

## **Analisis Efektivitas Sistem Akuntansi Penjualan pada PT WSM**

**Sri Rahayu Syah<sup>\*1</sup>, Ika Irmawati<sup>\*2</sup>, Julkifli<sup>\*3</sup>, Stephanie Fabianto<sup>\*4</sup>**

<sup>1</sup> Program Studi Akuntansi Keuangan Publik, Politeknik Lembaga Pendidikan dan Pengembangan Profesi Indonesia Makassar

<sup>2</sup> Program Studi Akuntansi Keuangan Publik, Politeknik Lembaga Pendidikan dan Pengembangan Profesi Indonesia Makassar

### **Abstract**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui keterbatasan yang dihadapi PT WSM serta efektivitas sistem akuntansi penjualan. Metodologi penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif dengan menggunakan metodologi deskriptif. Sumber data utama adalah wawancara dan dokumentasi. Ada tiga metode yang digunakan untuk memperoleh data, yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi. Berdasarkan hasil penelitian, PT WSM menggunakan dua jenis sistem akuntansi penjualan, yaitu sistem akuntansi penjualan kredit dan sistem akuntansi penjualan tunai. Berdasarkan teori DeLone & McLean yang terdiri dari 6 (enam) indikator, yaitu Kualitas Informasi, Kualitas Sistem, Kepuasan Pengguna, Kualitas Layanan, Kegunaan, dan Manfaat Bersih, maka penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan oleh PT WSM telah berjalan secara efektif dan memenuhi kriteria pengukuran efektivitas. Keterbatasan yang dihadapi PT WSM dalam melakukan prosedur akuntansi penjualan adalah kurangnya persediaan barang sehingga terjadi ketidaktersediaan produk di toko, dan adanya keterlambatan distribusi sehingga piutang kepada pelanggan (toko) sulit ditagih sesuai batas waktu yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Kata Kunci: Effectiveness, Accounting System, Sales.

Copyright (c) 2025 Sri Rahayu Syah

---

✉ Corresponding author :

Email Address : [stpfb358@gmail.com](mailto:stpfb358@gmail.com)

## **INTRODUCTION**

Perusahaan merupakan entitas yang mengutamakan keuntungan di atas semua pertimbangan lainnya. Selain mengutamakan keuntungan, perusahaan juga memastikan perluasan usahanya yang berkelanjutan, keberlangsungan usahanya, dan reputasinya yang positif di mata pelanggan. Dalam dunia korporat modern, persaingan antar pelaku bisnis sangat ketat, terutama mereka yang bergerak di bidang yang sama. Oleh karena itu, setiap bisnis perlu menawarkan fitur atau layanan unik yang membedakannya dari para pesaing.

Ketika perusahaan perlu membiayai dirinya sendiri, uang tunai adalah alat yang siap digunakan. Faktor utama bisnis adalah pengelolaan uang tunai. Strategi yang kuat yang menggabungkan taktik internal dan eksternal untuk menghadapi bisnis pesaing sangat penting bagi perusahaan untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya. Hal ini dilakukan dalam upaya untuk mengurangi hambatan dan titik lemah di dalam bisnis.

Sistem akuntansi, menurut Mulyadi (2017:2), yaitu organisasi, formulir, catatan serta laporan yang dikoordinasikan sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen untuk memudahkan pengelolaan perusahaan. Menurut Warren, Reeve, dan Fess (2005:2), sistem akuntansi merupakan suatu metode dan prosedur

untuk mengumpulkan, mengklarifikasi, mengikhtisarkan, dan melaporkan informasi kegiatan bisnis atau operasional serta keuangan sebuah perusahaan. Dengan demikian, sistem akuntansi dapat didefinisikan sebagai sarana pelaporan dan penyimpanan data keuangan untuk memudahkan pengambilan keputusan manajemen bagi organisasi.

Sistem informasi akuntansi penjualan menurut Loudon, & Loudon (2017:16) merupakan suatu kegiatan penjualan yang dilakukan oleh perusahaan dengan mengirimkan barang sesuai dengan pesanan pembeli dan perusahaan berhak untuk menagih barang atau jasa tersebut. Dengan demikian, dari pernyataan Mulyadi dapat disimpulkan bahwa proses penjualan suatu perusahaan melibatkan banyak mitra. Oleh karena dalam proses penjualan akan terjadi piutang jika transaksi dilakukan secara kredit, maka dalam proses akuntansi penjualan diperlukan ketelitian dan pengendalian yang cermat.

Sistem Informasi Akuntansi Pendapatan mengubah data menjadi informasi yang digunakan manajemen organisasi untuk membuat pilihan. Sistem ini melakukannya dengan terlebih dahulu mengumpulkan, mendokumentasikan, menyimpan, dan memproses data.

Mulyadi (2016:5) menyatakan bahwa perusahaan harus menjaga pengendalian kas secara ketat karena "sistem penerimaan kas meliputi kas yang diterima oleh perusahaan, baik berupa uang tunai maupun surat berharga yang dapat digunakan. Sumber kas tersebut berasal dari berbagai transaksi, seperti penjualan tunai, pelunasan piutang, atau transaksi lainnya yang dapat menambah kas perusahaan."

Cara menjual produk adalah salah satu perhatian utama organisasi distribusi. Dalam melakukan penjualan ataupun pengantaran barang ke pelanggan (*customer*), maka perusahaan memerlukan informasi yang baik mulai dari proses pemesanan barang sampai dengan proses pengantaran barang yang kemudian diakhiri dengan penerimaan uang apabila dilakukan penjualan secara tunai.

