaksi juga terdapat proses input piutang pelanggan, sehingga besaran piutang pelanggan dapat ditelusuri lebih cepat.

Pada form penjualan, nomor dan tanggal akan terisi secara otomatis. Admin akan memasukkan data kode pelanggan dengan memilih kode yang telah tertera. Selanjutnya nama pelanggan akan terisi secara otomatis setelah admin memasukkan kode pelanggan tersebut. Berikutnya, admin akan memilih apakah status pembayaran pembelian kredit atau tunai, sehingga apabila status pembayaran kredit perlu ditambahkan tanggal jatuh tempo pembayaran. Langkah yang terakhir admin akan memasukkan jumlah pembelian oleh pelanggan.

Pada form piutang, akan disajikan rincian besaran piutang pelanggan dan angsuran pelunasannya. Admin akan memasukkan kode pelanggan dan otomatis data pelanggan akan muncul sehingga admin akan mengisi rincian piutang yang telah atau belum dibayar oleh pelanggan.

**Menu Laporan.** Pada menu laporan menyajikan laporan penjualan, piutang, dan persediaan barang pada periode berjalan. Rancangan beberapa laporan menjadi satu menu khusus ini dimaksudkan untuk memudahkan pimpinan usaha melihat rincian-rincian penjualan yang telah dilakukan, besaran piutang pelanggan, daftar nama-nama pelanggan, dan stok barang di gudang.

Selanjutnya, pada report penjualan akan disajikan data transaksi penjualan yang

telah dilakukan oleh UD. Sampun Mapan. Selain rancangan report penjualan, tersedia juga rancangan report piutang. Sama halnya dengan report penjualan, report piutang difungsikan untuk menelusuri piutang pelanggan beserta rincian pelunasannya.

Rancangan report pelanggan difungsikan untuk mengetahui informasi seluruh pelanggan yang telah membeli barang di UD. Sampun Mapan. Rincian identitas pelanggan meliputi kode pelanggan tersebut, nama pelanggan, alamat pelanggan, nomor telepon dan nomor faksimile.

Selanjutnya, rancangan report data barang yang berfungsi untuk memunculkan data semua barang yang dijual oleh UD. Sampul Mapan.

**Hasil Implementasi Rancangan Sistem Informasi Akuntansi Basis Komputer.** Berdasarkan pada perancangan sistem yang telah diusulkan, maka uji coba dilakukan selama dua hari masa kerja kepada pimpinan usaha dan seorang karyawan bagian penjualan. Pada saat proses pengujian akan ditentukan solusi sebelum sistem tersebut dioperasikan untuk melihat apakah sistem dapat dijalankan sesuai dengan rencana [6].

Pengujian sistem akuntansi basis komputer menunjukkan beberapa hasil yang sesuai dengan yang diharapkan dan kendala ditemukan pada beberapa menu data. Ketika program Microsoft Access dijalankan, pertama kali menu login akan terbuka. Pengujian pada menu login terletak pada uji fungsi user ID dan password. Saat pengujian berlangsung, diperoleh hasil berupa sistem mampu mengenali user ID dan password yang telah dibuat sehingga sistem akan menampilkan kalimat "Maaf user tidak ditemukan" apabila user ID atau password salah dan sistem akan beralih pada menu utama apabila user ID dan password benar.

Pengujian kedua pada menu utama. Pada menu ini tombol data dan logout akan diuji. Hasil implementasi menunjukkan bahwa tombol data yang ditekan akan mengarah ke menu olah data dan tombol

logout akan diarahkan kembali pada menu login. Ketika sistem berhasil menjalankan menu olah data, maka pengujian menu-menu yang muncul pada menu olah data akan dilakukan. Pada tahap uji ketiga ini uji dilakukan untuk membuka menu data master, transaksi, laporan, dan tombol keluar. Hasil pengujian pada menu olah data menunjukkan bahwa menu data master, transaksi, laporan, tombol keluar berhasil dibuka dan dijalankan.

