

**ANALISIS SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT PADA PDAM
WAY RILAU KOTA BANDAR LAMPUNG**

(Skripsi)

**Oleh
Adinda Safitri Mulyani
1816051035**



**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS LAMPUNG
BANDAR LAMPUNG
2023**

ABSTRAK

ANALISIS SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT PADA PDAM WAY RILAU KOTA BANDAR LAMPUNG

Oleh

ADINDA SAFITRI MULYANI

Perkembangan teknologi saat ini mengalami kemajuan dengan menggunakan teknologi dalam mengelola aktivitas operasional perusahaan. Komputerisasi menjadi akses untuk semua aktivitas operasional perusahaan salah satunya Sistem Penjualan Kredit di PDAM Way Rilau Kota Bandar Lampung. Penelitian ini membahas mengenai masalah yang ada pada perusahaan yaitu bagaimana alur sistem akuntansi penjualan kredit dan apakah sistem akuntansi penjualan kredit di PDAM Way Rilau Kota Bandar Lampung sudah berjalan dengan optimal. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui fungsi-fungsi yang terkait didalam sistem akuntansi penjualan kredit di PDAM Way Rilau, dan untuk mengetahui alur sistem pencatatan penjualan di PDAM Way Rilau saat ini. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif kualitatif, dengan metode pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan adalah reduksi data, penyajian data, serta verifikasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Sistem akuntansi penjualan kredit pada PDAM Way Rilau Kota Bandar Lampung di lapangan sudah sesuai dengan SOP tetapi kurang efisien dan tidak berjalan dengan optimal. Hal tersebut dikarenakan proses prosedur operasional terlalu lama dan membuang-buang waktu seperti pada prosedur persetujuan kredit untuk pengisian formulir dilakukan secara berulang yaitu dengan manual dan sistem. Selain itu, pada prosedur pengadaan barang terlalu panjang sehingga terjadi habis barang (kosong) dan mengakibatkan tertundanya proses pemasangan sambungan. Pada akhirnya pelanggan harus menunggu lama sampai barang tersedia kembali di gudang.

**Kata Kunci : Sistem Akuntansi, Penjualan Kredit, Prosedur Penjualan,
Fungsi Penjualan, PDAM**

ABSTRACT

ANALYSIS OF CREDIT SALES ACCOUNTING SYSTEM IN PDAM WAY RILAU BANDAR LAMPUNG CITY

By

ADINDA SAFITRI MULYANI

Technological developments are currently progressing by using technology in managing company operational activities. Computerization provides access for all of the company's operational activities, one of which is the Credit Sales System at PDAM Way Rilau, Bandar Lampung City. This study discusses the problems that exist in the company, namely how the credit sales accounting system flows and whether the credit sales accounting system at PDAM Way Rilau, Bandar Lampung City has been running optimally. This study aims to determine the functions involved in the credit sales accounting system at PDAM Way Rilau, and to determine the current flow of the sales recording system at PDAM Way Rilau. The type of research used is descriptive qualitative research, with data collection methods used are interviews and documentation. The data analysis technique used is data reduction, data presentation, and verification. The results showed that the credit sales accounting system at PDAM Way Rilau, Bandar Lampung City in the field was in accordance with the SOP but was less efficient and did not run optimally. This is because the operational procedure process is too long and a waste of time, as in the credit approval procedure for filling out forms, it is done repeatedly, namely by manual and system. In addition, the procedure for procuring goods was too long, resulting in a run out of goods (empty) and resulted in a delay in the connection installation process. In the end, the customer has to wait a long time until the goods are available again in the warehouse.

Keywords: Accounting System, Credit Sales, Sales Procedures, Sales Function, PDAM

**ANALISIS SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT PADA PDAM
WAY RILAU KOTA BANDAR LAMPUNG**

Oleh

ADINDA SAFITRI MULYANI

Skripsi

**Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Mencapai Gelar
SARJANA ILMU ADMINISTRASI BISNIS**

Pada

**Program Sarjana Ilmu Administrasi Bisnis
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik**



**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS LAMPUNG
BANDAR LAMPUNG
2023**

Judul Skripsi : **ANALISIS SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN
KREDIT PADA PDAM WAY RILAU KOTA
BANDAR LAMPUNG**

Nama Mahasiswa : **Adinda Safitri Mulyani**

Nomor Pokok Mahasiswa : **1816051035**

Program Studi : **Ilmu Administrasi Bisnis**

Fakultas : **Ilmu Sosial dan Ilmu Politik**



1. Komisi Pembimbing

Dr. K. Bagus Wardianto, S.Sos., M.A.B

NIP 19800117 200312 1 002

2. Ketua Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis

Suprihatin Ali, S.Sos., M.Sc

NIP.19740918 200112 1 001

MENGESAHKAN

1. Tim Penguji

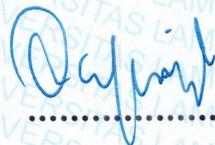
Ketua

: **Dr. K. Bagus Wardianto, S.Sos., M.A.B**



Penguji I

: **Damayanti, S.A.N., M.A.B**



Penguji II

: **Mediya Destalia, S.A.B., M.A.B**



2. Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik



Dra. Ida Nurhaida, M.Si.

NIP. 19610807 198703 2001

Tanggal Lulus Ujian Skripsi : **13 Januari 2023**

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Karya tulis saya, Skripsi ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik (sarjana), baik di Universitas Lampung, maupundiperguruan Tinggi lain.
2. Karya tulis ini murni gagasan, rumusan dan penelitian saya sendiri, tanpa bantuan pihak lain, kecuali arahan Tim Pembimbing dan Penguji.
3. Dalam karya tulis ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan sebutan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka sayabersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah berlaku di Universitas Lampung.

Bandar Lampung, 13 Januari 2023

Yang Membuat Pernyataan,



Adinda Safitri Mulyani
NPM 1816051035

RIWAYAT HIDUP



Penulis bernama Adinda Safitri Mulyani, dilahirkan di Bogor pada tanggal 02 Januari 2001, Anak keempat dari pasangan Bapak Abdul Hanan dan Ibu Masfufah. Penulis menyelesaikan pendidikan di TK PGRI pada 2005. Selanjutnya penulis melanjutkan ke Madrasah Ibtidaiyah Negeri (MIN) 1 Sukarame yang lulus pada tahun 2012, kemudian melanjutkan ke Sekolah Menengah Pertama (SMP) PGRI 6 Bandar Lampung. Lulus pada tahun 2015, dan melanjutkan ke Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) Negeri 1 Bandar Lampung. Lulus pada tahun 2018. Penulis diterima di Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Lampung pada 2018 dalam program Strata Satu (S1) melalui jalur Seleksi Bersama Masuk Perguruan Tinggi (SBMPTN). Penulis melaksanakan Kuliah Kerja Nyata (KKN) di desa jatimulyo, kecamatan jati agung, lampung selatan selama 40 hari sebagai bentuk pengabdianke masyarakat. Selama menempuh perkuliahan di Universitas Lampung penulis pernah menjabat sebagai bendahara umum di Himpunan Mahasiswa Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis periode kepengurusan tahun 2020-2021. Penulis juga aktif mengikuti organisasi Koperasi Mahasiswa Universitas Lampung sebagai anggota pada bidang PSDA. Selanjutnya penulis melaksanakan Praktik Kerja Lapangan MBKM di PERUMDA Air Minum Way Rilau Kota Bandar Lampung selama 6 bulan pada Agustus 2021 sampai Januari 2022.

MOTTO

" Sesungguhnya Allah tidak merubah keadaan suatu kaum sehingga mereka merubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri "

(Q.S Ar-Ra'd: 11)."

" Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai kesanggupannya."

(Q.S Al-Baqarah: 286)

Ambilah kebaikan dari apa yang dikatakan, jangan melihat siapa yang mengatakannya”

(Nabi Muhammad SAW)

"Tidak ada yang mustahil untuk dikerjakan, hanya tidak ada sesuatu yang mudah"

(Napoleon Bonaparte)

PERSEMBAHAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillah Rabbil ‘Alamin, dengan penuh rasa syukur kehadiran Allah SWT dan dengan segala ketulusan serta kerendahan hati, sebetulnya karya kecil ini ku persembahkan kepada:

Kedua orang tuaku tercinta Ayahanda Abdul Hanan dan Ibu Masfufah serta kakakku Haris, Ryan dan Retno yang selalu mendoakan, memberikan kasih sayang terbaik, pelukan terhangat, cinta kasih terbesar, tetesan keringat, dan tenaga pikiran yang tiada henti kalian berikan kepadaku, dalam setiap perjalanan hidupku. Serta selalu setia menunggu kabar gembira akan keberhasilanku dan selalu memotivasi ketika diriku lelah dan gagal. Terima kasih atas semua yang telah kalian berikan kepadaku secara ikhlas dan tulus tanpa mengharap balasan sedikitpun.

Dosen pembimbing dan penguji yang sangat berjasa dalam membimbingku. Seluruh dosen dan staf di jurusan Ilmu Administrasi Bisnis Universitas Lampung yang telah mendukung, membimbing, serta memberikan ilmu yang sangat berguna untukku

Kepada teman seperjuanganku di Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis, semoga ilmu yang diperoleh bermanfaat untuk agama, nusa dan bangsa.

Serta Almamate yang kucintai dan kubanggakan,

Universitas Lampung

SANWACANA

Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat dan hidayah-Nya sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik. Skripsi dengan judul **“ANALISIS SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT PADA PDAM WAY RILAU KOTA BANDAR LAMPUNG”** sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana Ilmu Administrasi Bisnis di Universitas Lampung. Dengan segala kerendahan hati, penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada:

1. Allah SWT yang telah memberikan umur panjang, kesehatan, serta kemudahan dalam menyelesaikan skripsi ini. Puji syukur selalu kupanjatkan atas limpahan rahmat dan karunia-Nya.
2. Kedua orang tua tercinta yaitu Bapak Abdul Hanan dan Mama Masfufah yang telah memberikan doa dengan tulus, ikhlas dan tiada henti-hentinya, kasih sayang yang teramat besar, dukungan, semangat, nasehat, pengorbanan dalam segimoril dan material untukku. Terimakasih bapak dan mama yang sudah membesarkan aku dengan segala perjuangan dan pengorbanan besar kalianselama ini. Bapak dan mama pasti sudah melewati banyak rasa sakit, kalian selalu berusaha dan bekerja keras untuk bisa memenuhi kebutuhan aku tanpa mengeluh sedikit pun, terimakasih selalu memberikan kepercayaan penuh kepada ku untuk menentukan jalan hidup, terimakasih telah hadir didunia ini dan menjadi orang tua terbaik untuk aku dan terimakasih selalu ada untuk ku disetiap kesulitan. Bapak dan mama telah melalui banyak perjuangan dan rasa sakit. Tapi aku janji tidak akan membiarkan semua itu sia-sia. Aku ingin melakukan yang terbaik untuk setiap kepercayaan yang diberikan. Aku akan tumbuh untuk menjadi yang terbaik yang saya bisa.

Sekali lagi terimakasih bapak mama aku sayang kalian.

3. Ibu Ida Nurhaida, M.Si selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Lampung yang telah memberikan izin untuk melaksanakan penelitian
4. Bapak Dr. Deddy Hermawan, M.Si selaku Wakil Dekan Bidang Akademik dan Kerjasama Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Lampung.
5. Bapak Dr. Arif Sugiono, M.Si selaku Wakil Dekan Bidang Keuangan dan Umum Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Lampung.
6. Bapak Dr. Robi Cahyadi K, M.A selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Alumni Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Lampung.
7. Bapak Suprihatin Ali, S.Sos., M.Sc selaku Ketua Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Lampung.
8. Bapak Dr. K. Bagus Wardianto, S.Sos., M.A.B selaku Sekertaris Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Lampung sekaligus dosen pembimbing utama yang telah menerima saya sebagai mahasiswa bimbingan bapak serta terimakasih karena telah meluangkan banyak waktu dan tenaganya untuk membimbing saya dengan penuh kesabaran, memberikan arahan terbaiknya agar saya dapat menyelesaikan skripsi dengan sebaik mungkin serta membuat saya semangat dan terus memotivasi saya dalam menyelesaikan skripsi.
9. Bapak Maulana Agung, S.Sos., M.A.B selaku dosen pembimbing akademik yang telah membimbing saya dari awal perkuliahan hingga akhir dalam setiap urusan perkuliahan. Semoga ibu selalu diberi kesehatan.
10. Ibu Damayanti, S.A.N., M.A., selaku Dosen Penguji pertama yang selalu memberikan dukungan dan motivasi untuk penulis serta telah meluangkan waktu dan tenaganya untuk membantu memberikan saran, kritik, dan masukan sehingga skripsi saya dapat diperbaiki lebih baik lagi demi

kesempurnaan skripsi ini hingga akhir.

