

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Landasan Teori**

##### **2.1.1. Sistem Informasi**

Menurut Seah (2020:8) Sistem informasi merupakan gabungan dari berbagai komponen teknologi informasi yang saling bekerjasama dan menghasilkan suatu informasi guna untuk memperoleh satu jalur komunikasi dalam suatu organisasi atau kelompok. Menurut Hutahaean (2018:13) Sistem Informasi adalah suatu sistem di dalam suatu organisasi yang mempertemukan kebutuhan pengelolaan transaksi harian, mendukung operasi, bersifat manajerial, dan kegiatan strategi dari suatu organisasi dan menyediakan pihak luar tertentu dengan laporan-laporan yang dibutuhkan.

Adapun 5 komponen sistem informasi yang mempunyai peranan penting dalam suatu sistem informasi sebagai berikut.

#### 1. Sumber daya manusia

Manusia memiliki peranan penting bagi sistem informasi, manusia juga dibutuhkan untuk mengoperasikan sistem informasi. Sumber daya manusia dapat dibedakan menjadi dua kelompok, yaitu pengguna akhir (end user) dan pakar sistem informasi. Pengguna akhir (end user) adalah orang-orang yang menggunakan informasi yang dihasilkan dari sistem informasi, misalnya pelanggan, pemasok, teknisi, mahasiswa, dosen, dan orang-orang yang berkepentingan dengan informasi dari sistem informasi tersebut, sedangkan pakar sistem informasi adalah orang-orang yang mengembangkan dan mengoperasikan sistem informasi, misalnya sistem analis, developer, operator sistem, dan staf administrasi lainnya.

#### 2. Sumber daya *hardware*

Sumber daya hardware adalah semua peralatan yang digunakan dalam pemrosesan informasi. Sumber daya hardware tidak hanya sebatas komputer saja, melainkan semua media data, seperti lembaran kertas dan disk magnetik atau optikal.

#### 3. Sumber daya *software*

Sumber daya software adalah semua rangkaian perintah (instruksi) yang digunakan untuk memproses informasi. Sumber daya software tidak hanya berupa program saja, tetapi juga berupa prosedur.

#### 4. Sumber daya data

Sumber daya data bukan hanya sekedar bahan baku untuk masukan sebuah sistem informasi, melainkan sebagai dasar membentuk sumber daya organisasi. Data dapat berbentuk teks, gambar, audio, maupun video.

#### 5. Sumber daya jaringan

Sumber daya jaringan merupakan media komunikasi yang menghubungkan komputer, pemroses komunikasi, dan peralatan lainnya, serta dikendalikan melalui software.

### **2.1.2. Akuntansi**

Menurut Bahri (2016:2) Akuntansi adalah mencatat, mengelompokkan, meringkas, dan melaporkan transaksi bisnis dengan cara sedemikian, sistematis berdasarkan standar yang berlaku umum dan menurut isinya.

Menurut American Accounting Association (AAA) yang ditulis dalam buku Soemarso (2016:3) mendefinisikan akuntansi sebagai proses mengidentifikasi, mengukur, dan melaporkan informasi keuangan yang memungkinkan pengguna informasi untuk membuat penilaian dan keputusan yang jelas dan tegas.

### **2.1.3. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi**

Sistem informasi akuntansi adalah sekumpulan bagian atau elemen yang berisi informasi, pesan, dan grafik akuntansi. Bagian-bagian ini tidak dapat dipisahkan satu sama lain. Oleh karena itu, sistem informasi akuntansi memiliki siklusnya tersendiri. Menurut Romney & Steinbart (2018:10) Sistem informasi akuntansi adalah sistem yang dapat mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan memproses data untuk menghasilkan informasi bagi para pembuat keputusan. Dengan ini orang, prosedur dan kebijakan, informasi, perangkat lunak, dan tindakan keamanan termasuk dalam sistem informasi akuntansi.

Menurut Turner, dkk (2017:4) Sistem informasi akuntansi terdiri dari serangkaian proses, prosedur, dan sistem yang mengumpulkan data akuntansi ke dalam catatan yang sesuai, memproses data akuntansi secara rinci dengan mengelompokkan, merangkum, dan

menggabungkan data akuntansi, serta menyajikan laporan data akuntansi yang disederhanakan kepada pengguna internal dan eksternal.