Pengujian keempat, menguji data master. Pengujian dilakukan pada menu input data barang, data pelanggan, dan stok barang. Hasil implementasi menunjukkan bahwa sistem berhasil menampilkan formulir data barang, data pelanggan dan stok barang sehingga admin dapat melakukan input data melalui formulir-formulir yang telah tersedia. Pengujian kelima, menguji menu transaksi. Pengujian dilakukan pada input data penjualan dan piutang. Hasil implementasi menunjukkan dimana admin berhasil input data penjualan langsung dan penjualan kredit, namun pada bagian input piutang terjadi permasalahan saat input piutang dimana antara jumlah bayar dan total piutang tidak bisa menunjukkan hubungan nominal yang saling terkait.

Pengujian keenam, menguji menu laporan. Pengujian ini sebagai rangkaian terakhir pada pengujian sistem akuntansi basis komputer. Pengujian dilakukan untuk membuka laporan penjualan, piutang, data barang, dan data pelanggan pada periode berjalan. Hasil implementasi menunjukkan sistem berhasil menampilkan laporan penjualan, data barang, dan data pelanggan sedangkan pada laporan piutang masih terdapat kendala akibat kesalahan pada saat input piutang pelanggan.

Hasil uji coba penerapan sistem informasi akuntansi menggunakan Microsoft Access ini dapat diperkirakan bahwa kesiapan sistem untuk digunakan sebesar 80%. Sistem membutuhkan penyempurnaan sampai pada akhirnya dapat dioperasikan untuk membantu menyajikan laporan keuangan usaha yang akurat dan handal. Dalam pelaksanaan uji

coba, ditemukan beberapa kendala selain pada sistem perangkat lunaknya. Beberapa kendala tersebut berasal dari internal perusahaan diantaranya sumber daya manusia, pendanaan dan sistem komputer yang dirasa kurang dibutuhkan.

Sumber daya manusia sebagai pelaksana sistem informasi akuntansi menjadi titik tumpu keberhasilan implementasi sistem baru. Perubahan dari sistem lama menjadi sistem baru berbasis komputer membutuhkan adaptasi pada wilayah kerja di berbagai fungsi organisasi. Oleh karena itu, kesiapan sumber daya manusia diperlukan dalam proses adaptasi sistem baru. Mengingat bahwa pada pelaksanaan usaha kecil jumlah karyawan sedikit, sehingga sistem baru dirasa tidak mudah untuk diterapkan. Seperti pada penelitian sebelumnya bahwa implementasi sistem informasi akuntansi untuk UKM akan lebih tinggi dengan lebih besar jumlah karyawannya [15]. Selain pada jumlah karyawan, terbatasnya pengetahuan sumber daya manusia tentang pelaksanaan akuntansi juga memengaruhi implementasi sistem baru. Pendidikan mengenai terapan akuntansi pada bidang usaha perlu ditingkat karena latar pendidikan yang lebih tinggi dapat menjadi kelebihan bagi pemilik usaha dimana dia akan mengetahui peluang penggunaan sistem informasi akuntansi serta manfaatnya bagi usaha yang sedang dijalankan [15], juga akuntansi sebagai *partner* yang akan mengetahui kesehatan usaha bisnisnya, tentang bagaimana pentingnya pencatatan akuntansi secara rinci untuk mengetahui berapa jumlah pendapatan yang masuk bisa menutup biaya-biaya yang dibebankan untuk memproduksi sejumlah barang atau tidak. Sebagian besar pemilik usaha kecil tidak memperlakukan besaran biaya-biaya tidak langsung, cukup fokus pada biaya bahan baku pembuatan barang dan pendapatan yang masuk. Pemandangan seperti ini seringkali dilihat yang akhirnya menjadi suatu hal lumrah di kalangan usaha kecil.

Posisi bagian akuntansi dioperasikan oleh seorang karyawan bagian

penjualan dan tak jarang pemilik usaha membantu jalannya keuangan usaha. Berdasarkan pada uji coba sistem dan wawancara yang telah dilakukan, baik pemilik usaha dan karyawan merasa sistem basis komputer ini masih sulit diterapkan. Pengetahuan tentang penggunaan sistem masih terbatas, beberapa menu masih asing dan jumlah menu yang terlalu banyak.