11. Ibu Medya Destalia, S.A.B., M.A.B., selaku Dosen Penguji kedua saya yang telah meluangkan waktu dan tenaganya untuk membantu memberikan saran, kritik, dan masukan sehingga skripsi saya dapat diperbaiki lebih baik lagi demi kesempurnaan skripsi ini hingga akhir.
12. Bapak dan Ibu Dosen beserta *Staff* Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Lampung, atas bimbingan, nasihat, dan ilmu yang diberikan kepada penulis selama masa studi.
13. Kakak-kakakku tersayang, mas haris & mbak dita (kakak ipar), mas ryan & mbak rini, serta mbak eno & kak vidi (kakak ipar). Terimakasih sudah menjadi kakak yang baik karena membantu membimbing adik kalian yang paling kecil ini sampai bisa tamat di Perguruan Tinggi. Kalian selain membantu dalam hal materi untuk pendidikan aku, kalian pun mencurahkan kasih sayang kalian kepadaku. Terimakasih sekali lagi untuk kakak-kakak ku sudah menemani hari-hari aku kecil hingga dewasa saat ini. Semoga kalian bahagia selalu.
14. Sahabat penulis sekaligus teman seperjuangan dalam hidup penulis selama masa kuliah yaitu Diah Ayu, Tessa Putri, Rahma Family, Sasyita, Ana Putri, Santika dan Reza Gama. Terkhusus Linda Widyastuti, Indah Syakina, dan Claricha Igenes yang sudah menjadi teman dari awal perkuliahan dimulai hingga saat ini. Terimakasih untuk rangkaian canda dan tawa yang telah dilewati bersama-sama di bangku perkuliahan, Terimakasih telah menemani, memberikan banyak bantuan dan memberikan waktu terbaik selama penulis berada di bangku perkuliahan. Terimakasih atas berbagai dukungan dan menjadi tempat berkeluh kesah. Terimakasih kalian sudah menjadi bagian investasi memori terseru dan menyenangkan beberapa tahun terakhir ini. Tetap menjadi pribadi yang membahagiakan kalian. Semoga persahabatan kita tidak berakhir di masa kuliah. Sehat dan bahagia terus ya teman-teman hebatku.

15. Teman-teman power rangers (Indah, ija, caca, aldy, witri, sonya, ica, dio, dwiki, tessa, diah, totok, ijal) selaku pengurus HMJ pada tahun 2020, terimakasih atas kebersamaan, canda tawa serta senyuman yang kalian berikan dalam masa perkuliahan ini. Terimakasih kita telah bersama-sama berproses dan memberikan semangat terbaik kita. Dengan kalian aku banyak belajar, pelajaran yang tidak aku dapatkan di bangku perkuliahan. Dengan kalian aku bisa memperbanyak relasi dan koneksi. Tetap menjadi orang-orang keren dan berubah menjadi sisi terbaik dari diri kita masing-masing.
16. Teman-teman seperjuangan, terkhusus teman-teman reg A, seluruh sobat ruang baca dan seluruh keluarga besar jurusan ilmu administrasi bisnis angkatan 2018 atas hari-hari baik kita selama masa perkuliahan. Terimakasih sudah menemani dan kebersamaan perjuangan untuk menempuh gelar sarjana, dimulai datang sepagi dan pulang seterakhir mungkin. Terimakasih atas lembaran cerita yang sudah kita lalui. Terimakasih sudah mau menemani dan meluangkan waktu untuk melakukan banyak hal bersama-sama. Kita pasti akan bahagia dimasa depan dan menjadi pemilik usaha paling sukses di muka bumi ini.
17. Terimakasih kepada Nadia Natassa Pawestri sahabat yang selalu menemani penulis dari 8 tahun lalu. Terimakasih untuk terus meluangkan waktu dan menjadi tempat ternyaman untuk penulis bisa berkeluh kesah. Terimakasih untuk tetap berteman dan memberikan lembaran waktu terbaik sejak pertama kita bertemu dan mempertahankan semuanya sampai saat ini. Terimakasih untuk tetap sama dan tidak berubah disetiap pertemuan kita. Tetap langgeng dan terus bersama ya.
18. Kepada pihak PDAM Way Rilau tempat Magang dan tempat belajar penulis selama 6 bulan, terimakasih ibu bapak telah memberikan banyak pelajaran kepada penulis dan teman-teman, terimakasih telah membimbing dan menyambut baik kami, terimakasih atas canda tawa selama 6 bulan ini, untuk olin terimakasih sudah menjadi sosok ibu yang baik untuk kami, selalu mau mendengar keluh kesah kami dan selalu membimbing dan menjaga kami selama di PDAM.

19. Kepada teman-teman UKM Koperasi Mahasiswa Universitas Lampung yang telah memberikan banyak pengalaman organisasi kepada penulis dan membantu penulis dalam memperluas relasi sehingga penulis memiliki banyak teman dari jurusan dan fakultas lain.
20. Kucing kesayangan terimakasih sudah menjadi teman bermain dan bercanda dikala penulis sedang lelah dan penat. Walaupun kamu sering kelayapan dan pulang kalau ingin makan dan tidur saja, tetapi penulis ucapkan terimakasih karena telah menghiburku selama ini.
21. *My instant mood booster*, Bangtan Sonyeondan (BTS) dan Blackpink. Terimakasih telah menjadi sekelompok orang yang memberikan banyak vitamin kebahagiaan bagi penulis. Terimakasih hanya dengan lewat virtual dan tanpa saling mengenal kalian tetap memberikan suntikan kebahagiaan bagi kehidupan penulis. Serta menjadi penyemangat untuk terus berjuang walaupun itu sulit, terimakasih telah mengajarkan terus bekerja keras tanpa mengenal lelah sampai mimpi yang diimpikan menjadi kenyataan.
22. Terimakasih untuk pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu oleh peneliti. Terimakasih atas doa dan dukungannya hingga saat ini. Semoga Allah S.W.T membalas kebaikan kalian. Serta Almamaterku tercinta, Universitas Lampung yang telah memberikan banyak sekali pengalaman arti hidup yang sesungguhnya.
23. *Last but not least, I wanna thank me. I wanna thank me for believing in me, I wanna thank me for all doing this hard work. I wanna thank me for having no days off. I wanna thank me for never quitting. I wanna thank me for just being me at all time.* Terimakasih Adinda Safitri Mulyani atas perjuangan paling keren dan pengorbanan sisi terbaik untuk tetap bertahan. Kamu layak mendapatkan seluruh kebahagiaan dan kasih sayang. Terus berjuang karna ini baru awal untuk memulai kehidupan yang sesungguhnya, terus berusaha menjadi yang terbaik karna banyak mimpi yang digantungkan dipundakmu, semangat untuk membahagiakan bapak dan mama

Akhir kata penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, akan tetapi besar harapan semoga skripsi ini bisa berguna dan bermanfaat untuk semuanya. Terimakasih yang sudah mendukung dan membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Bandar Lampung, 13 Januari 2023
Penulis

Adinda Safitri Mulyani

DAFTAR ISI

	Halaman
COVER	
ABSTRAK	
DAFTAR ISI	i
DAFTAR TABEL	iii
DAFTAR GAMBAR	iv
I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah.....	5
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Manfaat Penelitian	6
II. TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1 Definisi Sistem Akuntansi	7
2.2 Unsur- Unsur Sistem Akuntansi	8
2.3 Tujuan Pengembangan Sistem.....	9
2.4 Definisi Sistem Akuntansi Penjualan Kredit	10
2.5 Fungsi Sistem Akuntansi Pada Penjualan Kredit	11
2.6 Dokumen Dalam Sistem Akuntansi Penjualan Kredit.....	13
2.7 Alur Prosedur Sistem Penjualan	14
2.8 Penelitian Terdahulu	22
2.9 Kerangka Penelitian	24
III. METODE PENELITIAN	26
3.1 Jenis Penelitian	26
3.2 Lokasi Penelitian.....	27
3.3 Subjek dan Objek Penelitian.....	27
3.4 Fokus Penelitian.....	28
3.5 Sumber Data	29
3.6 Teknik pengumpulan data.....	29
3.7 Teknik Analisis Data	31
3.8 Teknik Keabsahan Data	32
IV. HASIL DAN PEMBAHASAN	35
4.1 Hasil Penelitian	35
4.1.1 Sejarah PDAM Way Rilau Kota Bandar Lampung	35
4.1.2 Visi dan Misi PDAM Way Rilau Kota Bandar Lampung	35

4.1.3	Logo perusahaan	36
4.1.4	Struktur Organisasi dan PDAM Way Rilau Kota Bandar Lampung	37
4.2	Analisis Data.....	49
4.2.1	Aktivitas perusahaan.....	49
4.2.2	Sistem Informasi Akuntansi Penjualan kedit pada PDAM Way Rilau.....	51
4.2.3	Alur Prosedur Sistem Akuntansi Penjualan Pada PDAM Way Rilau Kota Bandar Lampung	57
4.3	Pembahasan Hasil Penelitian	63
4.3.1	Analisa Alur Sistem Akuntansi Penjualan Kredit PDAM Way Rilau Kota Bandar Lampung	63
4.3.2	Analisa Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Di PDAM Way Rilau	64
V.	PENUTUP.....	67
5.1	Kesimpulan	67
5.2	Saran	67
VI.	DAFTAR PUSTAKA.....	69
	LAMPIRAN.....	72

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1.1 Tarif Air Bersih di PDAM Way Rilau	2
1.2 Jumlah Pelanggan Kredit PDAM Way Rilau Kota Bandar Lampung	3
2.1 Simbol Bagan Alur.....	14
2.2 Penelitian Terdahulu	22
3.1 Informan Penelitian.....	28
4.1 Bagan Alir Dokumen Sistem Akuntansi Penjualan Kredit pada PDAM Way Rilau Kota Bandar Lampung	59

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
2.1 Bagan Alir Prosedur Sistem Penjualan Kredit	18
2.2 Bagan Alir Prosedur Sistem Penjualan Kredit (Lanjutan)	19
2.3 Bagan Alir Prosedur Sistem Penjualan Kredit (Lanjutan)	20
2.4 Bagan Alir Prosedur Sistem Penjualan Kredit (Lanjutan)	21
2.5 Kerangka Penelitian	24
4.1 Logo Perusahaan	36
4.2 Struktur perusahaan.....	37

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Way Rilau merupakan salah satu perusahaan yang termasuk kedalam jenis perusahaan manufaktur dan bergerak di sektor pelayanan jasa dan produk air bersih dengan standar kesehatan secara kontinu dan merata di kota Bandar Lampung. PDAM Way Rilau selain bertujuan untuk melayani kebutuhan masyarakat tentang air bersih juga memiliki fungsi profitabilitas sesuai dengan prinsip ekonomi perusahaan. Keuntungan tersebut berasal dari hasil penjualan produk air bersih yang didistribusikan ke masyarakat setempat Kota Bandar Lampung. Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Way Rilau melakukan distribusi air bersih di Kota Bandar Lampung dengan menggunakan sumber air permukaan seperti air sungai dan mata air (95,9%) sebagai sumber air utama dengan produksi air sebesar 523,7 liter/detik serta 4% air berasal dari air tanah dengan produksi air sebesar 23 liter/detik. Dengan jumlah kapasitas produksi sebesar 546,7 liter/detik jumlah pelanggan yang terlayani sebesar 34,77% atau sekitar 372.080 pelanggan dari 18 Kecamatan (Sumber: Data PDAM Way Rilau tahun 2021)

Pada tahun 2018 Wali Kota Bandar Lampung mengeluarkan peraturan Nomor : 36 tanggal 07 September 2018 tentang penetapan tarif air minum PDAM Way Rilau Kota Bandar Lampung. Tarif penjualan air tersebut disesuaikan dengan klasifikasi kelompok pelanggan seperti kelompok sosial, kelompok non niaga, kelompok niaga, kelompok industri, dan kelompok khusus. Tarif tersebut dimulai dari harga Rp 1.500,00 sampai Rp 5.200,00 untuk ukuran pipa 0 – 10m³ sedangkan untuk ukuran pipa lebih dari 10m³ dimulai dari harga Rp 3.700,00 sampai Rp 7.600,00.