Dengan berjalannya penjualan barang dengan baik, maka kemungkinan perolehan laba perusahaan akan semakin meningkat atau relatif baik. Tujuan perolehan laba pada dasarnya mempunyai peran penting karena merupakan hal terpenting dalam kelangsungan hidup perusahaan. Meskipun demikian, transaksi penjualan perusahaan sangat rentan terhadap pencurian, yang niscaya akan merugikan bisnis. Transaksi penjualan yang melibatkan barang secara kredit maupun tunai merupakan bagian dari operasi penjualan sektor distributor.

Bila barang dikirim sesuai dengan permintaan atau pesanan pelanggan, organisasi perdagangan biasanya akan melakukan penjualan secara kredit. Setelah jangka waktu yang ditentukan, bisnis akan memiliki piutang dari kliennya.

Nurul dan Siti (2023) mendefinisikan penjualan sebagai tahap akhir dari kegiatan produksi suatu bisnis yang menghasilkan barang atau jasa yang dibutuhkan bisnis untuk memperoleh laba dan menyatakan bahwa banyak bisnis yang mengutamakan penjualan kredit dengan harapan dapat menarik perhatian pelanggan dan mendorong pendapatan serta volume penjualan.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan di PT Astra Internasional Tbk-Tso Gatot Subroto Cabang Medan oleh Nurul dan Siti (2023), standar operasional prosedur (SOP) penjualan kredit belum sepenuhnya terlaksana dan bagian penjualan belum melakukan pembaharuan terhadap ketentuan pembelian mobil secara kredit. Faktor lain yang menyebabkan sistem akuntansi penjualan kredit belum efektif adalah kurangnya insentif di tempat kerja, kurangnya waktu untuk mengevaluasi perbaikan sistem penjualan kredit, dan kurangnya kerjasama antara pihak leasing dengan perusahaan untuk mempermudah persetujuan kredit. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Annisa (2018) di PT Cola-Cola Distribution Indonesia Medan, supervisor yang mengisi formulir pengajuan kredit secara langsung tanpa menganalisa terlebih dahulu pihak yang akan menerima kredit menyimpang dari teori yang ada dan menjadi titik lemah dalam sistem akuntansi penjualan kredit.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan Annisa (2018) di PT Cola-Cola Distribution Indonesia Medan dan penelitian yang dilakukan Siska, Herman dan Samsinar (2024) di PT

Astra Honda Sidrap terdapat kesamaan pada sistem pencatatan bahwa kedua perusahaan tersebut tidak lagi menggunakan pencatatan secara manual, melainkan telah terkomputerisasi.

Distributor PT Mayora Indah, Tbk yang bergerak di bidang distribusi makanan dan minuman adalah PT WSM. Sistem penjualan yang dilakukan PT WSM, yakni penjualan secara tunai di mana pembayaran dilakukan langsung saat barang telah terantar di *costumer* yang diberikan kepada pengantaran untuk di setor ke kasir. Dan penjualan secara kredit di mana pembayaran dilakukan pada saat sales melakukan kunjungan di *costumer* atau *costumer* melakukan pembayaran melalui transfer yang kemudian bukti transfer diberikan kepada sales untuk kemudian di print admin sebagai bukti di kasir.

Dalam proses pembayaran PT WSM telah menetapkan bahwa proses pembayaran diberikan jangka waktu paling lambat adalah tujuh (7) hari untuk kemudian diberikan barang lagi apabila toko memesan barang. Proses pemesanan barang memiliki dua cara, yaitu pemesanan yang dilakukan melalui sales dan pemesanan melalui Email (Observasi, 2024).

Proses pemesanan yang melalui Email merupakan pesanan dari toko yang mengambil barang dalam jumlah banyak. Pesanan tersebut dikirim ke alamat Email PT WSM yang kemudian nanti di *approved* oleh pihak PT Mayora Indah, Tbk. Sebelum pihak PT WSM meneruskan pesanan kepada pihak PT Mayora Indah, Tbk yang merupakan bagian untuk mengeluarkan Surat Jalan, nama Ekspedisi dan nomor DO, PT WSM terlebih dahulu melakukan pengecekan apakah masih ada nota kredit yang belum dilunaskan oleh toko atau belum. Apabila sudah tidak ada nota kredit yang belum terbayarkan, maka pesanan tersebut akan diteruskan kepada pihak PT Mayora Indah, Tbk yang akan mengeluarkan Surat Jalan, nama Ekspedisi dan nomor DO begitupun sebaliknya apabila nota kredit belum dilunaskan oleh toko (Observasi, 2024).

Dalam proses pengecekan nota kredit, seringkali terjadi pembayaran yang terlambat dengan jangka waktu yang telah diberikan, yaitu tujuh (7) hari tapi toko melakukan pembayaran lebih dari tujuh (7) hari atau bisa sampai dua minggu. Bukan hanya pembayaran melalui transfer atau melalui sales, namun juga melalui *Bilyet Giro* (BG) yang masih sama dengan jangka waktu cair BG lebih dari tujuh (7) hari. Hal ini yang akan menghambat proses pembayaran dan proses pemesanan barang yang berpengaruh pada pendapatan PT WSM (Observasi, 2024).

### **Pengertian Efektivitas**

Para ahli mendefinisikan efektivitas dengan berbagai cara, dan meskipun penampilannya mungkin berbeda-beda, semuanya memiliki inti dan tujuan yang sama. Efektivitas adalah ukuran berhasil tidaknya pencapaian tujuan. Apabila suatu organisasi mencapai tujuan maka organisasi tersebut telah berjalan dengan efektif (Mardiasmo, 2023:1199). Indikator efektivitas menggambarkan jangkauan akibat dan dampak (*outcome*) dari keluaran (*Output*) program dalam mencapai tujuan program. Semakin besar kontribusi output yang dihasilkan terhadap pencapaian tujuan atau sasaran yang ditentukan, maka semakin efektif proses kerja suatu unit organisasi.