*“Sistemnya bagus, tapi saya kurang paham cara pakainya bagaimana. Menunya juga banyak, saya bingung ini urutannya ngisi bagaimana. Lagian saya juga tidak bias ngetik mbak, saya cuma bagian bawa uangnya saja, kalau masalah catat mencatat semua karyawan saya”* kata Bu Widia selaku pemilik usaha.

Informan selanjutnya yang kami wawancara yaitu karyawan bagian penjualan untuk mengetahui respon terkait bagaimana saat mengoperasikan sistem basis komputer tersebut dan dari penjelasannya kurang lebih sama dengan pemilik usaha.

*“Kalau masalah pencatatan memang saya mbak. Saya juga bisa ngetik. Kalau hanya memasukkan angkanya ke kolom saya bisa, tapi melihat sistem menunya sebanyak ini saya juga bingung karena kalau satu diisi kan memengaruhi yang lain, jadi saya takut salah isi juga”* Jelas Mbak Desi.

Berdasar pada jawaban informan, terlihat kurang kesiapan dari sumber daya manusia untuk menjalankan sistem basis komputer yang dinilainya lebih rumit. Dalam kaitannya untuk menunjang terlaksananya sistem basis komputer, dibutuhkan pelatihan kepada karyawan dengan tujuan karyawan akan terlatih dalam mengoperasikan sistem akuntansi perangkat lunak. Pelatihan akuntansi akan dapat memberikan pengaruhnya pada penggunaan sistem informasi akuntansi jika dilakukan berulang

kali. Artinya, semakin giat pelaku usaha melakukan pelatihan akuntansi diharapkan dapat merubah pola pikir dan kemampuan pelaku usaha dalam pengelolaan keuangan usaha [16]. Asumsi tersebut berbanding terbalik dengan hasil penelitian lainnya yang menjelaskan bahwa pelatihan akuntansi tidak akan mengubah kesadaran pelaku usaha dalam penggunaan sistem informasi akuntansi apabila kemauan dan minat rendah, tidak disiplin, serta beban kerja yang tinggi masih terdapat pada perilaku pelaku usaha, sehingga pelatihan akuntansi perlu diimbangi dengan kemauan dan keseriusan pelaku usaha dalam mengoperasikan sistem [17].

Kendala kedua terletak pada dana untuk membiayai terealisasinya perubahan sistem manual menjadi sistem akuntansi basis komputer. Perubahan sistem ini menjadi investasi usaha kecil pada teknologi informasi sehingga dibutuhkan dana yang besar untuk seluruh peralatan dan perawatannya. Pemilik usaha akan memperkirakan dengan matang seberapa besar manfaat teknologi informasi ini pada bisnis yang dijalankan. Hal tersebut disebabkan karena usaha yang dijalankan tidak berkaitan dengan orang lain (bisnis milik keluarga) yang selaras dengan Kurniawati dalam penelitian Weli [15] yang menyebutkan kepemilikan keluarga menjadi salah satu faktor tidak menginginkannya sistem akuntansi perangkat lunak dan kebutuhan akan ketrampilan karyawan.

Kendala ketiga terletak pada asumsi pemilik usaha bahwa penerapan sistem komputer dirasa kurang dibutuhkan. Menurutnya pencatatan manual masih mampu memberikan kontribusinya untuk mencatat aliran keuangan perusahaan, terlepas pada kurang rincinya biaya-biaya yang telah dikeluarkan perusahaan dalam proses produksi barang. Bagi pemilik usaha catatan pendapatan, hutang, biaya gaji, dan biaya bahan baku sudah mencakup semua arus keuangan. Menurutnya, kendala akan tetap ada baik dalam penggunaan perangkat lunak maupun sistem manual. Selain itu, hal terpenting dalam usaha bisnisnya sekarang

adalah bagaimana usaha tersebut akan tetap berjalan. Disisi lain fakta tak dapat dihindari bahwa teknologi semakin canggih menjadikan pemilik usaha mempertimbangkan kembali pemakaian perangkat lunak sebagai sistem keuangan usahanya di kemudian hari apabila kendala keterampilan sumber daya manusia dan pendanaan yang kurang dapat teratasi.