Rincian tarif yang ditetapkan oleh PDAM Way Rilau Kota Bandar Lampung sesuai klasifikasi pelanggan sebagai berikut:

Tabel 1.1 Tarif Air Bersih di PDAM Way Rilau

Kelompok Pelanggan	Kode	Tarif Air Minum	
		0-10m ³	>10m ³
Kelompok I			
Sosial Umum	S1	Rp 1.500	Rp 3.700
Sosial Khusus	S2	Rp 1.600	Rp 3.700
Kelompok II			
Rumah Sederhana	R1	Rp 3.700	Rp 5.100
Rumah Tangga Menengah	R2	Rp 3.700	Rp 5.200
Kantor Instansi Pemerintah	KP	Rp 3.700	Rp 5.300
Niaga Kecil	N1	Rp 3.700	Rp 5.400
Niaga Khusus	N2	Rp 3.700	Rp 5.600
Industri Rumah Tangga	I1	Rp 3.700	Rp 5.700
Kelompok III			
Rumah Mewah Dan Zona Air Minum	R3	Rp 5.200	Rp 6.700
Niaga Besar	N3	Rp 5.200	Rp 7.500
Industri	I2	Rp 5.200	Rp 7.600
Kelompok Khusus	Tarif Berdasarkan Kesepakatan		

Sumber : Data PDAM Way Rilau

Berdasarkan Tabel 1.1 PDAM Way Rilau memiliki beberapa kode untuk mengklasifikasikan tarif penjualan sesuai dengan yang sudah ditentukan. Kelompok kode penjualan S1 dan S2 untuk calon pelanggan dengan tujuan sosial/masyarakat seperti WC umum, puskesmas dan yayasan lainnya. Kelompok kode penjualan R1, R2, dan R3 untuk calon pelanggan dengan kriteria luas bangunan rumah, biaya listrik serta lainnya dengan golongan rumah sangat sederhana (R1), rumah menengah (R2), dan rumah sangat mewah (R3). Kelompok kode N1, N2, dan N3 diperuntukkan bagi calon pelanggan yang ingin melakukan pemasangan sambungan pipa dengan tujuan berniaga dengan skala Niaga Kecil (rumah usaha skala rumah tangga : warung makan, penjahit, dll), Niaga Khusus (balai pengobatan, losmen/penginapan/wisma, dll), dan niaga besar (rumah sakit, BUMD&BUMN, hotel, pedagang besar/distributor, dll). Kelompok kode penjualan I1, dan I2 diperuntukkan untuk calon pelanggan yang mempunyai industri skala rumah tangga (I1) dan industri besar (I2) seperti pabrik dengan skala besar. Dari keterangan kode diatas, penjualan dilakukan diawali dengan memasang sambungan pipa dan tagihan akan muncul setiap bulannya (penjualan kredit). Dari

Tabel 1.1 yang dimaksud dalam kelompok khusus dengan tarif berdasarkan kesepakatan ialah penjualan yang dilakukan dengan menggunakan mobil tanki berkapasitas 4.000 liter tanpa melakukan pemasangan sambungan pipa, serta pembayaran dilakukan diawal transaksi penjualan dan tidak menimbulkan tagihan setiap bulannya (penjualan tunai). Tarif yang ditentukan pun berdasarkan jarak yang ditempuh dan volume air yang diorder oleh calon pelanggan. Pada penelitian ini meneliti penjualan dengan kode penjualan R2 yaitu Rumah Tangga Menengah.

Tabel 1.2 Jumlah Pelanggan Kredit PDAM Way Rilau Kota Bandar Lampung

No	Kategori Pelanggan	Tarif	2017	2018	2019	2020	2021
1	Industri Rumah	I1	14	14	13	13	13
2	Industri (I)	I2	17	16	15	13	13
3	I3	I3	1	1	1	1	1
4	I4	I4	-	-	-	1	1
6	Kantor Instansi	KP	187	184	183	183	178
7	Niaga Kecil (NK)	N1	1.133	1.183	1.192	1.332	1.321
8	Niaga Khusus (NKh)	N2	147	144	143	146	146
9	Niaga Besar (NB)	N3	2.254	2.258	2.216	2.242	2.310
10	N4	N4	2	2	2	2	2
11	N5	N5	1	1	1	1	1
12	N6	N6	1	1	1	2	2
13	N7	N7	1	1	1	1	1
14	N8	N8	-	-	-	1	1
15	PD	PD	141	129	92	98	96
16	Pelabuhan Laut	PL	1	1	1	1	1
17	Rumah Sederhana	R1	4.289	3.546	1.024	3.037	3.831
18	Rumah Tangga	R2	32.763	33.199	36.438	34.837	32.047
19	Rumah Mewah	R3	760	763	778	1.853	5.833
20	Sosial Umum (SU)	S1	183	181	178	174	168
21	Sosial Khusus (SKh)	S2	575	568	559	542	544
	Total Jumlah SR		42.470	42.192	42.838	44.480	46.510

Sumber : Data PDAM Way Rilau

Menurut Badan Pusat Statistik, pada tahun 2020 PDAM Way Rilau telah mendistribusikan air bersih ke 44.480 pelanggan masyarakat Kota Bandar Lampung dengan nilai penjualannya sebesar Rp 52.528.714.000. Sedangkan jika dilihat dari Tabel 1.2 jumlah pelanggan yang melakukan pemasangan Sambungan Rumah di PDAM Way Rilau Kota Bandar Lampung bertambah di tahun 2021 dengan jumlah 46.510 SR. Dapat dilihat dari Tabel 1.2 menunjukkan bahwa tiga tahun kebelakang tepatnya dari tahun 2018 hingga September 2021 PDAM Way Rilau

mengalami peningkatan dalam jumlah pelanggan. Peningkatan jumlah pelanggan tersebut mencapai 4.318 SR dari 42.192 SR menjadi 46.510 SR.

Perbedaan dari penjualan tunai dan kredit yakni dari cara pembayarannya dan prosedur penjualannya yang berbeda. Prosedur pemasangan sambungan baru berbeda dengan prosedur penjualan langsung, dimana jika pemasangan baru calon pelanggan harus melampirkan identitas diri, rekening tetangga terdekat, lembar *copy* Pajak Bumi dan Bangunan, denah lokasi serta materai sebagai syarat untuk mengajukan permohonan menjadi pelanggan, sedangkan jika penjualan langsung pelanggan tidak harus melampirkan syarat-syarat tertentu. Dengan menyerahkan berbagai persyaratan, petugas pelayanan dapat meminimalisir piutang tak tertagih dikemudian hari. Hal tersebut termasuk kedalam fungsi kredit dalam sistem akuntansi penjualan kredit (Mulyadi, 2018).

Hasil observasi awal peneliti menyadari terdapat batasan dalam penelitian di PDAM Way Rilau Kota Bandar Lampung dalam mengumpulkan data yang berkaitan dengan sistem akuntansi penjualan kredit di PDAM Way Rilau, salah satunya data piutang. Oleh karena itu, penelitian tentang sistem akuntansi penjualan hanya sampai pada pengiriman atau pemasangan pipa pelanggan. Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Yulia Widiastuti sebagai staf pelayanan pelanggan mengatakan bahwa proses pemasangan umumnya dilakukan satu hari setelah terdaftar, tetapi pada tahun 2021 pemasangan dilakukan dua minggu hingga berbulan-bulan setelah calon pelanggan terdaftar. Hal tersebut dikarenakan kosong alat didalam gudang dan bagian pengadaannya juga kosong. Selama peralatan yang akan digunakan kosong, banyak calon pelanggan yang ingin mendaftar tetapi tertunda pemasangannya sampai peralatan tersebut tersedia kembali.

Sedangkan berdasarkan hasil wawancara dengan karyawan bagian gudang yaitu Ibu Rika mengatakan bahwa dalam prosedur pengeluaran barang jika barang di persediaan gudang terjadi kekosongan maka pemasangan akan tertunda sampai barang tersedia kembali. Namun jika aksesoris barang kosong, ada beberapa kejadian dimana karyawan bagian pemasangan saluran pipa menggunakan uang pribadi untuk melakukan pembelian aksesoris produk yang tidak ada di gudang. Hal

tersebut dikarenakan proses sistem pembelian dan sistem penjualan di PDAM Way Rilau membutuhkan waktu yang sangat lama untuk pengadaan barang di persediaan gudang.

Oleh karena itu sistem penjualan kredit di PDAM Way Rilau menarik untuk diteliti lebih lanjut. Berdasarkan latar belakang permasalahan terkait sistem akuntansi penjualan kredit serta jika dilihat dari jurnal-jurnal terdahulu dalam lima tahun terakhir, analisis sistem akuntansi penjualan kredit belum pernah diteliti di Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) terkhusus PDAM Way Rilau Kota Bandar Lampung. Oleh karena itu, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian skripsi yang berjudul **“Analisis Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Pada PDAM Way Rilau Kota Bandar Lampung”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan dari uraian latar belakang masalah, dapat dirumuskan masalahnya yaitu :

- a. Bagaimana alur sistem akuntansi penjualan kredit di PDAM Way Rilau Kota Bandar Lampung?
- b. Apakah penerapan sistem akuntansi penjualan kredit di PDAM Way Rilau saat ini sudah berjalan dengan efektif dan efisien?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan dari rumusan masalah diatas, penelitian ini bertujuan :

- a. Untuk mengetahui alur sistem akuntansi penjualan kredit di PDAM Way Rilau.
- b. Untuk mengetahui efektivitas dan efisiensi dalam penerapan sistem akuntansi penjualan kredit di PDAM Way Rilau.

1.4 Manfaat Penelitian

- a. Bagi peneliti dan pembaca hasil penelitian ini dapat menambah pengetahuan dan wawasan terkhusus dalam materi akuntansi yakni sistem penjualan kredit.
- b. Bagi perusahaan, hasil penelitian ini diharapkan akan menjadi bahan masukan kedepannya atau bahan evaluasi serta diharapkan akan menjadi salah satu faktor pendukung dalam hal perbaikan sistem akuntansi penjualan dikemudian hari.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Definisi Sistem Akutansi

Suatu sistem didefinisikan sebagai suatu entitas yang terdiri dari interaksi elemen-elemen (disebut subsistem) yang bertujuan untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Oleh karena itu, sistem terdiri dari berbagai elemen, yang merupakan bagian integral dari sistem yang bersangkutan, tetapi bekerja sama dalam mencapai suatu tujuan tertentu (Salim & Poputra dalam Gracesia, G., Zulvia, D., & Sari, N., 2017). Terdapat dua pendekatan dalam mendefinisikan sistem yakni pendekatan dengan menekankan prosedur dan pendekatan dengan menekankan unsur atau komponennya. Pendekatan dengan menekankan prosedur mendefinisikan sistem sebagai suatu jaringan prosedur yang saling berhubungan dan bekerjasama menyelesaikan suatu kegiatan untuk sasaran tertentu.

Sedangkan pendekatan sistem dengan menekankan komponen mendefinisikan sistem sebagai kumpulan elemen yang berhubungan untuk mencapai tujuan tertentu (Sutabri T, 2012). Sistem merupakan suatu jaringan prosedur yang dibuat sesuai dengan ketentuan perusahaan untuk melakukan kegiatan operasional perusahaan, sehingga keberadaan suatu sistem tidak lepas dari prosedur yang ada. Sedangkan prosedur itu sendiri merupakan suatu urutankegiatan klerikal yang melibatkan beberapa orang dalam satu departemen atau lebih, untuk menangani secara seragam kegiatan transaksi-transaksi perusahaan yang secara rutin terjadi. Salah satu sistem informasi yang digunakan oleh manajemen dalam mengelola perusahaan yaitu sistem akuntansi (Mulyadi, 2018).

Akuntansi merupakan suatu proses pencatatan keuangan dimulai dari pengidentifikasi, mengukur, dan menyampaikan informasi keuangan sebagai

bahan pertimbangan berbagai alternatif dalam mengambil sebuah keputusan. Ditinjau dari prosesnya, akuntansi merupakan seni pencatatan, penggolongan, peringkasan, pelaporan, penganalisisan data dengan cara tertentu yang umumnya bersifat keuangan termasuk menafsirkan hasil akhirnya (Jusuf dalam Dhina Mustika Sari & Triana Fitriastuti, 2017). Berdasarkan definis diatas dinyatakan bahwa sistem akuntansi merupakan sistem informasi perusahaan terutama sistem informasi yang berhubungan dengan finansial perusahaan dalam bentuk laporan hasil operasional perusahaan yang dibutuhkan pimpinan untuk mengawasi perusahaan

2.2 Unsur- Unsur Sistem Akuntansi

Menurut Mulyadi dalam bukunya yang berjudul “*Sistem Akuntansi*” (2018), unsur suatu sistem akuntansi pokok sebagai berikut :

a. Formulir

Formulir biasanya disebut dengan istilah dokumen dan media, dimana formulir digunakan untuk merekam peristiwa transaksi kemudian didokumentasikan diatas secarik kertas dalam bentuk catatan seperti faktur penjualan. Dengan faktur penjualan data pelanggan seperti nama pembeli, alamat pembeli, kuantitas barang yang dijual, harga barang, hingga tanda tangan dan sebagainya direkam dan didokumentasikan sebagai bukti catatan transaksi penjualan yang nantinya akan dicatat di jurnal penjualan dan buku besar pembantu piutang.

b. Jurnal

Jurnal merupakan proses awal pencatatan bagian akuntansi. Jurnal digunakan untuk mengklasifikasikan data sesuai dengan golongan pada informasi yang akan disajikan dalam laporan keuangan. Hasil dari data yang sudah diklasifikasikan tersebut nantinya akan diposting ke rekening-rekening yang terdapat di buku besar. Contoh jurnal adalah jurnal penerimaan kas, jurnal pengeluaran kas, jurnal penjualan, jurnal pembelian, dan jurnal umum.

c. Buku Besar

Buku besar (*general ledger*) terdiri dari rekening-rekening yang digunakan untuk meringkas data keuangan yang sebelumnya di catat didalam jurnal.