Maka, dapat disimpulkan bahwa efektivitas adalah metrik yang menunjukkan sejauh mana tujuan awal—yakni target yang dikaitkan dengan hasil dan pendapatan yang diharapkan—telah tercapai.

#### **a. Indikator Efektivitas**

Menurut Martani dan Lubis (2019: 56 - 57) untuk mengukur efektivitas kerja digunakan faktor-faktor sebagai berikut:

- 1.) Pendekatan sumber daya, yang melibatkan pengukuran efisiensi masukan. Strategi ini menempatkan prioritas tinggi pada kemampuan organisasi untuk berhasil memperoleh sumber daya—baik material maupun immaterial—sesuai dengan kebutuhannya.

- 2.) Pendekatan Proses: Metode ini melihat semua aktivitas proses internal atau proses organisasi untuk menentukan seberapa efektif program tersebut dilaksanakan.
- 3.) Pendekatan Sasaran, di mana kinerja organisasi dievaluasi berdasarkan seberapa baik organisasi tersebut mencapai hasil (output) sesuai dengan rencana.

## 1.1 Sistem Akuntansi

### a. Pengertian Sistem Akuntansi

Mulyadi (2022:6) mendefinisikan sistem akuntansi sebagai suatu pengaturan dan koordinasi formulir, catatan, dan laporan yang menghasilkan data keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen untuk keperluan manajemen. Sedangkan sistem akuntansi menurut Reeve (2022:6) adalah metode dan prosedur untuk mengumpulkan, mengelompokkan, merangkum, serta melaporkan informasi operasi dan keuangan sebuah perusahaan

Maka dapat disimpulkan, Sistem Akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang digunakan untuk menangani data perusahaan yang kemudian digunakan oleh manajemen untuk pengembangan bisnis dan oleh pihak-pihak berkepentingan lainnya, sesuai dengan pemahaman sistem yang diberikan oleh dua orang spesialis.

### b. Tujuan Sistem Akuntansi

Berikut ini adalah tujuan yang dikemukakan Mulyadi mengenai Sistem Akuntansi:

- 1.) Menyediakan data untuk administrasi usaha komersial baru.
- 2.) Meningkatkan kualitas, ketepatan penyajian, dan struktur informasi data yang dihasilkan oleh sistem saat ini.
- 3.) Memperkuat pemeriksaan internal dan pengendalian akuntansi, yaitu meningkatkan keakuratan data akuntansi dan menyediakan dokumentasi komprehensif tentang pengamanan aset dan akuntabilitas perusahaan.

### c. Indikator Sistem Akuntansi

Berikut ini adalah indikator sistem akuntansi yang dikemukakan oleh Muda, Iskandar, dkk. (2017):

- 1.) Mudah beradaptasi. Sistem harus cukup fleksibel untuk menyesuaikan diri dengan cepat terhadap perubahan kebutuhan bisnis atau lingkungan.
- 2.) Produktif. Sistem dapat menghasilkan keluaran yang dibutuhkan untuk pengambilan keputusan oleh pengguna informasi internal dan eksternal.
- 3.) Efektif. Teknologi ini mengurangi pemborosan dan hilangnya sumber daya sehingga informasi dapat diproses dengan cepat dan tepat.

## 1.2 Akuntansi Penjualan

### a. Pengertian Akuntansi Penjualan

Menurut Baridwan (2020 : 112) sistem akuntansi penjualan merupakan prosedur penjualan yang dimulai dari urutan kegiatan sejak diterimanya pesanan dari pembeli, pengiriman barang, pembuatan faktur (penagihan) dan pencatatan penjualan. Sedangkan Sistem Akuntansi Penjualan menurut Bahari (2020 : 112) merupakan sistem yang digunakan dalam transaksi penjualan baik secara tunai maupun kredit dengan memperhatikan prosedur - prosedur yang telah ditentukan agar dapat berjalan dengan baik. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa akuntansi penjualan merupakan suatu kegiatan transaksi yang dilakukan atas penjualan produk atau jasa baik secara kredit maupun tunai dengan tetap memperhatikan tata cara yang telah ditetapkan.

### b. Tujuan Akuntansi Penjualan

Tujuan dari sistem akuntansi penjualan adalah pencatatan penjualan yang tepat waktu dan akurat, pengiriman barang atau jasa yang tepat waktu, penagihan yang cepat untuk barang atau jasa, dan klasifikasi penerimaan kas yang tepat waktu dan akurat.

### c. Indikator Akuntansi Penjualan

Siregar menyatakan bahwa ada tiga indikasi sistem akuntansi penjualan yang berpengaruh terhadap penjualan:

- a.) Sumber Daya Manusia
- b.) Data (Catatan atau Formulir)
- c.) Informasi

### 1.3 Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Terdapat beberapa bagian yang saling terkait yang membentuk sistem penjualan kredit. Sistem ini dapat digunakan sebagai pengelola data untuk operasi internal yang mengarah pada pemberian kredit, termasuk catatan, dokumen, dan prosedur, serta yang terkait dengan pembuatan laporan yang diminta manajemen (Siregar et al., 2023).

### 1.4 Fungsi yang Terkait dalam Penjualan Kredit

Fungsi penjualan, fungsi kredit, fungsi gudang, fungsi pengiriman, fungsi billing, fungsi piutang, fungsi akuntansi, dan fungsi penagihan merupakan fungsi-fungsi yang saling terkait dalam sistem akuntansi penjualan kredit (Mulyadi, 2023:463).

### 1.5 Dokumen yang Terkait dalam Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2022 : 48), dokumen yang digunakan dalam penjualan kredit adalah surat order pengiriman dan tembusannya, faktur penjualan, rekapitulasi harga pokok penjualan, dan bukti memorial.