Menurut Romney dan Steinbart (2015:11) ada enam komponen dari Sistem Informasi Akuntansi (SIA), yaitu :

1. Orang yang menggunakan sistem;
2. Prosedur dan intruksi yang digunakan untuk mengumpulkan, memproses, dan menyimpan data;
3. Data mengenai organisasi dan aktivitas bisnisnya;
4. Perangkat lunak yang digunakan untuk mengelolah data;
5. Infrastruktur teknologi informasi, meliputi komputer, perangkat perifer, dan perangkat jaringan komunikasi yang digunakan dalam SIA;
6. Pengendalian intern dan pengukuran keamanan yang menyimpan data SIA.

Adapun tiga fungsi bisnis penting untuk memenuhi yang mungkin ada dalam enam komponen SIA sebagai berikut.

1. Mengumpulkan dan menyimpan data mengenai aktivitas, sumber daya, dan personel organisasi. Organisasi yang memiliki proses bisnis, seperti melakukan penjualan atau membeli bahan baku, yang sering diulang.
2. Mengubah data menjadi informasi sehingga manajemen dapat merencanakan, mengeksekusi, mengendalikan dan mengevaluasi aktivitas, sumber daya, dan personel.
3. Memberikan pengendalian yang memadai untuk mengamankan aset dan data organisasi.

#### **2.1.4. Penjualan Kredit**

##### **a. Pengertian Penjualan**

Ilmu penjualan dari beberapa ahli menyebutnya sebagai ilmu dan yang lain menyebutnya seni. Menurut Wardana dan Sedarmayanti (2021:1) adalah Mengelolah konsep penjualan dengan sangat baik maka perusahaan dapat berjalan baik dan dapat memberikan nilai yang ditawarkan pada produk sampai kepada konsumen.

Menurut Basu (2019:8-10) Penjualan adalah ilmu dan seni yang bisa mempengaruhi pribadi yang digunakan oleh tenaga penjual untuk membujuk orang lain agar membeli barang dan jasa yang ditawarkan. Maka, adanya penjualan dapat menciptakan suatu proses pertukaran barang dan jasa yang dilakukan antara penjual dan pembeli, meningkatkan penjualan dapat menghasilkan laba dengan memasok pasar yang memenuhi kebutuhan sehingga memuaskan dalam jangka panjang.

Berikut ini merupakan manfaat berasal penjualan yg bisa didapat bisnis:

1. Mendapatkan keuntungan tertentu

Penjualan bisa membantu perusahaan mendapatkan keuntungan yang tinggi. Tentunya hal ini sangat berguna bagi bisnis, sehingga bisnis mampu berkembang lebih pesat dan lancar. Menggunakan tingginya keuntungan yang didapat dari penjualan, tentunya bisnis akan menerima laba serta juga biaya untuk operasional yg lain. Pengelolaan keuangan yg sempurna diperlukan supaya untung dari penjualan bisa dialokasikan buat pengembangan usaha dengan sempurna.

2. Mendapatkan Volume Penjualan

Volume penjualan diperlukan bisnis untuk mencapai target penjualan yg sudah dipengaruhi. Target ini dirancang supaya bisnis mampu terus beroperasi menggunakan adanya pemasukan dana buat setiap periode tertentu.

3. Pertumbuhan bisnis

Penjualan yang tinggi akan memudahkan usaha buat berkembang menggunakan pesat. meningkat angka penjualan berarti meningkat juga laba serta keuntungan yg didapat oleh perusahaan.

#### **b. Pengertian Kredit**

Berbicara tentang kredit dalam hal ini sudah lumrah dalam urusan penjualan, karena tanpa adanya kebutuhan manusia akan barang dan jasa, seseorang tidak mengenal adanya uang dan tidak mengenal pembelian sepeda motor dengan cara tunai maupun kredit. Menurut Otoritas Jasa Keuangan (OJK) kredit merupakan fasilitas keuangan yang memungkinkan seseorang atau badan

usaha meminjam uang untuk membeli produk dan membayarnya kembali dalam jangka waktu yang ditentukan dengan dikenakan bunga.

Menurut Thamrin dan Sintha (2018:112) Kredit dapat diartikan bahwa pihak pertama memberikan kegiatan berupa uang, barang atau jasa kepada pihak lain, sehingga imbalannya akan diterima kemudian (dalam jangka waktu tertentu).