Rekening buku besar dapat digunakan sebagai wadah untuk penggolongan data keuangan dan juga dapat digunakan sebagai sumber informasi keuangan untuk penyajian laporan keuangan.

d. Buku Pembantu

Buku pembantu berisikan rekening-rekening yang digunakan untuk merincikan data keuangan yang tercantum didalam buku besar, seperti untuk mencatat lebih lanjut secara rinci tentang data rekening piutang dan rekening utang setiap pelanggan (debitur dan kreditur). Rekening buku pembantu biasanya terdapat informasi nama debitur maupun kreditur jumlah transaksinya serta tanggal dilakukannya transaksi penjualan dan pembelian secara kredit.

e. Laporan

Hasil akhir proses pencatatan akuntansi adalah pengikhtisaran yang didalamnya terdapat laporan keuangan. Laporan keuangan dibagi menjadi laporan yaitu neraca, laporan laba rugi, laporan arus kas, laporan perubahan modal, serta catatan atas laporan keuangan (daftar umur piutang, daftar utang yang akan dibayar, dan daftar persediaan yang tersisa)

Dari beberapa definisi sistem akuntansi tersebut dapat disimpulkan bahwa sistem akuntansi merupakan salah satu sub sistem informasi manajemen yang mengolah data keuangan menjadi informasi keuangan untuk memenuhi kebutuhan internal maupun eksternal.

2.3 Tujuan Pengembangan Sistem

Menurut Mulyadi dalam bukunya yang berjudul "*Sistem Akuntansi*" (2018), tujuan umum dari pengembangan sistem akuntansi adalah pertama, untuk menyediakan informasi bagi pengelola kegiatan usaha yang baru. Umumnya perusahaan manufaktur memerlukan sistem akuntansi lengkap dimulai dari sistem akuntansi pokok, sistem akuntansi piutang, sistem akuntansi utang, sistem akuntansi penggajian dan pengupahan, sistem akuntansi biaya, sistem akuntansi kas, sistem akuntansi persediaan, dan sistem akuntansi aktiva tetap. Berbeda dengan perusahaan manufaktur, pelaku usaha bisnis yang baru memulai bisnis nya dan

selama ini belum pernah dijalankan biasanya memerlukan pengembangan sistem akuntansi yang tidak selengkap perusahaan manufaktur. Kedua, untuk memperbaiki informasi yang dihasilkan oleh sistem terdahulu. Sistem terdahulu dikembangkan karena adanya kemungkinan kualitas, ketepatan penyajian, dan struktur informasi yang dimiliki tidak memenuhi kebutuhan manajemen. Hal tersebut kemungkinan terjadi disebabkan oleh perkembangan usaha yang menuntut sistem akuntansi dapat menghasilkan laporan dengan informasi dengan mutu yang lebih baik dan tepat cara penyajiannya serta struktur informasi sesuai dengan kebutuhan manajemen.

Ketiga, untuk memperbaiki pengendalian intern. Pengembangan sistem akuntansi ditujukan untuk memperbaiki pengecekan internal agar informasi yang disajikan oleh sistem tersebut lebih dipercaya sebab akuntansi merupakan alat pertanggungjawaban kekayaan suatu perusahaan maupun organisasi. Oleh karena itu pengembangan sistem akuntansi dalam hal ini ditujukan untuk melindungi kekayaan organisasi supaya dapat dilaksanakan dengan baik dan benar dengan memperbaiki tingkat keandalan informasi akuntansi (*reliability*). Keempat, untuk mengurangi biaya tata usaha, biaya administrasi ataupun biaya lainnya yang berkaitan pada saat pencatatan akuntansi. Pengembangan ini biasanya ditujukan untuk menghemat biaya seperti jika diperhitungkan pengeluaran yang dilakukan oleh pelaku untuk mendapatkan informasi keuangan lebih besar dibandingkan nilai manfaat dari informasi keuangan tersebut, maka sistem tersebut harus dirancang kembali supaya menghemat sumber daya yang ada. Oleh karena itu dalam menghasilkan sistem akuntansi perlu adanya pertimbangan antara besarnya manfaat yang diperoleh atau pengorbanan yang dilakukan.

2.4 Definisi Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Sistem Informasi Penjualan adalah sistem terdiri dari kumpulan orang, perangkat, dan proses yang menggabungkan mesin (komputer) dan tenaga kerja manusia, memungkinkan pengguna untuk memecahkan masalah dalam perusahaan. Ini memberikan informasi yang akurat untuk membuat keputusan (Mujahidah, A., 2017). Menurut Mulyadi (2018) sistem informasi akuntansi penjualan adalah aktivitas transaksi penjualan yang dilakukan perusahaan dengan mengirimkan

barang sesuai dengan pesanan pelanggan, baik secara tunai maupun kredit. Dalam transaksi penjualan kredit, perusahaan mempunyai hak untuk menagih pembayaran barang/jasa tersebut sesuai dengan jatuh tempo yang sudah disepakati kedua belah pihak. Selama jangka waktu jatuh tempo perusahaan memiliki piutang terhadap pelanggannya tersebut. Sistem akuntansi penjualan kredit meliputi proses awal yakni pemesanan orderan sampai ke penagihan piutang (Gambar 2.1 sampai Gambar 2.4). Dalam sistem ini kegiatan dimulai dari pengumpulan data, survei, menganalisis, menghasilkan laporan, penerbitan faktur, penyerahan barang sampai ke proses penagihan. Sistem Informasi Penjualan adalah sistem terdiri dari kumpulan orang, perangkat, dan proses yang menggabungkan mesin (komputer) dan tenaga kerja manusia, memungkinkan pengguna untuk memecahkan masalah dalam perusahaan. Ini memberikan informasi yang akurat untuk membuat keputusan.

Menurut Mulyadi (2007) efisien merupakan ketepatan cara (usaha, kerja) dalam menjalankan sesuatu dengan tidak membuang-buang waktu, tenaga dan biaya. Efisiensi mengandung pengertian perbandingan antara biaya dan hasil, sedangkan efektivitas secara langsung dihubungkan dengan pencapaian suatu tujuan. Efektivitas merupakan hubungan antara output dengan tujuan, semakin besar kontribusi output terhadap pencapaian tujuan, maka semakin efektif organisasi, program atau kegiatan. Sehingga jika dalam penerapan sistem akuntansi penjualan kredit tidak berjalan dengan efektif dan efisien, maka akan menghambat proses dan tujuan perusahaan yang telah ditentukan.

2.5 Fungsi Sistem Akuntansi Pada Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi dalam bukunya yang berjudul "*Sistem Akuntansi*" (2018), fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit sebagai berikut:

a. Fungsi kredit

Dalam transaksi penjualan kredit fungsi ini bertanggungjawab untuk mengecek status kredit pelanggan dan memberikan otorisasi pemberian kartu kredit kepada pelanggan baru yang terpilih. Dalam melakukan transaksi penjualan kredit, terlebih dahulu harus memperoleh otorisasi penjualan kredit. Pelanggan

yang diberikan otorisasi kartu kredit adalah pelanggan yang telah melewati seleksi yang dilakukan oleh fungsi kredit. Dalam hal ini fungsi kredit mengumpulkan informasi data diri dan data informasi tentang kemampuan keuangan calon pelanggan dengan meminta keterangan gaji, rekening koran, dan pendapatan calon pelanggan. Data tersebut digunakan petugas pelayanan untuk menilai bagaimana kemampuan keuangan calon pelanggan supaya dapat di golongan sesuai dengan klasifikasi kategori calon pelanggan yang sudah ditentukan.

Jika terjadi penolakan pemberian otorisasi penjualan kredit, maka harus dilakukan pengecekan kembali status kredit pelanggan sebelum fungsi penjualan melakukan pengisian faktur penjualan. Faktur penjualan tersebut kemudian dikirim ke fungsi gudang dan pengiriman untuk disediakan barang yang telah diorder oleh pelanggan. Namun setelah dilakukan pengecekan status kredit, pelanggan tersebut tidak diberikan otorisasi kredit maka fungsi penjualan akan memberitahu ke fungsi pengiriman untuk membatalkan pengiriman barang kepada pelanggan.

b. Fungsi penjualan

Fungsi penjualan bertanggung jawab melayani kebutuhan barang yang diorder oleh pelanggan dengan mengedit order dan menambahkan informasi yang belum ada pada faktur penjualan seperti spesifikasi barang serta rute pengiriman, meminta otorisasi kredit, menentukan tanggal pengiriman barang dari gudang, dan mengisi surat order pengiriman. Selain itu fungsi penjualan juga bertanggungjawab membuat *black order* jika persediaan yang dibutuhkan oleh pelanggan tidak tersedia.

c. Fungsi gudang

Fungsi gudang bertanggungjawab untuk menyimpan dan menyiapkan barang yang telah diorder oleh pelanggan sesuai dengan jenis barang dan kuantitas yang tercantum didalam faktur penjualan sebelumnya, serta menyerahkan barang ke fungsi pengiriman untuk dilakukan pengiriman ke rute alamat pelanggan.

d. Fungsi pengiriman

Fungsi pengiriman bertanggungjawab untuk menyerahkan barang kepada pelanggan dengan kuantitas, mutu, dan spesifikasinya sesuai dengan yang tercantum didalam faktur penjualan. Selain itu fungsi ini menjamin bahwa tidak ada barang keluar tanpa ada otorisasi dari yang berwenang seperti telah ditanda tangani faktur penjualan oleh fungsi penjualan. Selain itu fungsi ini juga bertanggungjawab untuk memperoleh tanda tangan dari pelanggan sebagai bukti telah diterimanya barang yang dipesan oleh pelanggan.

e. Fungsi penagihan

Fungsi penagihan bertanggungjawab untuk membuat dan mengirimkan faktur penjualan, serta menyediakan *copy* untuk kepentingan pencatatan transaksi penjualan.

f. Fungsi akuntansi

Fungsi akuntansi ini bertanggungjawab untuk mencatat transaksi piutang yang timbul akibat terjadinya transaksi penjualan kredit dikartu piutang sesuai dengan jumlah kuantitas dan jumlah piutang sesuai dengan yang terdapat di faktur penjualan kredit. Selain itu fungsi akuntansi juga bertanggung jawab untuk mencatat harga pokok persediaan yang telah terjual dalam kartu persediaan, lalu membuat laporan penjualan.

2.6 Dokumen Dalam Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi dalam bukunya yang berjudul “*Sistem Akuntansi*” (2018), dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi kredit sebagai berikut

a. Surat order pengiriman dan tembusannya

Surat order pengiriman merupakan dokumen pokok untuk memproses penjualan kredit kepada pelanggan. Dokumen ini memberikan otorisasi kepada fungsi pengiriman untuk mengirimkan jenis barang sesuai dengan jumlah dan spesifikasinya.

b. Faktur dan tembusannya

Faktur penjualan dipakai sebagai dasar untuk mencatat piutang. Dokumen ini mencatat berbagai informasi terkait transaksi penjualan.

c. Rekapitulasi harga pokok penjualan

Rekapitulasi harga pokok penjualan merupakan dokumen pendukung untuk menghitung total harga pokok produk yang dijual selama periode tertentu.

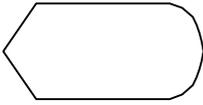
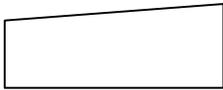
d. Bukti memorial

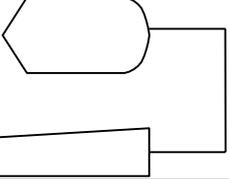
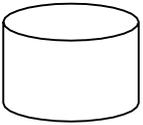
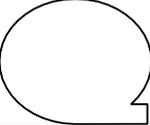
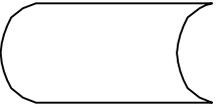
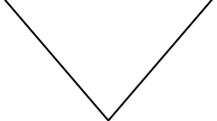
Bukti memorial merupakan dokumen untuk mencatat harga pokok produk yang dijual dalam periode tertentu.