### 1.6 Catatan Akuntansi yang Terkait dalam Penjualan Kredit

Dalam sistem akuntansi penjualan kredit, catatan akuntansi digunakan untuk mendokumentasikan, mengatur, dan meringkas data keuangan dan data lainnya. Jenis catatan yang digunakan dalam sistem pemberian kredit yang dijelaskan dalam artikel Bizfluent meliputi buku besar, akun pelanggan, akuntansi pinjaman, dan aplikasi perbankan online (Mulyadi).

## METODE

### 1.1. Rancangan Penelitian

Desain penelitian ini adalah kualitatif dan menggunakan metodologi deskriptif. Kondisi yang akan diteliti secara menyeluruh diuraikan dalam penelitian ini, dengan fokus pada sistem akuntansi penjualan PT WSM.

### 1.2. Kehadiran Penelitian

Dalam hal ini, keberadaan penelitian menjadi sangat penting dan mendasar. Salah satu ciri penelitian kualitatif adalah peran ganda peneliti/penulis sebagai instrumen dan pengumpul data. Meskipun instruksi untuk observasi dan wawancara merupakan contoh instrumen nonmanusia, penerapannya terbatas pada peran sebagai alat penting untuk mendukung peneliti dalam menyelesaikan studinya. kehadiran peneliti/penulis adalah mutlak, karena penulis harus berinteraksi dengan lingkungan baik manusia dan non manusia yang ada dalam kancah penelitian. Adapun yang menjadi informan dalam penelitian ini yaitu; admin dan sales pada PT WSM.

### 1.3. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini akan dilaksanakan pada PT WSM yang beralamat di Jl. Kima Raya 1 Km 15

Waktu penelitian dimulai dari bulan Mei hingga Juli 2024.

### 1.4. Sumber Data Penelitian

Sumber data pada penelitian ini adalah data primer yang merupakan observasi karyawan dan wawancara yang dilakukan penulis terhadap staf PT WSM.

### 1.5. Teknik Pengumpulan Data

#### 1. Observasi

Melakukan pengamatan atas apa yang dihadapi perusahaan dalam menjalankan sistem akuntansi penjualan.

2. Wawancara  
Untuk mengetahui kendala yang dihadapi di lapangan serta penyebab kendala tersebut yang menghambat sistem akuntansi penjualan di PT WSM, maka dilakukan pengumpulan data melalui tanya jawab langsung dengan Bapak Hasrul selaku sales dan Ibu Iin selaku admin yang secara langsung berhadapan dengan pelanggan di lapangan.
3. Dokumentasi  
Informasi yang dikumpulkan oleh penulis melalui pencarian dan permintaan sistem penjualan dari divisi admin dan departemen penjualan.

#### 1.6. Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian adalah analisis deskriptif kualitatif dengan berdasarkan model analisis interaktif. Untuk menarik simpulan, peneliti membandingkan teori dengan penerapan sistem akuntansi kredit pemilikan rumah di PT Bank Central Asia Tbk Cabang Pettarani. Tepat atau tidaknya penerapan ini dianalisis melalui serangkaian langkah yang meliputi pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan simpulan. Penelitian ini menggunakan teknik analisis deskriptif kualitatif berdasarkan model analisis interaktif.

#### 1.7. Pengecekan Validitas Temuan

Uji keabsahan data yang paling penting dalam penelitian kualitatif menggunakan uji kredibilitas data. Oleh karena itu, pengecekan validasi temuan pada penelitian ini dilakukan dengan cara: peningkatan ketekunan dan triangulasi (Sugiyono, 2019).

#### 1.8. Tahap-tahap Penelitian

**Tahapan-tahapan yang terdapat dalam penelitian kualitatif antara lain (Moleong, 2014):**

1. Tahap pra lapangan: PT WSM yang beralamat di Jl. Kima Raya 1 Km 15 dipilih sebagai lokasi penelitian setelah peneliti mengembangkan topik yang akan dibahas dan memilih lokasi penelitian.
2. Tahapan persiapan dan pengumpulan data termasuk dalam tahap proses pelaksanaan lapangan.
3. Tahapan analisis data. Memeriksa data informan yang dikumpulkan sesuai dengan rumusan masalah yang disusun secara metodis adalah langkah pertama dalam proses ini.
4. Tahap kesimpulan. Dalam hal ini, penilaian harus diambil dari data yang telah diteliti oleh para informan.

## RESULT AND DISCUSSION

### 4.1. Sistem Akuntansi Penjualan pada PT WSM

Dua komponen sistem akuntansi penjualan PT WSM adalah sistem akuntansi penjualan kredit dan sistem akuntansi penjualan tunai. Pada saat barang dikirim ke toko, sistem akuntansi penjualan tunai diterapkan. Sedangkan, sistem akuntansi penjualan kredit dilakukan pada saat sales melakukan kunjungan ke toko.

#### 4.1.1 Sistem Akuntansi Penerimaan Kas dari Penjualan Tunai pada PT WSM

- a. **Fungsi yang Terkait.** Di PT WSM, bagian penjualan tunai, administrasi penjualan, gudang, pengiriman, dan kasir semuanya terlibat dalam tugas-tugas yang saling berhubungan. Tugas admin melibatkan penerimaan pesanan dari toko yang diberikan oleh sales. Bagian gudang yang akan menyediakan barang yang dipesan oleh toko untuk diantarkan. Bagian pengantaran yang akan melakukan pengantaran barang ke toko yang melakukan pemesanan.