Unsur-unsur kredit menurut Thamrin dan Sintha (2018:114):

1. Kepercayaan

Kepercayaan yaitu suatu keyakinan bahwa pemberian kredit (baik berupa uang, barang, atau jasa) akan dikembalikan di masa yang akan datang. Bank memberikan keyakinan ini setelah melakukan penelitian dan investigasi terhadap nasabah, baik secara internal maupun eksternal termasuk dari penelitian kondisi masa lalu dan saat ini dari pemohon kredit.

2. Kesepakatan

Kesepakatan ini mencakup antara pemberi pinjaman dan penerima pinjaman. Perjanjian ini dibuat dalam bentuk tertulis dimana setiap pihak menandatangani hak dan tanggung jawab mereka.

3. Jangka waktu

Setiap kredit yang diberikan dan disepakati memiliki perjanjian kredit mencakup masa jangka waktu tertentu, yang dapat berupa jangka waktu pendek, menengah, dan panjang.

4. Resiko

Adanya periode pengembalian kredit dapat menimbulkan resiko yang menyebabkan tidak tertagihnya /macet pemberian kredit. Semakin lama durasi kredit, semakin tinggi resikonya.

5. Balas jasa

Balas jasa adalah keuntungan yang diperoleh dari pemberian kredit atau fasilitas yang dikenal sebagai bunga. Balas jasa dalam bentuk biaya administrasi kredit ini merupakan keuntungannya.

### **c. Penjualan Kredit**

Menurut Soemarso (2018) “Penjualan kredit adalah kebijakan fleksibilitas yang diberikan oleh perusahaan kepada pelanggan saat melakukan transaksi penjualan. Kebijakan fleksibilitas tersebut umumnya berupa pemberian izin kepada pelanggan untuk membayar nanti atas pembelian barang atau jasa yang telah dilakukan, contohnya dengan persyaratan penjualan.”

Menurut Gunawan Adisaputro dan Yunita Anggarini (2017) menyatakan pada umumnya perusahaan dalam mengadakan pengelolaan kredit yaitu dengan memperhatikan lima “C” antara lain sebagai berikut.

1. *Character*, menunjukan kemungkinan dari pelanggan secara jujur dan tekun berusaha untuk memenuhi kewajibannya.
2. *Capacity*, pendapat mengenai kemampuan pelanggan yang diukur melalui catatan dimasa lalu.
3. *Capital*, pengukuran dengan melihat analisa rasio *finansial* perusahaan terutama pada jumlah modal yang dimiliki perusahaan
4. *Collateral*, diukur dari aset pelanggan yang diikatkan atau dijadikan jaminan bagi keamanan kredit yang diberikan kepada pelanggan tersebut.
5. *Condition*, menunjukan pengaruh langsung dari trend ekonomi pada umumnya terhadap perusahaan yang bersangkutan mempengaruhi kemampuan pelanggan untuk memenuhi kewajiban dengan cara kredit.

#### **2.1.5. Prosedur penjualan Kredit**

Menurut Mulyadi (2016:175), sistem akuntansi penjualan kredit terdiri dari jaringan prosedur berikut ini:

1. Prosedur Pemesanan Penjualan

Pada prosedur ini, bagian penjualan menerima pesan dari pelanggan dan menambahkan informasi penting ke dalam surat pesanan. Setelah itu, bagian penjualan membuat surat pesanan pengiriman dan mengirimkannya ke berbagai bagian lain agar dapat berkontribusi dalam memenuhi pesanan dari pelanggan.

2. Prosedur Persetujuan Kredit

Dalam prosedur ini, bagian penjualan meminta persetujuan tertulis untuk memberikan kredit kepada pembeli yang ditentukan dari bagian kredit.

3. **Prosedur Pengiriman**

Dalam prosedur ini, tugas pengiriman melaksanakan pengiriman barang ke pelanggan sesuai dengan informasi yang tertera di dalam pesanan pengiriman.

4. **Prosedur Penagihan**

Dalam prosedur ini, tugas penagihan menghasilkan faktur penjualan dan mengirimkannya ke pelanggan.

5. **Prosedur Pencatatan Tagihan**

Dalam prosedur ini, tugas akuntansi mencatat salinan faktur penjualan pada kartu tagihan atau dalam metode pencatatan yang ditentukan dan menyimpan dokumen salinan secara alfabetis sebagai catatan tagihan.