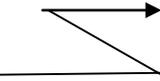
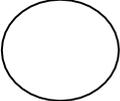
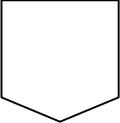
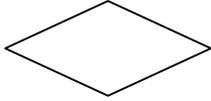
2.7 Alur Prosedur Sistem Penjualan

Bagan alur merupakan teknik analisis yang digunakan untuk menjelaskan aspek-aspek sistem informasi secara jelas, tepat, dan logis. Bagan alur menggunakan serangkaian simbol standar untuk menguraikan prosedur pengolahan transaksi yang digunakan oleh sebuah perusahaan, sekaligus menguraikan aliran data dalam sebuah sistem. Bentuk simbol menunjukkan dan menguraikan kegiatan yang dilaksanakan, menunjukkan input, output, pemrosesan, dan media penyimpanan. Berikut ini menunjukkan simbol bagan alur dan penjelasannya:

Tabel 2.1 Simbol Bagan Alur

Simbol	Nama	Penjelasan
Simbol <i>input/output</i>		
	Dokumen	Sebuah dokumen atau laporan; dokumen dapat dibuat dengan tangan atau cetak oleh computer
	Dokumen Rangkap	Di gambarkan, dengan menumpuk simbol dokumen
	<i>Input/output</i> , jurnal/Buku Besar	Digunakan, untuk menggambarkan berbagai media input/output dalam sebuah bagan alir program. Menggambarkan jurnal dan buku besar dalam bagan alir dokumen
	Tampilan	Informasi ditampilkan oleh alat output on-line seperti terminal CRT atau monitor computer PC
	Pemasukan Data Online	Entri data oleh alat on-line seperti terminal CRT atau computer pribadi

Simbol-simbol <i>input/Output</i>		
	Terminal CRT, Komputer pribadi	Simbol tampilan dan entri data digunakan bersama-sama untuk menggambarkan terminal CRT dan komputer pribadi
Simbol-simbol pemrosesan		
	Pemrosesan computer	Sebuah fungsi pemrosesan yang dilaksanakan oleh komputer biasanya menghasilkan perubahan terhadap data atau informasi
	Kegiatan manual	Sebuah kegiatan yang dilakukan secara manual. Seperti menerima order pembeli, mengisi formulir, membandingkan, memeriksa, dan berbagai jenis kegiatan lain.
	Kegiatan pemasukan data Off-line	Sebuah kegiatan yang dilakukan dengan menggunakan alat pemasukan data off-line (entri data disket, register kas)
	Disk bermagnet	Data disimpan secara permanen pada disk bermagnet, digunakan untuk menyimbolkan <i>file</i> induk (<i>master file</i>)
	Pita bermagnet	Data disimpan dalam sebuah pita bermagnet
	Penyimpanan on-line	Data disimpan sementara dalam <i>file on-line</i> dalam sebuah media <i>direct access</i> seperti disket
	Arsip	Arsip dokumen untuk menyimpan dokumen-dokumen, didalamnya menunjukkan cara pengurutan arsip : N = Sesuai nomor urut A = Sesuai abjad T = Sesuai tanggal
Simbol-simbol Arus dan Simbol Lain-lain		
	Arus dokumen atau pemrosesan	Arah arus dokumen atau pemrosesan data

	Hubungan komunikasi	Transmisi data dari sebuah lokasi ke lokasi lain melalui saluran komunikasi
	Penghubung dalam sebuah halaman	Menghubungkan bagan alir dalam sebuah halaman yang sama. Penggunaan simbol ini untuk menghindari terlalu banyak anak panah yang melintang dan membingungkan.
	Penghubung pada halaman berbeda	Menghubungkan bagan alir yang berbeda pada halaman yang berbeda.
	Terminal	Digunakan untuk memulai, mengakhiri, atau titik henti dalam sebuah proses atau program, juga digunakan untuk menunjukkan pihak eksternal
	Keputusan	Sebuah tahap pembuatan keputusan, digunakan untuk bagan alir program komputer untuk menunjukkan cabang bagi alternatif cara.

Sumber, Krismiaji 2014

Dalam proses sistem akuntansi penjualan kredit, ada beberapa prosedur jaringan yang membentuk suatu sistem penjualan kredit sebagai berikut:

a. Prosedur Order Penjualan

Dalam prosedur ini, fungsi penjualan menerima order dari pelanggan/pembeli dan menambahkan informasi penting terkait pelanggan didalam surat order. Fungsi penjualan kemudian membuat surat order pengiriman dan mengirimkannya ke berbagai fungsi yang lain.

b. Prosedur Persetujuan Kredit

Prosedur ini fungsi penjualan meminta persetujuan penjualan kredit kepada pembeli dari fungsi kredit

c. Prosedur Pengiriman

Dalam prosedur ini fungsi pengiriman mengirimkan barang kepada pembeli sesuai dengan informasi yang terdapat didalam surat order pengiriman

d. Prosedur Penagihan

Dalam prosedur ini fungsi penagihan membuat faktur penjualan dan mengirimkannya kepada pembeli.

e. Prosedur Pencatatan Piutang

Dalam prosedur ini fungsi akuntansi mencatat faktur penjualan kedalam kartu piutang dan mengarsipkannya dokumen tembusannya.

f. Prosedur Distribusi Penjualan

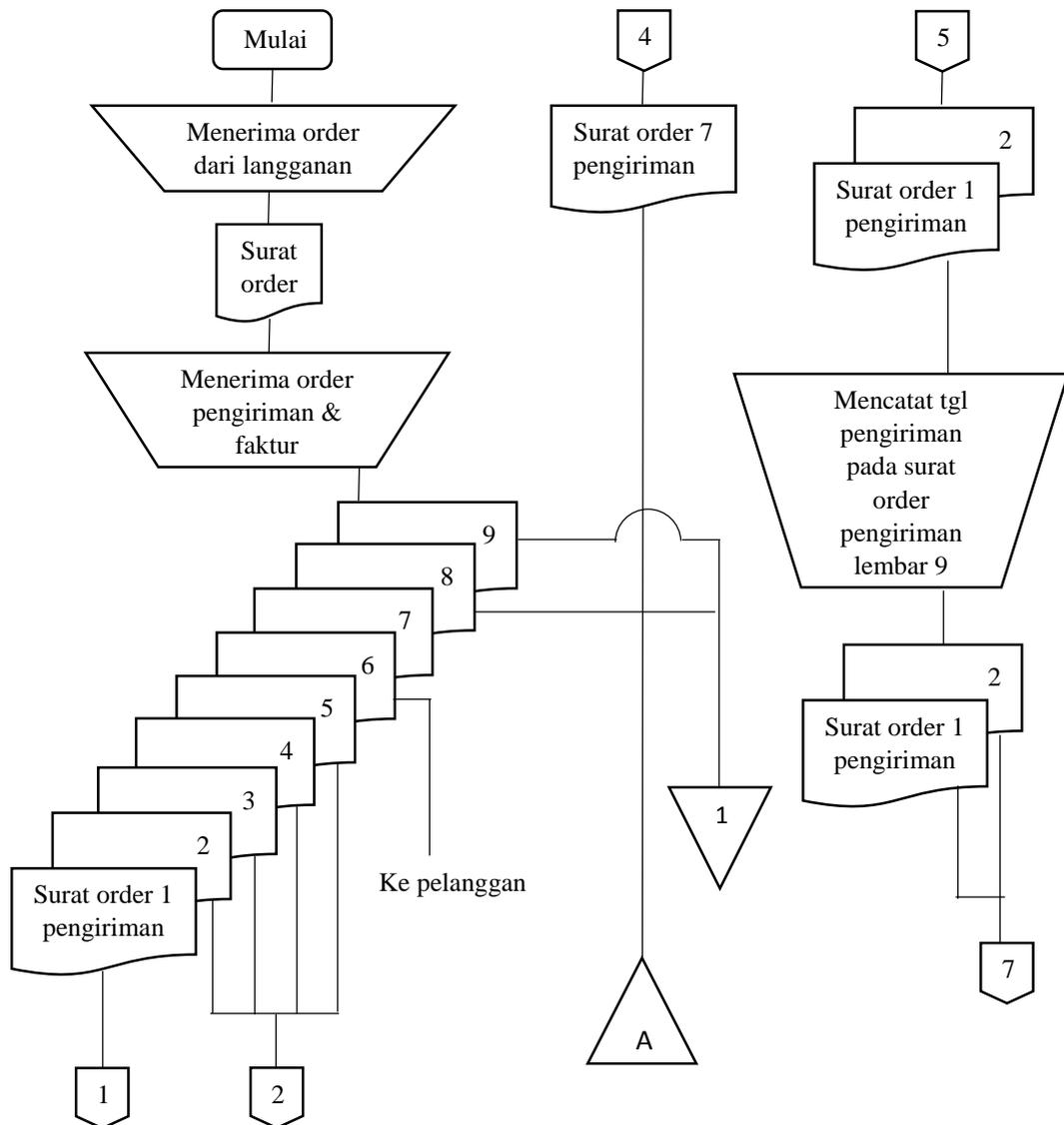
Dalam prosedur ini fungsi akuntansi mendistribusikan data penjualan menurut informasi yang diperlukan oleh manajemen.

g. Prosedur Pencatatan Harga Pokok Penjualan.

Dalam prosedur ini fungsi akuntansi mencatat total harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu

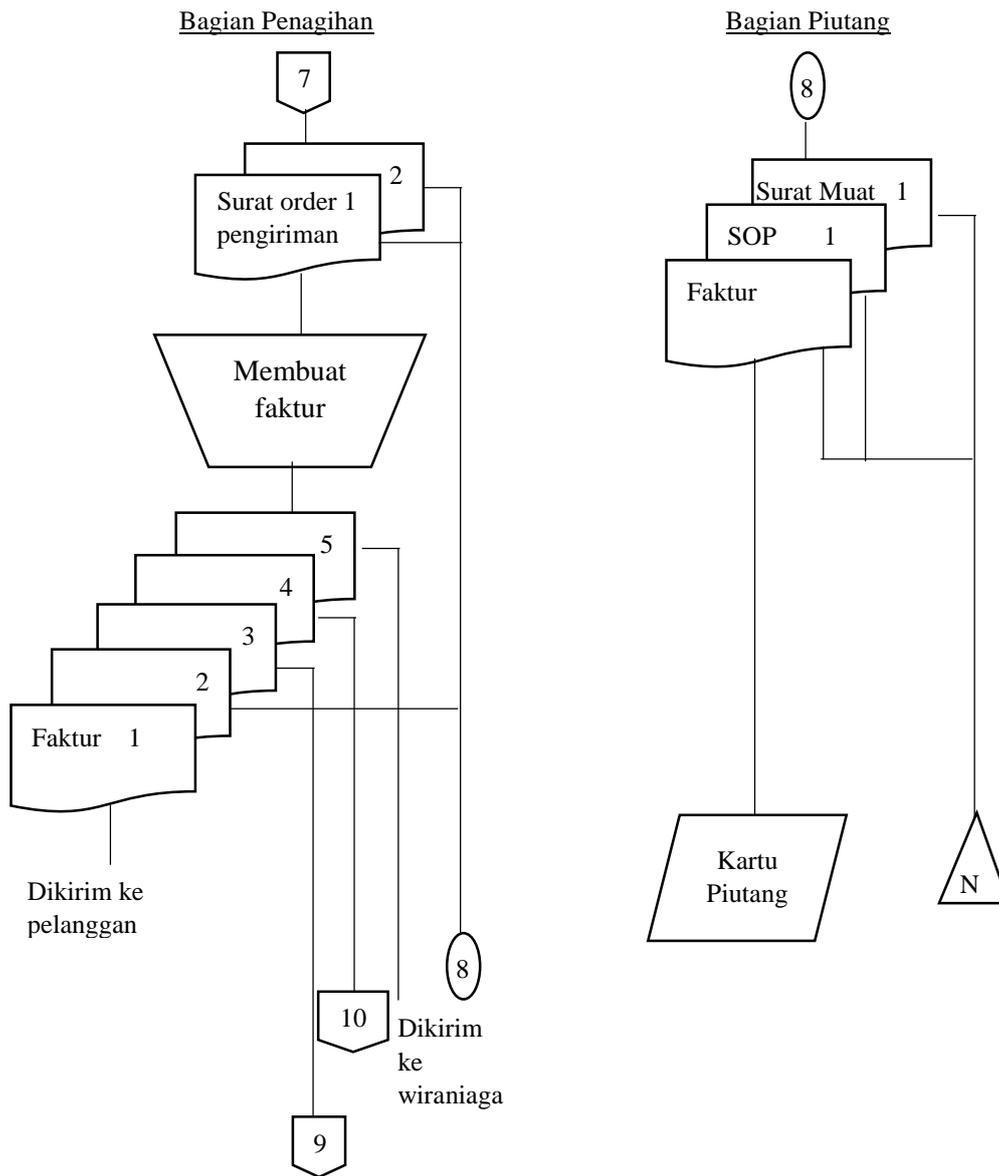
Dalam Gambar 2.1 terdapat bagan alur dokumen sistem penjualan kredit, untuk menggambarkan aktivitas maupun kegiatan penjualan kredit di perusahaan manufaktur. Berikut bagan alur prosedur dokumen dalam sistem penjualan kredit sesuai dengan beberapa fungsi yang terkait.