- b. **Dokumen yang Digunakan.** Nota penjualan tunai atau faktur adalah dokumen yang digunakan PT WSM untuk penjualan tunai. Nota penjualan/faktur berfungsi sebagai catatan transaksi yang diselesaikan secara tunai oleh kedua belah pihak (PT WSM dan Toko sebagai pembeli), dan juga berfungsi sebagai informasi. Nilai nota/faktur tersebut kemudian akan dicocokkan dengan jumlah uang yang disetor pengantaran kepada kasir.
- c. **Catatan Akuntansi yang Digunakan.** Pada saat kasir telah menerima uang dari pengantaran, maka uang setoran tersebut akan di masukkan dalam aplikasi Excel yang kemudian digunakan sebagai laporan kasir pada tanggal dibuat. Hasil dari laporan kasir tersebut akan diberikan kepada pemilik PT WSM. Namun untuk catatan akuntansi, pada PT WSM tidak memiliki Akuntan dan catatan akuntansi secara spesifik melainkan laporan keuangan hanya dibuat oleh bagian kasir.
- d. **Proses Penerimaan Kas dari Penjualan Tunai.** Penjualan tunai dalam PT WSM dimulai dari toko sebagai *costumer* yang mengajukan orderan kepada sales, kemudian sales meneruskan orderan tersebut kepada admin untuk dibuatkan nota atas orderan tersebut. Kemudian orderan tersebut diteruskan kepada gudang untuk disediakan barang orderan dari toko. Setelah barang disediakan, pengantaran akan melakukan *loading* (memuat barang dari gudang ke mobil) untuk diantar di keesokan harinya apabila tidak ada nota pendingan di hari sebelumnya. Setelah barang diantar ke toko, maka toko akan memberikan uang tunai ke pengantaran lalu pengantaran akan memberikan uang tersebut kepada kasir. Kasir akan melakukan pencocokan nilai nota dengan uang yang disetor oleh pengantaran. Nota dibuat dengan kertas 3 ply, dimana akan dibagi ke toko, gudang, dan kasir sebagai bukti pembayaran.

**4.1.2 Sistem Akuntansi Penerimaan Kas dari Penjualan Kredit pada PT WSM**

Fungsi yang saling terkait dalam sistem akuntansi penjualan kredit merupakan fungsi penjualan, fungsi kas, fungsi kredit, fungsi gudang, fungsi pengiriman dan fungsi akuntansi sebagaimana yang dilaporkan oleh T Tumulun, dan S Pangerap (2019:3022).

Tabel berikut merupakan perbandingan antara fungsi sistem akuntansi penerimaan kas dari penjualan kredit dengan penerapannya di PT WSM, yang menunjukkan hasil penelitian:

Tabel 4.1

Fungsi-Fungsi AKuntansi Penjualan Kredit Menurut Mulyadi

No	Fungsi-fungsi Sistem Akuntansi Penjualan Kredit	Penerapan di PT WSM	Hasil Analisis
1	Fungsi Penjualan yang berperan dalam proses awal penjualan dan menerima data pemesanan oleh pembeli yang meliputi barang yang dipesan. Fungsi ini juga meminta pada otoritas kredit untuk	Berdasarkan hasil penelitian, proses awal penjualan dan penerimaan data pesanan yang dilakukan PT WSM dilakukan melalui orderan dari Sales yang dibuat sesuai dengan pesanan	Berdasarkan fungsi sistem akuntansi penjualan kredit, sistem akuntansi penjualan kredit sudah sesuai dengan fungsi yang dipaparkan oleh Mulyadi . hal

	menentukan tanggal pengiriman barang dan dari gudang mana pengiriman tersebut.	toko juga akan ditentukan tanggal pengiriman barang dan barang akan dikirimkan dari gudang sesuai dari admin selatan atau utara. Apabila dari admin Makassar selatan, maka barang akan dikirimkan dari gudang selatan dan begitupun untuk admin Makassar utara.	ini dikarenakan PT WSM telah melakukan atau membuat nota sesuai dengan (pesaran/orderan) toko, telah menentukan tanggal pengiriman barang dan juga pengiriman barang melalui gudang yang ditentukan sesuai dengan admin (Makassar Selatan atau Makassar Utara).
2	Fungsi Kredit, yang bertanggung jawab untuk meneliti status kredit pelanggan dan memberikan otoritas kepada pelanggan kepada pemberian kredit.	Berdasarkan hasil penelitian, PT WSM selalu melakukan status kredit toko setiap kali toko ingin melakukan pemesanan barang. Para admin akan melakukan pengecekan untuk batas kredit toko yang melakukan pemesanan.	Berdasarkan fungsi sistem akuntansi penjualan kredit, sistem akuntansi penjualan kredit sudah sesuai dengan fungsi yang dipaparkan oleh Mulyadi. Hal ini dikarekan PT WSM selalui melakukan pengecekan limit kredit untuk setiap toko yang melakukan pemesanan.
3	Fungsi Gudang, yang bertanggung jawab menyimpan barang dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan, serta menyerahkan barang ke fungsi pengiriman.	Berdasarkan hasil penelitian, bagian gudang PT WSM bertugas untuk menyimpan barang yang digunakan sebagai stock kemudian akan menyediakan barang sesuai dengan pesanan toko yang kemudian akan diantarkan	Berdasarkan fungsi sistem akuntansi penjualan kredit, sistem akuntansi penjualan kredit sudah sesuai dengan yang dipaparkan oleh Mulyadi. Hal ini dikarenakan setiap pemesanan yang telah dicetak sebagai nota oleh