6. **Prosedur Distribusi Penjualan**

Dalam prosedur ini, tugas akuntansi mendistribusikan data penjualan sesuai dengan informasi yang dibutuhkan oleh manajemen.

#### **2.1.6. Bagian-bagian yang terkait dalam penjualan kredit**

Adapun fungsi yang terkait dari sistem akuntansi penjualan kredit menurut Mulyadi (2016:168) yaitu :

- 1) **Fungsi Penjualan**, Fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima surat order dari pembeli, mengedit order dari pelanggan untuk menambahkan informasi yang belum ada pada surat order tersebut (seperti spesifikasi barang dan rute pengiriman), meminta otorisasi kredit, menentukan tanggal pengiriman dan dari gudang mana barang akan dikirim, dan mengisi surat order pengiriman. Fungsi ini juga bertanggung jawab untuk membuat pada saat diketahui tidak tersedianya persediaan untuk memenuhi order dari pelanggan.
- 2) **Fungsi Kredit**, Fungsi ini bertanggung jawab untuk meneliti status kredit pelanggan dan memberikan otorisasi pemberian kredit kepada pelanggan.
- 3) **Fungsi Gudang**, Fungsi ini bertanggung jawab menyimpan barang dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan, serta menyerahkan barang ke fungsi pengiriman.

- 4) Fungsi Pengiriman, Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyerahkan barang atas dasar surat order pengiriman yang diterimanya dari fungsi penjualan. Fungsi ini bertanggung jawab untuk menjamin bahwa tidak ada barang yang keluar dari perusahaan tanpa ada otorisasi dari yang berwenang.
- 5) Fungsi Penagihan, Fungsi ini bertanggung jawab untuk membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan, serta menyediakan faktur bagi kepentingan pencatatan transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi.
- 6) Fungsi Akuntansi, Fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit dan membuat serta mengirimkan pernyataan piutang kepada debitur, serta membuat laporan penjualan. Fungsi ini juga bertanggung jawab untuk mencatat harga pokok persediaan yang dijual ke dalam kartu persediaan.

#### **2.1.7. Dokumen yang digunakan dalam penjualan kredit**

Dalam melaksanakan sistem penjualan kredit dokumen yang digunakan adalah sebagai berikut.

1. Surat order pengiriman dan tebusannya

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

2. Faktur dan tebusannya

Faktur penjualan digunakan sebagai dasar untuk mencatat terjadinya kewajiban pembayaran. Beberapa salinan dokumen penjualan terdiri dari :

- a) Faktur Penjualan (*Costumers Copy*) merupakan dokumen pertama dalam rangkaian nota penjualan yang dikirim oleh departemen penagihan kepada pelanggan. Jumlah salinan nota penjualan yang dikirim kepada pelanggan akan disesuaikan dengan permintaan pelanggan.
- b) Tembusan Piutang (*Account Receivable Copy*) Merupakan dokumen salinan faktur penjualan yang disampaikan oleh bagian penagihan ke bagian akuntansi sebagai dasar untuk mencatat piutang dalam buku piutang.

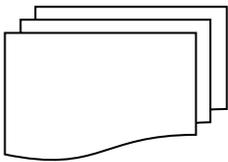
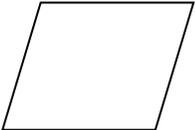
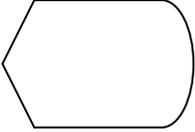
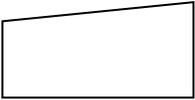
- c) Tembusan Jurnal Penjualan (*Sales Journal Copy*) dokumen ini adalah salinan yang disampaikan oleh bagian penagihan ke bagian akuntansi sebagai dasar untuk mencatat transaksi penjualan dalam jurnal penjualan.
  - d) Tembusan Analisis (*Analysis Copy*) merupakan dokumen salinan yang disampaikan oleh bagian penagihan ke bagian akuntansi sebagai dasar untuk menghitung harga pokok penjualan yang dicatat dalam buku persediaan, untuk analisis penjualan, dan untuk perhitungan komisi penjualan.
  - e) Tembusan wiraniaga (*Sales Person Copy*) Dokumen ini disampaikan oleh bagian penagihan kepada wiraniaga untuk memberitahu bahwa pesanan dari pelanggan yang ditangani olehnya telah dipenuhi sehingga ia dapat menghitung komisi penjualan yang menjadi haknya.
3. Rekapitulasi beban pokok penjualan
- Rekapitulasi beban pokok penjualan merupakan dokumen yang digunakan untuk menghitung total biaya produk yang terjual selama periode akuntansi tertentu. Informasi yang terdapat pada ringkasan biaya produk terjual berasal dari kartu persediaan.
4. Bukti memorial
- Dokumen ini merupakan dokumen yang menjadi sumber dasar pencatatan dalam jurnal umum. Dalam sistem penjualan kredit, dokumen pendukung jurnal umum digunakan untuk mencatat biaya produk yang terjual pada periode akuntansi tertentu.