Bagian Penjualan



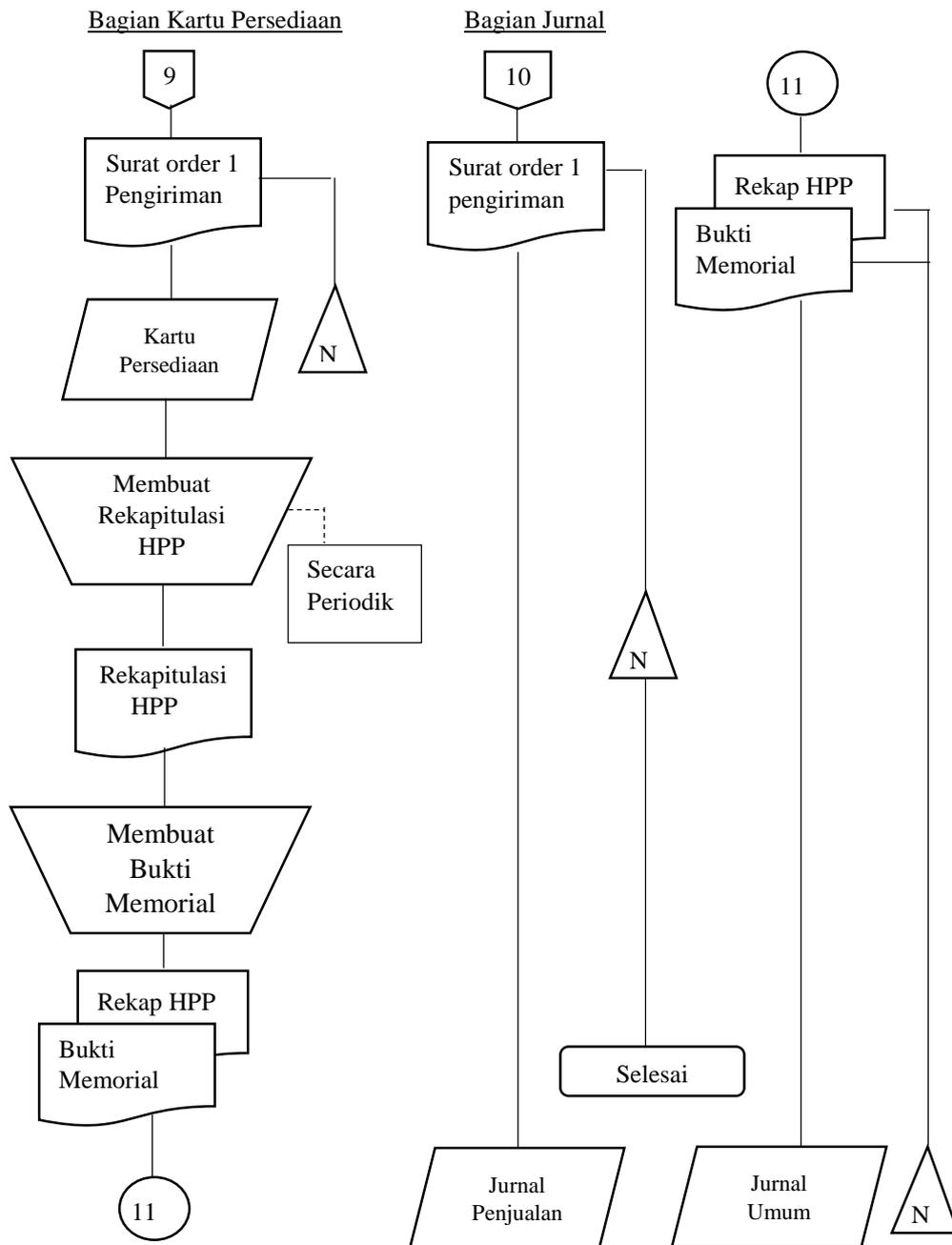
Gambar 2.1 Bagan Alir Prosedur Sistem Penjualan Kredit

Sumber : Buku Mulyadi "Sistem Akuntansi" Tahun 2018



Gambar 2.3 Bagan Alir Prosedur Sistem Penjualan Kredit (Lanjutan)

Sumber : Buku Mulyadi "Sistem Akuntansi" Tahun 2018



Gambar 2.4 Bagan Alir Prosedur Sistem Penjualan Kredit (Lanjutan)

Sumber : Buku Mulyadi "Sistem Akuntansi" Tahun 2018

Berdasarkan Gambar 2.1 sampai Gambar 2.4, dapat dijelaskan bahwa aktivitas atau jaringan sistem akuntansi penjualan kredit dimulai dari bagian penjualan yakni dengan menerima order dari pelanggan kemudian dibuatkan surat order pengiriman dan faktur yang memiliki beberapa lembar *credit copy*. Masing-masing lembar

credit copy diberikan kepada pelanggan, bagian kredit, bagian gudang, bagian pengiriman, bagian penagihan, dan sisanya disimpan oleh perusahaan. Lembar surat order dibagikan kredit untuk diperiksa status kredit tersebut apakah sudah layak memenuhi kategori pelanggan, setelah itu bagian kredit akan memberikan otorisasi kredit pada pelanggan.

Selanjutnya dibagian gudang surat order digunakan untuk menyiapkan dan menyerahkan barang yang telah dipesan oleh pelanggan sesuai kuantitas yang tertera di surat order pengiriman atau faktur untuk dilakukan pengiriman. Pada bagian pengiriman surat order dikirim bersamaan dengan barang untuk diperiksa apakah barang yang dipesan sesuai dengan yang pelanggan inginkan. Selanjutnya dibagian penagihan surat order digunakan untuk membuat faktur yang akan di kirim ke pelanggan dan disimpan oleh perusahaan untuk dicatat dikartu piutang, kartu persediaan dan jurnal (jurnal penjualan dan umum).

2.8 Penelitian Terdahulu

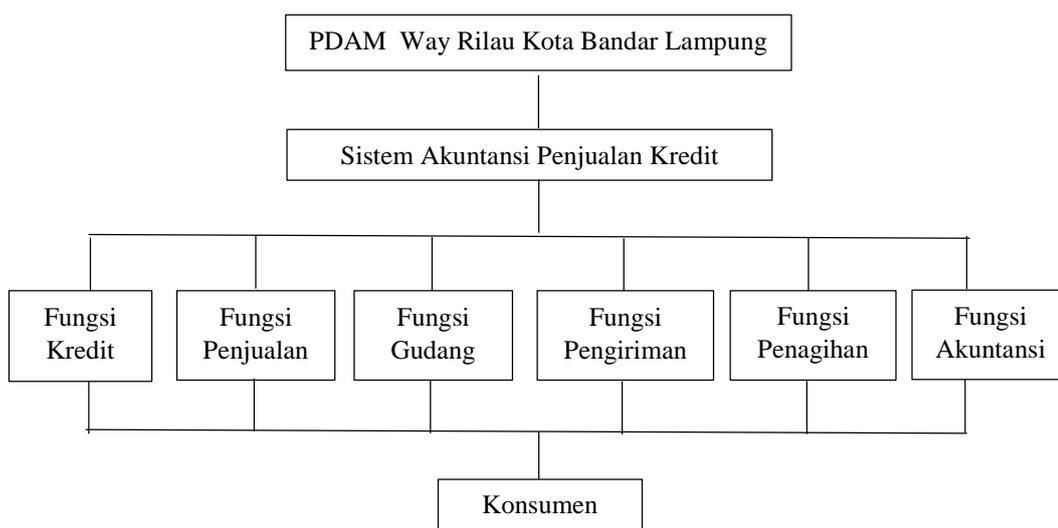
Tabel 2.2 Penelitian Terdahulu

No	Peneliti	Judul	Hasil	Perbedaan
1.	Tumalun, T. L., & Pangerapan, S. (2019)	Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Di Pt Nusantara Sakti Cabang Manado	Penelitian ini menggunakan metode pendekatan deskriptif kualitatif dan mendapatkan hasil bahwa Sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT Nusantara Sakti Cabang Manado sudah menggunakan sistem online yang baik yaitu cepat, aman dan murah. Tetapi mempunyai kekurangan dalam fungsi sistem akuntansi penjualan yakni terdapat perangkapan tugas seperti fungsi kas dan akuntansi. Hal tersebut dapat menimbulkan kecurangan pada saat bekerja, sehingga operasional sistem tidak berjalan efektif. Selain itu terdapat kekurangan di fungsi kredit di PT Nusantara Sakti Cabang Manado melakukan survei tidak sesuai standar yang ada yaitudengan meloloskan pemohon kredit dengan cara memanipulasi data pemohon, seperti data slip gaji. Hal tersebut menimbulkan kredit macet pada PT Nusantara Sakti Cabang Manado.	Penelitian ini lebih fokus ke penerapan sistem akuntansi penjualan kredit sedangkan penelitian saya lebih fokus alur sistem pencatatan penjualan kredit serta fungsi-fungsi yang terkait didalamnya

2	Rawung, F. R. (2016)	Analisis Efektivitas Sistem Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Pada PT Surya Wenang Indah Manado	Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dan mendapatkan hasil bahwa sistem akuntansi yang diterapkan oleh PT. Surya Wenang Indah Manado dapat dikatakan sebagai sistem akuntansi penjualan dan penerimaan kas yang sepenuhnya telah efektif, hal ini didukung dengan adanya formulir-formulir yang digunakan oleh PT. Surya Wenang Indah Manado telah bernomor urut tercetak dan didistribusikan dengan bagian-bagian yang terkait.	Penelitian ini lebih fokus ke prosedur penjualan dan penerimaan kas dan pengendalian intern sedangkan penelitian saya lebih fokus alur sistem pencatatan penjualan kredit serta fungsi-fungsi yang terkait didalamnya
3	Mujahidah, A. (2017)	Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada Pt Hadji Kalla (Toyota) Cabang Pinrang. <i>Economics Bosowa</i> , 2(1), 166-180.	Penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif dan mendapatkan hasil bahwa sistem akuntansi penjualan sudah berjalan dengan cukup baik dapat dilihat dari struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab dimasing-masing fungsi sistem penjualan kredit. selain itu dengan adanya formulir, catatan, dan laporan menjadikan prosedur dan praktek kerja yang sehat serta kualitas sumber daya manusia telah memenuhi fungsi dan tujuan dari sistem akuntansi penjualan kredit.	Penelitian ini berfokus prosedur, dokumen, catatan, serta SDM. Sedangkan penelitian saya lebih fokus alur sistem pencatatan penjualan kredit serta fungsi-fungsi yang terkait didalamnya
4	Hasti, A., & Artiska, C. L. M. C. (2018)	Evaluasi Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Pada PT. Sekawan Mujur Sejahtera Makassar. <i>E QUNITY: Journal of Economics, Management and Accounting</i> , 13(2), 84-92.	Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif (laporan laba/rugi) dan penelitian kualitatif. Hasil dari penelitian tersebut mengatakan bahwa Sistem Akuntansi Penjualan Kredit PT Sekawan Mujur Sejahtera tidak sepenuhnya efektif dan masih sederhana. Sistem Akuntansi Penjualan Kredit PT Sekawan Mujur Sejahtera dikatan masih sederhana karena belum adanya fungsi penagihan yakni fungsi yang bertanggung jawab menerapkan pengiriman pernyataan piutang secara periodik kepada konsumen. Selain itu PT Sekawan Mujur Sejahtera sudah menerapkan pembagian fungsi struktur organisasi dengan tidak menggabungkan fungsi yang satu dengan fungsi yang lain.	Penelitian ini hanya berfokus dengan fungsi-fungsi yang terkait, sedangkan penelitian saya lebih fokus alur sistem pencatatan penjualan kredit serta fungsi-fungsi yang terkait didalamnya
5	Ma'roep, M. (2009)	Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT Indomobil Surabaya	Penelitian ini menggunakan jenis penelitian studi kasus dengan menggunakan data kualitatif. Hasil dari penelitian ini mengatakan bahwa dalam melaksanakan sistem akuntansi penjualan kredit PT Indomobil Surabaya menunjukkan kurangnya pembagian tugas dan tanggung jawab sehingga menyebabkan data yang dihasilkan tidak dapat dipercaya.	Penelitian ini berfokus ke struktur organisasi sedangkan penelitian saya lebih fokus alur sistem pencatatan penjualan kredit serta fungsi-fungsi yang terkait didalamnya

6	Nurlaili, V. (2016)	Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Efektifitas Pengendalian Internal Penjualan Kredit Pada Pt. Astra International Daihatsu Kota Kediri	Jenis penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Hasil penelitian ini terdapat fungsi sistem akuntansi penjualan tidak dipisah antara fungsi penagihan dan fungsi penjualan. Otoritas fungsi penagihan dipegang oleh fungsi penjualan seperti melakukan pencatatan kedalam buku piutang ke jurnal penjualan. Hal tersebut kemungkinan akan terjadi kesalahan mencatat dalam pencatatan piutang.	Penelitian ini berfokus pada keefektifan pengendalian internal sedangkan penelitian saya lebih fokus alur sistem pencatatan penjualan kredit serta fungsi-fungsi yang terkait didalamnya
---	---------------------	--	---	--

2.9 Kerangka Penelitian



Gambar 2.5 Kerangka Penelitian

Sistem akuntansi penjualan merupakan salah satu sistem informasi yang dibutuhkan oleh sebuah perusahaan untuk membantu manajemen dalam merencanakan dan mengendalikan prosedur penjualan agar sesuai dengan rencana awal dan dapat menghasilkan data-data yang akan dikelola menjadi sebuah informasi (laporan keuangan) untuk memudahkan pemimpin perusahaan dalam hal pengambilan keputusan. Didalam sistem akuntansi penjualan terdapat beberapa fungsi didalamnya untuk menjalankan sistem akuntansi penjualan tersebut. Fungsi tersebut yakni fungsi kredit, fungsi penjualan, fungsi gudang, fungsi pengiriman,

fungsi penagihan, dan fungsi akuntansi. Didalam fungsi tersebut harus memiliki minimal 1 karyawan yang mempunyai tugas dan tanggung jawab khusus didalam fungsi tersebut, dan sebaiknya karyawan tidak merangkap ganda tugas dan tanggung jawab didalam fungsi tersebut untuk menjaga ke efektifan dan efisien dalam menjalankan sistem akuntansi penjualan kredit. Jika didalam beberapa fungsi tersebut terdapat karyawan yang merangkap tugas dan tanggung jawab dan dikemudian hari karyawan tersebut tidak dapat hadir di perusahaan, maka jadwal pengiriman barang ke konsumen akan terhambat dan hal tersebut tidak efisien.