		oleh bagian pengiriman.	admin, akan di berikan kepada bagian gudang untuk disiapkan dan diteruskan kepada bagian pengantaran untuk mengantarkan barang tersebut kepada toko yang telah melakukan pemesanan barang.
4	Fungsi Pengiriman, yang bertanggung jawab untuk menyerahkan barang atas dasar surat orderan pengiriman yang diterimanya dari fungsi penjualan dan juga menjamin bahwa tidak ada barang yang keluar dari perusahaan tanpa ada otorisasi dari yang berwenang	Berdasarkan hasil penelitian, setelah bagian gudang menyusun atau menyediakan barang yang dipesan oleh toko, maka bagian pengiriman atau yang sering disebut di PT WSM sebagai pengantaran melakukan pengantaran barang ke toko yang telah melakukan pemesanan barang.	Berdasarkan fungsi sistem akuntansi penjualan kredit, sistem akuntansi penjualan kredit sudah sesuai dengan yang dipaparkan oleh Mulyadi. Hal ini dikarenakan setiap pemesanan yang telah diatur, bagian gudang akan memberikan wewenang kepada bagian pengiriman (pengantaran) untuk mengantarkan barang sesuai dengan pemesanan toko.
5	Fungsi Penagihan, yang bertanggung jawab untuk membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan, serta menyediakan copy faktur bagi kepentingan pencatatan transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi	Berdasarkan hasil penelitian, setelah barang diantarkan ke toko, maka di waktu yang telah ditentukan, sales akan melakukan penagihan ke toko dengan membawakan nota putih (asli) karena untuk penjualan secara kredit, bagian	Berdasarkan fungsi sistem akuntansi penjualan kredit, sistem akuntansi penjualan kredit sudah sesuai dengan yang dipaparkan oleh Mulyadi. Hal ini dikarenakan, setiap pengantaran

		<p>toko hanya akan menerima nota kuning (copy an) dan bagian gudang akan menerima nota pink (copy an) namun, bagian admin dan AR akan menerima nota putih (asli) yang digunakan sebagai pegangan untuk melakukan penagihan kepada toko.</p>	<p>membawakan barang sesuai dengan pesanan toko, maka pengantaran akan memberikan nota kuning kepada toko, nota pink kepada gudang, dan nota putih kepada admin yang akan diterukan kepada AR, karena bagian AR yang menentukan tanggal jatuh tempo nota toko. Nota putih tersebut kemudian akan digunakan sebagai penunjang untuk melakukan penagihan kepada toko.</p>
6	<p>Fungsi Akuntansi, yang bertanggung jawab untuk mencatat piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit dan membuat serta mengirimkan pernyataan piutang kepada debitur, serta membuat laporan penjualan serta bertanggung jawab untuk mencatat harga pokok persediaan yang dijual ke dalam kartu persediaan.</p>	<p>Berdasarkan hasil penelitian, pada PT WSM tidak memiliki seorang akuntan, namun untuk pencatatan piutang dari transaksi penjualan kredit dilakukan oleh bagian AR, sebelum nota diberikan ke AR bagian admin akan melakukan pengecekan nota yang telah kembali dari gudang.</p>	<p>Berdasarkan fungsi sistem akuntansi penjualan kredit, sistem akuntansi penjualan kredit belum sepenuhnya sesuai dengan yang dipaparkan oleh Mulyadi. Hal ini dikarenakan PT WSM belum memiliki seorang akuntan untuk melakukan pencatatan piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit, namun semua itu dilakukan oleh bagian AR.</p>

**4.2 Analisis Efektivitas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT WSM**

Penjualan barang makanan dan minuman di PT WSM merupakan sumber dana bagi kegiatan penjualan organisasi. Aplikasi Matrix merupakan sistem komputerisasi yang digunakan oleh PT WSM. Program yang digunakan untuk mengelola setiap transaksi di PT WSM disebut Matrix, dimulai dari prosedur pemesanan hingga pembayaran oleh pembeli.

Indikator keberhasilan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dari DeLone & McLean (1992) sebagaimana yang dilaporkan oleh R Nelwan, S Sepang, dan E Sumakud (2023: 69-70) digunakan untuk menilai keberhasilan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan di PT WSM.

Tabel berikut ini merupakan perbandingan antara indikator keberhasilan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dengan penerapannya di PT WSM, yang menunjukkan hasil penelitian:

Tabel 4.2  
Analisis Efektivitas Berdasarkan Indikator Keberhasilan SIA

No	Indikator Keberhasilan SIA Menurut DeLone & McLean dalam R Nelwan, S Sepang, E Sumakud (2023 : 69-70)	Penerapan di PT WSM	Hasil Analisis
1	"System Quality (Kualitas Sistem) adalah kualitas dari kombinasi <i>hardware</i> dan <i>software</i> dalam sistem informasi"	Berdasarkan hasil penelitian, proses transaksi penjualan PT WSM dapat berjalan dengan baik karena didukung oleh perangkat keras dan perangkat lunak yang sesuai (aplikasi Matrix). Meskipun demikian, masih terdapat beberapa kendala kecil dalam penggunaan sistem ini, seperti waktu loading yang lambat saat melakukan penutupan dan pencadangan.	Berdasarkan indikator Kualitas Sistem, Sistem Informasi Akuntansi Penjualan PT WSM sudah cukup efektif. Hal ini dikarenakan PT WSM telah memiliki perangkat keras dan perangkat lunak yang dibutuhkan untuk menjalankan aktivitas transaksi penjualan, sehingga telah memenuhi persyaratan teoritis. Namun untuk menghindari terjadinya <i>loading</i> yang lambat, sistem Matrix perlu dilakukan <i>upgrade</i> penyimpanan secara berkala dan peningkatan jaringan.
2	"Information Quality (Kualitas Informasi) merupakan hasil atau <i>output</i> yang dihasilkan oleh sebuah sistem informasi yang dapat	Kualitas informasi yang diberikan sistem aplikasi Matrix sudah dapat diandalkan. Beberapa informasi yang diberikan sistem	Kelengkapan, relevansi, keakuratan, dan ketepatan waktu merupakan indikator mutu sistem informasi yang telah terpenuhi