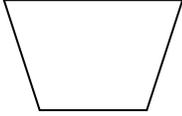
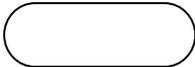
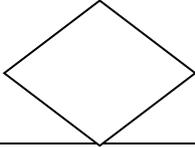
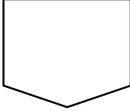
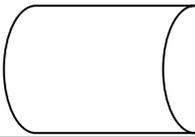
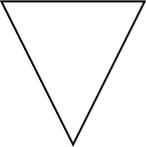
#### **2.1.8. Bagan Alir (*Flowchart*)**

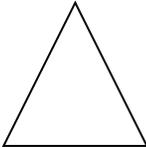
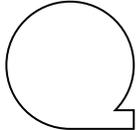
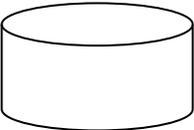
Bagan alir atau dalam bahasa inggris disebut *flowchart* adalah sebuah jenis diagram yang mewakili alir kerja atau proses, algoritme, yang menampilkan langkah-langkah dalam bentuk simbol-simbol grafis dan urutannya dihubungkan dengan panah. Menurut Hanief (2020:8) *Flowchart* adalah suatu teknik untuk menggambarkan urutan logika dari suatu prosedur penyelesaian masalah. Dengan kata lain, Flowchart merupakan langkah-langkah atau prosedur penyelesaian masalah yang disajikan dalam bentuk simbol

tertentu. Flowchart tidak hanya berfungsi sebagai media komunikasi, namun juga sebagai dokumentasi program. Tujuan dari flowchart ialah untuk menggambarkan secara sederhana dan ringkas tahapan-tahapan penyelesaian masalah. Secara garis besar, adapun aspek-aspek yang membentuk sistem informasi dengan menggunakan simbol-simbol untuk menguraikan aliran data prosedur dalam suatu sistem yang digunakan untuk membuat *flowchart*, berikut simbol-simbol standar yang digunakan dalam membuat bagan alir (Flowchart) dokumen antara lain sebagai berikut.

**Tabel 2.1. Simbol Bagan Alir (*Flowchart*)**

Simbol	Nama	Keterangan
	Dokumen	Digunakan untuk menggambarkan semua jenis dokumen yang merupakan hasil tulisan tangan atau cetakan yang digunakan untuk merekam data terjadinya suatu transaksi
	Rangkap dari suatu dokumen	Rangkap dokumen digunakan untuk menggambarkan dokumen asli dan rangkapannya yang diindikasikan dengan pemberian nomor dokumen pada sudut kanan simbol dokumen.
	<i>Input/Output</i> : Jurnal dan Buku besar	Simbol ini menggambarkan setiap fungsi input dan output dalam flowchart program. Simbol ini juga digunakan untuk menggambarkan jurnal dan buku besar.
	Display	Simbol ini menggambarkan informasi yang ditampilkan oleh perangkat output online, seperti sebuah terminal, monitor atau layar
	Pengetikan <i>Online</i>	Digunakan untuk memasukan data menggunakan perangkat online seperti terminal atau komputer personal
	Pemrosesan Komputer ( <i>Operasi Auxiliary</i> )	Fungsi pemrosesan yang dilakukan oleh suatu perangkat, selain komputer