Dengan begitu penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana sistem akuntansi penjualan kredit di PDAM Way Rilau Kota Bandar Lampung apakah dalam menjalankan sistem penjualan kredit tersebut sudah optimal, guna untuk membantu perusahaan dalam memperbaiki sistem akuntansi penjualan kredit di PDAM Way Rilau Kota Bandar Lampung dikemudian hari.

III. METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Menurut Denzin dan Lincoln (1994) dalam Emzir (2016) mendefinisikan bahwa penelitian kualitatif adalah multi-metode dalam fokus, yang melibatkan pendekatan interpretatif, naturalistik untuk materi pelajarannya. Ini berarti bahwa peneliti kualitatif mencoba mempelajari untuk memahami atau menafsirkan fenomena dalam hal makna yang dibawa orang kepada mereka. Penelitian kualitatif melibatkan penggunaan dan pengumpulan yang dipelajari dari berbagai bahan empiri seperti studi kasus, pengalaman pribadi, introspeksi, kisah hidup, wawancara, observasional, sejarah, interaksional, dan teks visual-yang menggambarkan momen dan makna rutin dan bermasalah dalam kehidupan individu.

Menurut Creswell (1998) dalam Emzir (2016) mendefinisikan penelitian kualitatif yaitu proses penyelidikan pemahaman berdasarkan tradisi metodologis yang berbeda dari penyelidikan yang mengeksplorasi masalah sosial atau manusia. Peneliti membangun gambaran yang kompleks dan holistik, menganalisis kata-kata, melaporkan pandangan rinci dari informan, dan melakukan penelitian dalam setting yang alami. Sedangkan menurut Lodico, Spaulding, dan Voegtle (2016) dalam Emzir (2016) mendeskripsikan bahwa peneliti kualitatif menggunakan penalaran induktif dan sangat percaya bahwa ada banyak perspektif yang dapat diungkapkan. Penelitian kualitatif berfokus pada fenomena sosial dan pemungutan suara pada emosi dan persepsi peserta selama survei. Hal ini didasarkan pada keyakinan bahwa pengetahuan muncul dalam konteks sosial, dan pemahaman pengetahuan sosial adalah proses ilmiah yang sah.

Berdasarkan deskripsi diatas, penelitian kualitatif didefinisikan sebagai penelitian yang berfokus pada fenomena sosial dengan mengumpulkan berbagai bahan empiris seperti studi kasus, pengalaman pribadi, introspeksi, kisah hidup, wawancara, observasional, sejarah, interaksional, dan lain-lain. Informasi atau data dari bahan empiris dianalisis dan ditarik kesimpulan menjadi sebuah pengetahuan, karena pengetahuan dihasilkan dari konteks/fenomena sosial. Oleh karena itu, penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif sebagai jenis penelitiannya. Adapun data-data yang dibutuhkan peneliti adalah data yang berhubungan dengan sistem akuntansi penjualan pada PDAM Way Rilau Kota Bandar Lampung. Alasan peneliti menggunakan penelitian jenis ini untuk dapat menggambarkan secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai fakta yang ada di lapangan.

3.2 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di perusahaan air minum tepatnya di Persahaan Daerah Air Minum (PDAM) Way Rilau Kota Bandar Lampung yang berlokasi di Jl. P. Emir Moh. Noer No.11A, Sumur Putri Kecamatan Teluk Betung Utara, Kota Bandar Lampung. Alasan peneliti memilih lokasi penelitian di PDAM Way Rilau Kota Bandar Lampung dikarenakan lokasi penelitian yang strategis dan dapat dijangkau, serta lokasi penelitian ini menjadi lokasi dimana peneliti melakukan proses magang dan observasi mengenai sistem akuntansi penjualan kredit yang diterapkan di PDAM Way Rilau Kota Bandar Lampung sehingga memudahkan peneliti dalam mendapatkan data dan informasi dari pihak yang terkait (narasumber).

3.3 Subjek dan Objek Penelitian

Menurut Sugiyono dalam buku metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D (2014) mengatakan bahwa didalam penelitian kuantitatif terdapat populasi dan sample, populasi diartikan sebagai wilayah generalisasi yang terdiri dari subjek dan objek penelitian untuk dipelajari dan ditarik kesimpulan. Sedangkan penelitian kualitatif tidak menggunakan istilah populasi tetapi oleh Spradley dinamakan "*social situation*" yang artinya situasi sosial. Situasi sosial tersebut terdiri dari tiga elemen, yaitu: (1) pelaku (actors), yang merupakan pelaku/ aktor kegiatan tersebut;

(2) tempat (place), yaitu tempat kejadian di mana kegiatan tersebut dilakukan; dan (3) aktivitas (activities), merupakan segala aktivitas yang dilakukan aktor di tempat tersebut dalam konteks yang sesungguhnya. Situasi sosial itu dapat dinyatakan sebagai objek penelitian dengan mewawancarai dengan pelaku yang melakukan kegiatan tersebut atau melakukan observasi terkait aktivitas kegiatan yang dilakukan di tempat lokasi dengan mengambil foto momen untuk dijadikan dokumentasi.

Objek dalam penelitian ini adalah sistem akuntansi penjualan kredit yang terdapat di PDAM Way Rilau untuk melihat apakah sistem akuntansi penjualan yang telah diterapkan sudah sesuai dengan fungsi sistem akuntansi penjualan kredit. Sedangkan subjek atau informan dalam penelitian ini yaitu kabag serta kasubag di PDAM Way Rilau Kota Bandar Lampung. Ada beberapa informan penelitian untuk diminta sumber data dengan kriteria informan mengetahui alur sistem akuntansi penjualan kredit serta jabatannya sesuai dengan tugas dan tanggung jawab dalam fungsi sistem akuntansi penjualan kredit, diantaranya yaitu:

Tabel 3.1 Informan Penelitian

No	Nama Informan	Jabatan
1	Rahmaniah	Kasubbag Humas & Hukum
2	Yulia Widiastuti	Staf Pelayanan Pelanggan
3	M. Beni Yahya	Staf Humas dan Hukum
4	Dwi Aprilianti	Kasubbag Administrasi Perencanaan
5	Rika	Staf Administrasi Gudang
6	Nila	Staf Gudang

3.4 Fokus Penelitian

Dalam buku Mulyadi (2018) didalam sistem akuntansi penjualan kredit terdapat beberapa fungsi yang terkait diantaranya yaitu fungsi kredit, fungsi penjualan, fungsi gudang, fungsi pengiriman, fungsi akuntansi, dan fungsi penagihan. Fungsi-fungsi tersebut dijalankan di sistem akuntansi penjualan kredit untuk menghindari atau meminimalisir piutang tak tertagih dikemudian hari. Oleh karena itu, penelitian ini terfokus kepada fungsi-fungsi penjualan kredit untuk mengetahui apakah didalam sistem akuntansi penjualan kredit di PDAM Way Rilau sudah berjalan

secara optimal. Peneliti berharap semoga dapat memberikan informasi kepada PDAM Way Rilau dalam melakukan sistem akuntansi penjualan kredit di kemudian hari.

3.5 Sumber Data

Penelitian ini menggunakan data yang bersumber dari :

a. Data primer

Menurut Sugiyono (2014) Data primer adalah data yang didapatkan langsung dari pihak pertama penyedia data atau sumber data. Dalam penelitian ini data primer dapat diperoleh melalui wawancara dengan pihak terkait. Data primer dibutuhkan untuk memperoleh data mengenai gambaran umum dan sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, jumlah pelanggan dan nilai jual air bersih, pembagian tugas dan wewenang serta data lainnya yang berhubungan dengan sistem akuntansi penjualan kredit di PDAM Way Rilau.

b. Data Sekunder

Menurut Sugiyono (2014) Data Sekunder adalah data yang didapatkan secara tidak langsung oleh peneliti seperti dari pihak ketiga ataupun melalui dokumen, penelitian terdahulu, maupun observasi. Data sekunder biasanya digunakan untuk dokumentasi agar memperkuat opini peneliti misalnya formulir, dokumen, dan lain sebagainya.

3.6 Teknik pengumpulan data

Menurut Sugiyono (2014) teknik pengumpulan data dapat dilakukan dengan observasi, wawancara, dokumentasi, dan gabungan/triangulasi.

a. Wawancara

Menurut Prof. Dr. A. Muri Yusuf, M.Pd. (2014) Wawancara adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara bertanya jawab secara langsung dengan narasumber atau pihak-pihak manapun yang berkaitan dengan objek penelitian. Menurut Sugiyono (2014) Wawancara dibagi menjadi tiga yaitu: wawancara terstruktur, wawancara semi terstruktur, dan wawancara tak berstruktur.

- a) Wawancara terstruktur yaitu wawancara dimana peneliti sudah menyusun secara terperinci semua pertanyaan sesuai dengan pedoman wawancara yang benar, sehingga peneliti hanya membacakan dan mencatat jawaban dari narasumber.
- b) Wawancara semi terstruktur pelaksanaannya sama seperti wawancara terstruktur tetapi lebih bebas sehingga pewawancara dapat meminta ide-ide atau pendapat dari pihak narasumber. Wawancara ini sudah termasuk kedalam kategori *in dept interview*.
- c) Wawancara tidak terstruktur adalah wawancara yang bersifat bebas yakni tidak menggunakan pedoman wawancara yang tersusun secara sistematis dan lengkap tetapi pewawancara hanya menanyakan permasalahan garis besarnya saja kepada narasumber.

Berdasarkan jenis wawancara, penelitian ini menggunakan jenis wawancara tak berstruktur dimana wawancara tersebut hanya menanyakan secara garis besar permasalahan yang sedang diteliti serta peneliti lebih banyak mendengarkan narasumber bercerita tentang apa yang terjadi di lapangan. Wawancara ini tidak menggunakan pedoman wawancara untuk melakukan wawancara. Dalam melakukan wawancara diperlukan alat-alat yang mendukung supaya hasil wawancara dapat terekam dengan baik untuk dijadikan bukti dalam penelitian. Alat-alat yang digunakan dalam melakukan wawancara tersebut, yakni: buku catatan, *tape recorder* (perekam suara), dan kamera.

b. Dokumentasi

Menurut Sugiyono (2014) dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen dapat berbentuk tulisan, gambar, dan lain-lain. Dokumen yang berbentuk tulisan seperti catatan, biografi, peraturan, kebijakan, dan lain-lain. Sedangkan dokumen dalam bentuk gambar seperti foto, gambar hidup, sketsa dan lain-lain. Dokumentasi merupakan pelengkap dan memperkuat opini atau teori dari pihak narasumber ketika wawancara atau observasi.

3.7 Teknik Analisis Data

Menurut Prof. Sugiyono dalam bukunya yang berjudul “*Metode Penelitian Kuantitatif, kualitatif, dan R&D*” (2014) mengatakan bahwa analisis data adalah proses dalam menyusun data yang diperoleh dari hasil wawancara, observasi, dan bahan lain-lain secara sistematis dengan cara mengelompokkan data kedalam kategori, menjabarkan kedalam unit, melakukan sintesa untuk memilih mana yang penting untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan sehingga mudah dipahami diri sendiri dan dapat memberi informasi kepada orang lain. Aktivitas dalam analisis data, yaitu *data reduction*, *data display*, dan *conclusion drawing/verification*.

a. *Data Reduction* (Reduksi Data)

Semakin lama waktu penelitian semakin banyak dan kompleks juga data yang didapatkan. Oleh karena itu, peneliti perlu melakukan analisis data melalui reduksi data. Reduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok dan penting, serta dicari tema dan polanya

b. *Data Display* (Penyajian Data)

Dalam penelitian kualitatif penyajian data dalam bentuk uraian singkat, hubungan antar kategori, flowchart, tabel, grafik, dan sejenisnya. Dengan adanya penyajian data, terorganisasikan dan tersusun dalam pola hubungan sehingga akan semakin mudah dipahami. Jika pada saat penelitian pola yang ditemukan telah dilengkapi oleh data maka pola tersebut sudah baku dan tidak berubah. Pola tersebut kemudian disajikan dalam bentuk laporan akhir atau skripsi.

c. *Conclusion Drawing/Verification*

Langkah ketiga dalam analisis data setelah penyajian data adalah menarik kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal bersifat sementara dan dapat berubah jika tidak ditemukan bukti-bukti untuk mendukung kelengkapan data berikutnya. Tetapi jika kesimpulan awal sudah didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten maka kesimpulan yang dikemukakan kredibel.