	dilihat dari beberapa unsur, seperti: kelengkapan, relevansi, akurasi, ketepatan waktu”	aplikasi Matrix adalah informasi mengenai limit kredit pembeli, dan selisih kurang atau lebih setoran dari sales pada saat pelunasan nota.	dan diterapkan secara efektif untuk mendukung perusahaan dalam melakukan aktivitas transaksi penjualan. Indikator mutu sistem aplikasi Matrix ini terhadap informasi yang diberikan telah terpenuhi dan diterapkan dengan menggunakan teori yang berlaku.
3	“ <i>Service Quality</i> (Kualitas Layanan) merupakan Tingkat bantuan yang diterima konsumen dari bisnis yang menawarkan sistem informasi yang penting bagi kelancaran fungsi bisnis dikenal sebagai kualitas layanan. Dua indikatornya meliputi pembaruan sistem dan keamanan arsip data.”	Kualitas layanan terbagi atas dua hal, yaitu Keamanan arsip data dan pembaharuan sistem yang merupakan dua komponen kunci kualitas layanan. <i>Hardware</i> dan <i>software</i> komputer merupakan sistem yang digunakan oleh PT WSM. Sesuai waktu yang ditentukan, PT WSM melakukan pemutakhiran sistem aplikasi Matrix secara berkala. Meskipun demikian, perangkat keras tersebut tidak mengalami perawatan rutin. Jika perangkat keras tersebut sudah tidak dapat diperbaiki lagi, kantor akan menggantinya. Sementara itu, Matrix dapat menyimpan data dan informasi yang berkaitan dengan operasional PT WSM dengan aman karena hanya administrator dan pemilik usaha yang memiliki akses terhadap data terbuka tersebut.	Perusahaan mengutamakan perangkat lunak dengan memperbaruinya secara berkala, meskipun perangkat keras memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kelancaran operasi perangkat lunak, seperti yang terlihat saat memeriksa indikator kualitas layanan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (SAIS), khususnya matriks. Dari perspektif keamanan arsip data, sistem aplikasi Matrix telah beroperasi secara efektif sesuai dengan teori terkini.
4	“ <i>Use</i> (Penggunaan) yang dimaksud adalah	Penggunaan Sistem Informasi Akuntansi	Indikator penggunaan Sistem Informasi yang

	seberapa sering pengguna memakai informasi”	sering ( <i>user</i> ) sistem	Penjualan, yaitu Matrix pada PT WSM setiap hari digunakan karena semua kegiatan transaksi penjualan yang berjalan di perusahaan melalui aplikasi Matrix. Namun jika sistem mengalami masalah, pengimputan nota dilakukan secara manual dan <i>closing</i> harian akan mengalami kelambatan dari waktu yang biasa dilakukan.	sering digunakan, bahkan setiap hari, di PT WSM, menunjukkan keberhasilan penerapan indikasi pemanfaatan sistem informasi. Hal ini menunjukkan bahwa indikator penggunaan yang diamati di PT WSM sesuai dengan teori yang berlaku saat ini.
5	“ <i>User Satisfaction</i> (Kepuasan Pengguna) Tingkat kepuasan pengguna sistem bergantung pada sejumlah faktor, yaitu fitur atau konten yang mudah dipahami, format atau hasil yang memenuhi persyaratan pengguna, dan kemudahan penggunaan sistem harus mudah digunakan sehingga pengguna tidak mengalami kesulitan saat menggunakannya.”		Kepuasan karyawan terhadap implementasinya tinggi karena mereka dapat dibantu dengan tugas sehari-hari mereka dengan lebih mudah berkat sistem aplikasi Matrix.	Indikator kepuasan pengguna dalam hal ini adalah karyawan PT WSM yang menggunakan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan. Hal ini menunjukkan bahwa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan telah berjalan dengan efektif sesuai dengan prinsip yang ditetapkan.
6	“ <i>Net Benefit</i> (Manfaat bagi Perusahaan) Keuntungan perusahaan berasal dari pengaruh sistem informasi terhadap kualitas kinerja dan produktivitas penjualan.”		Dengan adanya sistem aplikasi Matrix, PT WSM mendapat keuntungan diantaranya informasi mengenai data pembeli, pelunasan, serta stock dan masih banyak lagi dengan mudah diakses oleh karyawan hal ini juga yang mendukung produktivitas tingkat penjualan yang terjadi di PT WSM.	Indikator laba perusahaan telah disambut dengan baik. Buktinya, produktivitas meningkat saat menggunakan program Matrix. Laba perusahaan pun ikut terdampak oleh penerapan sistem aplikasi Matrix, yang menunjukkan bahwa indikator telah tercapai dan berjalan sesuai teori yang relevan.

#### 4.3 Tantangan yang Dihadapi dalam Sistem Akuntansi Penjualan PT WSM, dan Upaya yang dilakukan Perusahaan untuk Mengatasi Tantangan tersebut

Dari hasil wawancara ditemukan 2 (dua) kendala yang sering terjadi di PT WSM sehingga menghambat sistem akuntansi, yaitu:

1. Kurangnya stock (produksi yang kurang optimal) sehingga menyebabkan ketidak merataan produk di toko - toko seperti item tertentu, misalnya produk Le Mineral.
2. Keterlambatan dalam hal pendistribusian produk atau pengiriman barang (*orderan*) toko sehingga menyebabkan tagihan ke toko menjadi lambat (*overdue*) dari jatuh tempo yang sudah ditentukan oleh perusahaan yang berdampak pada *Report Order* Toko.

Dari kendala yang sering terjadi, perusahaan telah membuat juga upaya agar meminimalisir terjadinya kendala secara berulang, yaitu dengan cara:

1. Dalam hal mengatasi keterbatasan stock di toko - toko, yaitu dengan cara BAGITO (Bagi Roto/Rata). Cara BAGITO, yaitu dengan memberikan kouta ke setiap toko - toko berdasarkan *everage* pengambilan per 3 (tiga) bulan sehingga tercipta pemerataan dan menghindari kelangkaan berkepanjangan.
2. Dalam hal keterlambatan pendistribusian produk , yaitu dengan cara mengarahkan toko - toko PARETO (pengambilan partai besar) mengorder atau melakukan Fixdel (orderan pabrik melalui email) sehingga mengurangi orderan ke Subdist (PT WSM sebagai distributor). Hal ini membantu subdist agar bisa lebih fokus pada toko - toko Retail (toko kecil) untuk melakukan pendistribusian lebih cepat.