	Operasi Manual	Memproses suatu secara manual
	Operasi pengetikan off-line	Suatu operasi dengan menggunakan perangkat pengetikak offline, seperti cash register
	Arus dokumen atau proses	Arah aliran dokumemn atau pemrosesan, biasanya arus kekanan atau kebawah
	Arus data atau informasi	Arah arus data atau informasi sering digunakan untuk memnunjukkan penggandaan data dari suatu dokumen ke dokumen yang lain
	Penghubung pada halaman yang sama	Menghubungkan aliran proses pada suatu halaman yang sama, simbol ini digunakan untuk menghindari adanya garis-garis alur yang saling bersilangan.
	Terminal	Awal, akhir atau suatu titik interupsi dalam suatu proses atau program yang juga digunakan untuk mengindikasikan pihak eksternal.
	Keputusan	Suatu tahapan pengambilan keputusan yang digunakan dalam <i>flowchart</i> program komputer untuk menunjukan adanya berbagai alternatif pencabangan
	Penghubung pada halaman yang berbeda	Arus masuk kedalam suatu halaman atau arus keluar dari suatu halaman
	Penyimpanan <i>online</i>	Data disimpan dalam file <i>temporary</i> dalam suatu media <i>direct-access</i> seperti disk
	Arsip sementara	Digunakan untuk menunjukan tempat penyimpanan dokumen yang dokumennya akan diambil kembali dari arsip tersebut dimasa yang akan datang. N = Urut nomor, A = Urut abjad, T = Urut tanggal

	Arsip permanen	Digunakan untuk menggambarkan arsip permanen yang merupakan tepat penyimpanan dokumen yang tidak akan diproses lagi dalam sistem akuntansi
	Tape magnetik	Data disimpan di tape magnetik
	Disk magnetik	Data disimpan secara permanen didalam disk magnetik yang digunakan sebagai master file dan database.

a. Jenis-jenis Bagan Alir (*Flowchart*)

Menurut Yuniansyah (2020:14) ada beberapa jenis-jenis Flowchart diantaranya sebagai berikut:

1. *Flowchart* Sistem

*Flowchart* Sistem merupakan bagan yang menunjukkan alur kerja atau apa yang dikerjakan pada sistem secara keseluruhan dan menjelaskan urutan dari prosedur-prosedur yang ada didalam sistem. Dengan ini flowchart adalah deskripsi secara grafik urutan prosedur-prosedur yang membentuk sistem.

2. *Flowchart* Dokumen

*Flowchart* dokumen (*Flowchart Paperwork*) adalah bagan alur yang menunjukkan proses dari formulir ke laporan-laporan yang digunakan.

3. *Flowchart* Skematik

*Flowchart* skematik hampir sama dengan flowchart sistem yang digunakan untuk menggambarkan atau mendeskripsikan proses yang ada didalam sistem. Namun, flowchart sistematis menjelaskan menggunakan gambar-gambar dokumen, peralatan komputer, dan peralatan pendukungnya sehingga memudahkan pengguna untuk memahaminya.

4. *Flowchart* Program

*Flowchart* program digunakan untuk menjelaskan secara rinci langkah-langkah yang ada pada program.

#### 5. *Flowchart* Proses

*Flowchart* proses merupakan penggambaran secara detail dari suatu proses dengan memecahkan dan menganalisis setiap proses dan langkah-langkah selanjutnya pada suatu sistem.

### 2.2. Penelitian Terdahulu

Penelitian dahulu yang meneliti tentang Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit antara lain :

**Tabel 2.2**  
**Penelitian Terdahulu**

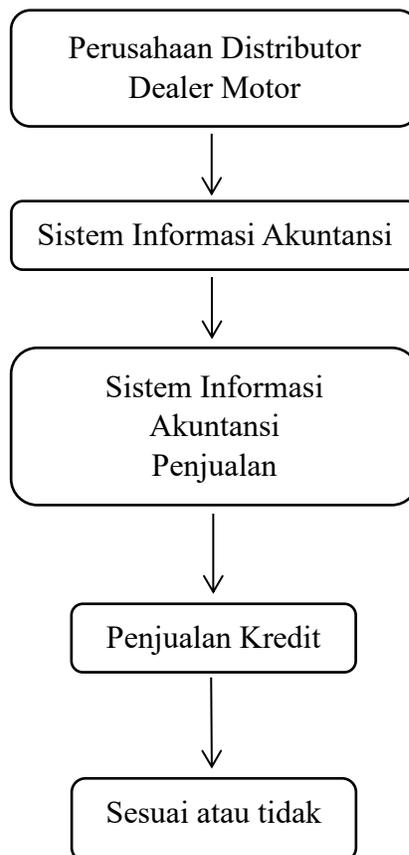
No.	PENELITI	JUDUL	VARIABEL	HASIL
1	Sabella (2020)	Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Upaya Meningkatkan Sistem Pengendalian Internal Pada PT. Surya Plastindo Gresik	Sistem informasi akuntansi, Penjualan kredit, sistem pengendalian internal.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa kelemahan sistem penjualan kredit PT. Surya Plastindo adalah ada dibagian fungsi kredit, kurangnya mencari informasi mengenai status kredit pelanggan. Selain itu perusahaan juga tidak menerapkan syarat pembayaran, tidak dilakukannya perjanjian antara penjual dan pembeli dengan potongan tunai, jangka waktu pembayaran, dan jumlah potongan yang diberikan.
2.	Edison (2019)	Analisis Ewektifitas Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Pada PT. Diana Indonesia Makassar	Sistem Akuntansi Penjualan Kredit, Efektif dan Efisien.	Hasil penelitian ini disimpulkan bahwa penerapan sistem akuntansi penjualan kredit pada PT. Diana Indonesia Makassar yang dilakukan melalui proses observasi dan wawancara dengan pihak internal perusahaan, telah dilakukan analisis atau perbandingan dengan teori sistem akuntansi penjualan kredit, dengan kesimpulan bahwa sistem akuntansi penjualan kredit pada PT. Diana Indonesia sudah berjalan dengan baik atau sudah efektif dan sistem pengendalian intern sudah berjalan dengan baik, didukung dengan adanya tahap evaluasi penerapan sistem