3.8 Teknik Keabsahan Data

Menurut Prof. Dr. A. Muri Yusuf, M.Pd. (2014) dalam penelitian kualitatif uji keabsahan data meliputi *credibility* (validitas internal), *transferability* (validitas eksternal), *dependability* (reliabilitas), dan *confirmability* (obyektivitas)

a. Uji Kredibilitas

Ada beberapa macam cara pengujian kredibilitas yaitu perpanjangan pengamatan, peningkatan ketekunan triangulasi, bahan referansi dan *member check*

- a) Perpanjangan Pengamatan yaitu peneliti kembali melakukan pengamatan, wawancara dari sumber data yang pernah didapatkan sebelumnya. Perpanjangan pengamatan membuat hubungan antara peneliti dan narasumber menjadi akrab sehingga tidak ada informasi yang disembunyikan lagi.
- b) Meningkatkan Ketekunan yaitu melakukan pengamatan lebih cermat dan berkesinambungan. Dengan meningkatkan ketekunan peneliti dapat melakukan pengecekan kembali apakah data yang ditemukan benar atau salah sehingga peneliti dapat memberikan deskripsi yang akurat dan sistematis terkait hal yang sedang diamati.
- c) Triangulasi. Menurut William Wiersm (1986) dalam Sugiyono (2014) mengatakan bahwa triangulasi diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara dan waktu. Oleh karena itu terdapat triangulasi sumber, triangulasi teknik pengumpulan data, dan triangulasi waktu.
 - Triangulasi sumber : menguji kredibilitas data dengan cara mengecek data yang telah dikumpulkan dengan menggunakan berbagai sumber.
 - Triangulasi teknik : menguji kredibilitas data dengan cara melakukan pengecekan data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda. Misalnya data yang diperoleh dari hasil wawancara lalu dicek dengan menggunakan teknik observasi dan dokumentasi. Jika hasil dari ketiga teknik tersebut berbeda maka peneliti harus melakukan diskusi kepada narasumber untuk memastikan mana data yang dianggap benar,

atau mungkin semua data yang didapatkan benar hanya saja berbeda suut pandang.

- Triangulasi Waktu : waktu dapat mempengaruhi kredibilitas data seperti jika melakukan wawancara pada pagi hari kondisi narasumber masih segar dan dapat memberkan data dan informasi yang valid dibandingkan melakukan wawnacara pada siang hari narasumber sudah penat akan pekerjaannya yang menjadikan jawaban dari wawancara tidak selengkap dan sevalid ketika pagi hari.

Dari beberapa jenis triangulasi, penelitian ini menggunakan triangulasi teknik dimana menguji data dengan cara melakukan pengecekan terhadap sumber data dengan teknik pengambilan data.

- d) Menggunakan bahan referensi : adalah sebagai pendukung untuk bukti yang telah didapatkan oleh peneliti seperti hasil rekaman wawancara. Sebaiknya data-data yang telah ditemukan dilengkapi dengan foto-foto atau dokumen autentik supaya lebih dapat dipercaya.
- e) Mengadakan *Membercheck* : adalah proses pengecekan data yang telah diperoleh kepada pemberi data dengan tujuan untuk mengetahui seberapa jauh data yang telah diberikan oleh pemberi data kepada peneliti. Jika data yang telah diberikandisetujui olehpara pemberi data, data tersebut menjadi valid dan dapat dipercaya. Tetapi jika data tersebut tidak disetujui oleh pemberi data maka peneliti harus melakukan diskusi kelompok dengan para pemberi data. Dalam diskusi kelompok data kemungkinan akan disepakati, ditambah, dikurangi, bahkan hingga ditolak oleh pemberi data. Setelah data telah disepakati bersama maka pemberi data diminta untuk menandatangani supaya lebih otentik dan juga untuk bukti bahwa peneliti telah melakukan membercheck.

b. Pengujian *Transferability*

Nilai transfer ini berkaitan dengan pertanyaan yang mana hasil penelitian dapat diterapkan dalam situasi dan kondisi yang lain. Oleh karena itu untuk memahami hasil penelitiannya, peneliti harus memberikan uraian ynag rinci, jelas, sistematis, dan dapat dipercaya sehingga pembaca dapat memutuskan dapat atau tidaknya untuk mengaplikasikan hasil penelitian tesebut ditempat lain. Bila

pembaca penelitian ini mendapat gambaran yang jelas, hasil penelitian tersebut diberlakukan (*transferbility*) maka penelitian ini memenuhi standar transferbilas (Sanafiah Faisal dalam Sugiyono, 2014)

c. Pengujian *Dependability* dan *Konfirmability*

Pengujian *dependability* disebut reliabilitas. Penelitian reliabilitas adalah apabila orang lain dapat melakukan kembali proses penelitian tersebut. Uji *dependability* dengan melakukan audit terhadap seluruh proses penelitiannya, karena sering terjadi peneliti tidak terjun ke lapangan tetapi bisa memberikan data maka penelitian tersebut tidak reliabel atau *dependable*. Oleh karena itu peneliti harus mulai menentukan fokus penelitian, terjun lapangan, menentukan sumber data, melakukan analisis data, melakukan uji keabsahan data, sampai harus membuat kesimpulan. Jika peneliti tidak dapat menunjukkan jejak aktivitas lapangan, maka dependabilitas penelitiannya patut diragukan (Sanafiah Faisal dalam Sugiyono, 2014)

Menguji *konfirmability* berarti menguji hasil penelitian, dikaitkan dengan proses yang dilakukan. Bila hasil penelitian merupakan fungsi dari proses penelitian yang dilakukan, maka penelitian tersebut telah memenuhi standar *konfirmability*.

V. PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Hasil penelitian mengenai analisis sistem akuntansi penjualan kredit pada PDAM Way Rilau Kota Bandar Lampung dapat disimpulkan sebagai berikut:

- a. Alur sistem akuntansi penjualan kredit di PDAM Way Rilau jika dilihat dari teori yang dikemukakan oleh Mulyadi (2018) tidak lengkap karena hanya terdiri dari beberapa prosedur saja yakni prosedur order penjualan, prosedur persetujuan kredit dan prosedur pengiriman barang. Hal tersebut dikarenakan adanya batasan-batasan dalam mengumpulkan data penelitian.
- b. Penerapan sistem akuntansi penjualan kredit di PDAM Way Rilau tidak dapat dikatakan efektif dan efisien karena keterangan waktu dalam setiap proses kegiatan sistem akuntansi penjualan kredit tidak lengkap. Waktu yang diberitahukan hanya untuk prosedur pemasangan yaitu pemasangan dilakukan 7 hari setelah pembayaran tetapi pada penelitian kali ini dapat memakan waktu 2 hingga 6 bulan dikarenakan tidak tersedianya barang di gudang.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah dikemukakan, maka saran yang dapat diberikan dari peneliti yakni sebagai berikut

- a. Bagi Perusahaan

Bagi PDAM Way Rilau peneliti mempunyai saran perbaikan sebagai bahan pertimbangan untuk proses otorisasi dalam pembelian barang dapat dipersingkat dengan otorisasi hanya sampai Kepala Bagian Umum atau

proses otorisasi tetap pada direktur umum dan direktur utama hanya saja proses otorisasi dapat dilakukan dengan *online* (tanda tangan elektronik). Sehingga ketika barang tersisa sedikit proses otorisasi tidak terlalu memakan banyak waktu, dan pengadaan barang akan cepat serta persediaan barang tidak akan terjadi kekosongan dan tidak adanya penundaan pemasangan pipa hingga berbulan-bulan.

b. Bagi Peneliti

Selanjutnya saran yang diberikan kepada peneliti selanjutnya adalah agar peneliti selanjutnya bisa menjadikan penulisan ini sebagai referensi, dan lebih dikembangkan lagi penelitian terkait sistem akuntansi penjualan kredit. Diolah dengan lebih baik lagi terkait penelitian analisis sistem akuntansi penjualan kredit, dan dijadikan sebagai wawasan dan pengetahuan ketika meneliti di perusahaan terkait efektivitas sistem akuntansi penjualan kredit.

VI. DAFTAR PUSTAKA

- Aneta, Y. (2015). Sistem Penjualan Kredit. *diakses pada tanggal, 19*.
- Emzir, D. (2016). *Metodologi Penelitian Kualitatif Analisis Data*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada
- Fang, D., & Weng, W. (2011). Sales forecasting system for chinese tobacco wholesalers. *Procedia Environmental Sciences, 11*, 380-386.
- Gani, A. G. (2021). Sistem Pengendalian Intern Penjualan Kredit pada PT XYZ. *Jurnal Mitra Manajemen, 12*(1), 99-112.
- Gracesia, G., Zulvia, D., & Sari, N. (2017). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada Cv. Putra Tunas Mandiri Padang. *Jurnal Pundi, 1*(1).
- Hasti, A., & Artiska, C. L. M. C. (2018). Evaluasi Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Pada PT. Sekawan Mujur Sejahtera Makassar. *EQUITY: Journal of Economics, Management and Accounting, 13*(2), 84-92.
- Humaedi, M.Ali dkk. 2016. Etnografi Bencana. Humaedi, M.Ali, editor. Cetakan pertama. Lkis. Yogyakarta.
- Ju, L., Wu, J., Lin, H., Tan, Q., Li, G., Tan, Z., & Li, J. (2020). Robust purchase and sale transactions optimization strategy for electricity retailers with energy storage system considering two-stage demand response. *Applied Energy, 271*, 115155.
- Ma'roep, M. (2009). Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT Indomobil Surabaya. *Jurnal ekonomi bisnis, 14*(3), 214-223.

- Mekarisign.com. (2022, September). Keabsahan Tanda Tangan Elektronik di Indonesia [Peraturan 2023]. Diakses pada 30 Januari 2023, dari <https://mekarisign.com/blog/legalitas-tanda-tangan-elektronik/>
- Mujahidah, A. (2017). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT Hadji Kalla (Toyota) Cabang Pinrang. *Economics Bosowa*, 2(1), 166-180.
- Mulyadi. (2007). Sistem Perencanaan dan Pengendalian Manajemen. Salemba Empat. Jakarta
- Mulyadi. (2018). Sistem akuntansi. Jakarta: Salemba Empat.
- Nurlaili, V. (2016). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Efektifitas Pengendalian Internal Penjualan Kredit Pada PT. Astra International Daihatsu Kota Kediri. *Jurnal Sistem Informasi*, 1-13.
- Ohiomah, A., Andreev, P., Benyoucef, M., & Hood, D. (2019). The role of lead management systems in inside sales performance. *Journal of Business Research*, 102, 163-177
- Prasetiyati, D., Halim, A., & Dianawati, E. (2016). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit di PT Eka Timur Raya Purwodadi Pasuruan. *Jurnal Riset Mahasiswa Akuntansi*, 4(1).
- Rawung, F. R. (2016). Analisis efektivitas sistem akuntansi penjualan dan penerimaan kas pada PT. Surya wenang indah manado. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 16(1).
- Rawung, F. R. (2016). Analisis efektivitas sistem akuntansi penjualan dan penerimaan kas pada PT. Surya wenang indah manado. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 16(1).
- Rusdiyanto, R. R. (2021). EFEKTIVITAS SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT.
- Sari, D. M., & Fitriastuti, T. (2017). Dasar Akuntansi: Pemahaman Konsep dan Praktek. Mulawarman University PRESS

- Sugiyono, D. (2014). *Metode penelitian pendidikan pendekatan kuantitatif, kualitatif dan R&D*. Bandung: Penerbit Alfabeta
- Susanto, A. (2017). *Sistem informasi akuntansi: pemahaman konsep secara terpadu*. Penerbit Linangga Jaya
- Sutabri, T. (2012). *Analisis sistem informasi*. Penerbit Andi.
- Tumalun, T. L., & Pangerapan, S. (2019). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Di PT Nusantara Sakti Cabang Manado. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 7(3).
- Yusuf, A. M. (2014). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif & penelitian gabungan*. Prenada Media.
- Zamzami, F., Nusa, N. D., & Faiz, I. A. (2021). *Sistem Informasi Akuntansi*. UGM PRESS
- Zang, Z., Liu, D., Zheng, Y., & Chen, C. (2020). How do the combinations of sales control systems influence sales performance? The mediating roles of distinct customer-oriented behaviors. *Industrial Marketing Management*, 84, 287-297.
- Zhao, K., Sun, R., Deng, C., Li, L., Wu, Q., & Li, S. (2018). Visual analysis system for market sales data of agricultural products. *IFAC-PapersOnLine*, 51(17), 741-746.