## SIMPULAN

Berikut ini adalah simpulan yang dapat penulis buat berdasarkan hasil pembahasan dan analisis data yang telah dilakukan:

1. Baik sistem akuntansi penjualan tunai maupun sistem akuntansi penjualan kredit merupakan sistem akuntansi penjualan yang digunakan oleh PT WSM.
2. Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan oleh PT WSM telaksana dengan efektif dan memenuhi kriteria pengukuran efektifitas berdasarkan indikator keberhasilan Sistem Informasi Akuntansi menurut teori DeLone & McLean yang terdiri atas 6 (enam) indikator yaitu *Information Quality, System Quality, User Satisfaction, Service Quality, Use, Net Benefit*.
3. Tantangan yang dihadapi PT WSM dalam penerapan sistem akuntansi penjualan adalah rendahnya persediaan sehingga mengakibatkan beberapa produk tidak tersedia di toko, dan adanya keterlambatan distribusi yang mengakibatkan terlambatnya penagihan piutang kepada pelanggan (toko) setelah melewati batas waktu yang ditetapkan oleh perusahaan. Adapun upaya yang dilakukan PT WSM untuk meningkatkan penjualan yaitu dengan memberikan kouta kepada setiap pelanggan (toko) berdasarkan rata-rata pengambilan setiap 3 (tiga) bulan dan mengarahkan setiap pelanggan (toko) untuk mengambil dalam partai besar atau melakukan pesanan pabrik melalui email sehingga mengurangi pesanan ke PT WSM. Hal ini membantu PT WSM agar bisa lebih fokus pada toko - toko kecil untuk melakukan pendistribusian lebih cepat.

## Referensi :

- Cahyati, N., Kusumah, R., PAUD STKIP Muhammadiyah Kuningan, P., & STKIP Muhammadiyah Kuningan, P. (2020). Peran Orang Tua (Cahyati; Kusumah) Peran Orang Tua Dalam Menerapkan Pembelajaran Di Rumah Saat Pandemi Covid 19. 04(1).
- Dwi Insani, N., & Aisyah, S. (2023). Jurnal MAIBIE (Management, Accounting, Islamic Banking and Islamic Economic). Retrieved from <http://kti.potensi-utama.ac.id/index.php/MAIBIE/index>
- Insani, N. D., & Aisyah, S. (2023). Analisis Efektivitas Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Untuk Meningkatkan Pendapatan Pada PT. Astra International Tbk-Tso Cabang Gatot Subroto Medan. *Management, Accounting, Islamic Banking and Islamic Economic Journal*, 1(2), 457-472.
- Mahmud, A., & Su, M. (2024). YUME : Journal of Management Pengaruh Likuiditas, Solvabilitas, dan Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan (Studi Empiris pada PT. Vale Indonesia (Persero Tbk) 2016-2022). Retrieved from <https://gopublic.idx.co.id/>
- Mardhatillah, A. (2018). Analisis Efektifitas Sistem Akuntansi Penjualan Kredit pada PT. Cola-Cola Distribution Indonesia Medan.
- Meifida, R. H., Lesi, I., Endra, H., Baiq, S., Hilendri, A., Ketut, L., Kustina, T., & Ristiyana, R. (n.d.). SISTEM AKUNTANSI. [www.globaleksekitifteknologi.co.id](http://www.globaleksekitifteknologi.co.id)
- Mulyadi. 2016. Sistem Akuntansi Ed 4. Jakarta: Salemba Empat.
- Putri, J. C., Tebing, K., Karimun, K., Novita, F., Sambuardi, R., Haqiqi, F., & Sampani, R. (n.d.-a). 171 | Alamat Redaksi : Program Studi Ilmu Admnistrasi Negara EFEKTIVITAS INOVASI LAYANAN SATUAN ADMINISTRASI MANUNGGAL SATU ATAP (SAMSAT) KELILING DALAM PENERIMAAN PEMBAYARAN PAJAK KENDARAAN BERMOTOR (STUDI KASUS KANTOR SAMSAT KABUPATEN KARIMUN). <http://ejurnal.universitaskarimun.ac.id/index.php/IAN>
- R Nelwan, S Sepang, E Sumakud. (2023). ANALISIS EFEKTIVITAS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN BERBASIS KOMPUTER PADA CV JOLAMIAN.
- Siregar, F. H., & Wirananda, H. A. (2023). Analisis Sistem Pembiayaan KPR Pada Bank BTN (Studi Kasus Bank BTN Kantor Cabang Medan). *Management Studies and Entrepreneurship Journal (MSEJ)*, 4(1), 860-866.
- Toduho, D., Manosoh, H., Latjandu, L., Toduho, D. M., Manosoh, H., Diana Latjandu, Lady, Akuntansi, J., & Ekonomi dan Bisnis, F. (2020). PADA PT. TRIDJAYA MULIA SUKSES ANALYSIS OF THE APPLICATION OF ACCOUNTING SYSTEM FOR MOTOR VEHICLES IN PT. TRIDJAYA MULIA SUKSES. 8(4), 1142-1153.
- Tumalun, T. L. H., & Pangerapan, S. (2019). ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT DI PT NUSANTARA SAKTI CABANG MANADO ANALYSIS OF CREDIT SALES ACCOUNTING INFORMATION SYSTEM AT PT NUSANTARA SAKTI CABANG MANADO. *Analisis... 3019 Jurnal EMBA*, 7(3), 3019-3028.