*“Mungkin kedepannya bisa saja kami aplikasikan sistem baru menggunakan komputernya mbak, jika karyawan kami benar-benar sudah terlatih dan tersedia dana untuk pembelian komputernya.”*

Jelas Bu Widia selaku pemilik usaha.

#### 4. Kesimpulan

Berdasarkan evaluasi yang dilakukan terhadap sistem penjualan kredit yang sedang berjalan di UD. Sampun Mapan menemukan bahwa perancangan organisasi belum dapat dikatakan baik dengan pembuktian melalui perangkapan tugas di beberapa fungsi organisasi sehingga pengendalian terhadap fungsi organisasi perlu di tingkatkan kembali. Dokumen pencatatan terkait transaksi penjualan diketahui hanya nota penjualan dan catatan pelanggan. Pencatatan masih sederhana dan belum mencakup keseluruhan dokumen atau form penjualan kredit dikarenakan sumber daya manusia yang kurang memahami terkait pencatatan transaksi. Rancangan *prototype* sistem penjualan kredit diusulkan sesuai dengan kebutuhan usaha dan flowchart yang diusulkan dengan menggunakan sistem terkomputerisasi. Sistem yang digunakan adalah Microsoft Access dengan bahasa pemrograman MySQL. Penggunaan komputer sebagai alat bantu pencatatan dan penyajian transaksi penjualan kredit diharapkan mampu membantu operasional perusahaan dalam menjalankan prosedur penjualan kredit. Berbagai formulir yang menunjang prosedur penjualan kredit akan diusulkan seperti formulir penjualan, formulir

piutang, formulir pelanggan dan formulir data barang. Formulir tersebut akan membantu menelusuri aktivitas penjualan perusahaan secara menyeluruh. Hasil dari pengujian sistem menunjukkan kesiapan sistem basis komputer perlu ditingkatkan kembali. Berbagai kendala muncul dari sisi internal usaha antara lain terletak pada ketrampilan sumber daya manusia, pendanaan, dan sistem baru yang dianggap belum dibutuhkan.

Berdasar pada hasil dari penelitian yang telah dijalankan, saran yang diberikan untuk perusahaan berupa pertama, perusahaan diharapkan dapat memperbaiki perangkapan fungsi organisasi yang saat ini sedang berjalan. Kedua, perusahaan dapat mempertimbangkan penggunaan sistem penjualan kredit yang telah diusulkan untuk kebutuhan aktivitas operasional perusahaan selanjutnya. Ketiga, pengujian sistem basis komputer telah dilakukan dengan menghasilkan beberapa kendala sehingga diharapkan kendala-kendala tersebut dapat diperbaiki dengan berbagai solusi yang ada.

Kiranya penelitian masih terdapat banyak keterbatasan akibat ketidakleluasaan peneliti untuk hadir ke tempat penelitian mengingat bahwa keadaan pandemi yang menyulitkan peneliti. Keterbatasan lainnya terletak pada formulir terkait penjualan kredit yang masih belum lengkap menyulitkan peneliti untuk menjelaskan lebih rinci tentang formulir-formulir yang digunakan dalam aktivitas penjualan. Disarankan bagi peneliti untuk *research* lebih lanjut mengenai implementasi *prototype* rancangan sistem penjualan kredit tahap kedua untuk mengetahui pengaruh pelatihan keterampilan pelaku usaha terhadap efektivitas penggunaan sistem informasi akuntansi basis komputer pada UD. Sampun Mapan.

#### Daftar Rujukan

- [1] Mulyadi. Sistem Akuntansi. Jakarta: Salemba Empat; 2018.
- [2] Kılıç AŞ. Comparison of CAD and manual system efficiency in pre-

- production preparation process. *Tekst ve Konfeksiyon* 2019;29:67–77. doi:[10.32710/tekstilvekonfeksiyon.437799](https://doi.org/10.32710/tekstilvekonfeksiyon.437799).
- [3] Pangondian D, Riyanto S. Analysis And Design Of Accounting Information System Of Purchase Of Credit Spare Parts In PT. Sumber Batu. *J Sos Sci* 2020;1:185–94. doi:[10.46799/jsss.v1i5.25](https://doi.org/10.46799/jsss.v1i5.25).
- [4] Fajarsari H, Djohan HA, Setiawan A, Martini M. Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Atas Penjualan Kredit PT. XYZ (Dealer Resmi Mitsubishi Cabang Semarang). *J AkunStie* 2020;6:111–24. doi:[10.32767/jas.v6i2.1144](https://doi.org/10.32767/jas.v6i2.1144).
- [5] Saputro JI, Nissa NK, Yulandha N. Design Information System Accounting Sales Website-Based (Case Study: PT Arbunco Wira Pandega). *Aptisi Trans Manag* 2020;4:158–68. doi:[10.33050/atm.v4i2.1263](https://doi.org/10.33050/atm.v4i2.1263).
- [6] Bodnar GH. *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: Andi; 2006.
- [7] Anan E. Information system of sales accounting on non-profit organization in LPIT Al-Furqan Yogyakarta. *Int J Res Bus Soc Sci* (2147- 4478) 2021;10:266–70. doi:[10.20525/ijrbs.v10i1.1004](https://doi.org/10.20525/ijrbs.v10i1.1004).
- [8] Gracesia, Zulvia D, Sari N. Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada CV. Putra Tunas Mandiri Padang. *J Pundi* 2017;01:23–32. doi:[10.31575/jp.v1i1.6](https://doi.org/10.31575/jp.v1i1.6).
- [9] Aprianty A. Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit. *J Econ Bussines Account* 2019;3:186–97. doi:[10.31539/costing.v3i1.757](https://doi.org/10.31539/costing.v3i1.757).
- [10] Vidiyari A, Darwis D. Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Buku Cetak (Studi Kasus : CV ASRI MANDIRI). *J Madani Ilmu Pengetahuan, Teknol Dan Hum* 2020;3:13–24. doi:[10.33753/madani.v3i1.77](https://doi.org/10.33753/madani.v3i1.77).
- [11] Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta; 2010.
- [12] Mariani V, Permatasari S. Evaluasi Sistem Akuntansi Penjualan Kredit, Piutang dan Penerimaan Kas Pada PT. Insan Media Pratama. *ComTech Comput Math Eng Appl* 2011;2:273. doi:[10.21512/comtech.v2i1.2753](https://doi.org/10.21512/comtech.v2i1.2753).
- [13] Mustopa RMA, Umiyati I, Putri TE. The Effect of Implementation of Accounting Information System and Control Environment on The Effectiveness of Internal Control of Sales at CV. Kurnia Agung (Case Study at CV. Kurnia Agung Regional Jawa Barat). *JASS (Journal Account Sustain Soc* 2019;73. doi:[10.35310/jass.v1i01.73](https://doi.org/10.35310/jass.v1i01.73).
- [14] Safitri PN, Marlina. Pengolahan Data Arsip Putusan Hukum 2013:419–28. doi:[10.24036/2351-0934](https://doi.org/10.24036/2351-0934).
- [15] Weli. Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Serta Sistem Pengendalian Internal UKM di Jakarta Timur. *J Akunt Berkelanjutan Indones* 2019;2:274–97. doi:[10.32493/JABI.v2i3.y2019.p274-297](https://doi.org/10.32493/JABI.v2i3.y2019.p274-297).
- [16] Novianti D, Mustika IW, Eka LH. Pengaruh Tingkat Pendidikan, Pelatihan Akuntansi, Umur Usaha Dan Skala Usaha Pelaku UMKM Terhadap Penggunaan Informasi Akuntansi Di Kecamatan Purwokerto Utara. *J Ekon Bisnis, Dan Akunt* 2018;20:1–14. doi:[10.32424/jeba.v2013.1098](https://doi.org/10.32424/jeba.v2013.1098).
- [17] Puspita ME, Pramono J. Factors affecting the use of accounting information in small and medium enterprises (SMEs): a study on SMEs in Tingkir, Salatiga. *Indones Account Rev* 2019;9:207. doi:[10.14414/tiar.v9i2.1818](https://doi.org/10.14414/tiar.v9i2.1818).

Halaman ini sengaja dikosongkan