				akuntansi penjualan kredit secara periode dalam 1 tahun sekali
3.	Firdaus, dkk (2021)	Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit dalam Rangka Meningkatkan Pengendalian Intern pada Dealer CV. Fortuna Motorindo Sidoarjo	Sistem Informasi Akuntansi, Penjualan Kredit, Pengendalian Intern	Hasil penelitian ini menunjukkan Sistem informasi akuntansi pada CV. Fortuna Motorindo Sidoarjo telah memadai, akan tetapi pelaksanaan penjualan kredit belum bisa dikatakan memenuhi pengendalian intern. Terlihat dari sisi struktur organisasi yang perlu di perbaiki karena seharusnya ada bagian Pre Delivery Inspection Man sebelum ke bagian pengiriman, masing-masing fungsi sudah menjalankan fungsinya dengan baik kecuali fungsi gudang yang harus diperbaiki dalam prosedur pengeluaran barang dari gudang, namun sistem sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang diterapkan pada CV. Fortuna Motorindo Sidoarjo sudah memenuhi unsur pengendalian intern dari sisi praktek yang sehat.
4.	Saputra (2018)	Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Untuk Meningkatkan Pengendalian Intern Pada Dealer Suzuki SMG Singosari	Sistem Informasi Akuntansi, Penjualan Kredit, Pengendalian Intern	Hasil dari penelitian ini dilihat dari analisis input, proses, output dan pengendalian internal sudah memadai dilihat dari terpenuhinya karakteristik dari sebuah informasi yaitu relevan, akurasi, tepat waktu, ringkas dan kelengkapan. Tetapi adanya persamaan dokumen yang digunakan dalam penjualan kredit dengan penjualan tunai dan perangkapan tugas Sales Counter akan menimbulkan beberapa resiko seperti tidak terjaminnya kekayaan (aset) perusahaan dan terjadinya salah pencatatan antara kedua jenis penjualan.
5.	Dianti (2018)	Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Guna Meningkatkan Pengendalian Intern Pada Dealer Agung Motor Nganjuk	Sistem Akuntansi Penjualan, Pengendalian Internal.	Kesimpulan hasil penelitian ini adalah : (1) Pada Dealer Agung Motor Nganjuk sudah terdapat fungsi-fungsi yang terkait sistem informasi akuntansi penjualan dengan tugas dan wewenang masing-masing, tetapi pada Dealer Agung Motor Nganjuk belum terdapat fungsi akuntansi. (2) Pada Dealer Agung Motor Nganjuk menggunakan beberapa dokumen yang terkait dengan sistem akuntansi penjualan. (3) Pada Dealer Agung Motor Nganjuk dalam sistem pengendalian

				<p>internal sudah cukup baik, namun terdapat fungsi yang merangkap jabatan yaitu pada fungsi administrasi penjualan. Fungsi administrasi penjualan ini merangkap sebagai fungsi akuntansi. Berdasarkan hasil penelitian ini penulis memberikan saran sebaiknya segera dilakukan pembagian tugas agar perusahaan bisa berjalan dengan baik.</p>
--	--	--	--	--

### 2.3. Kerangka Konseptual

Setiap perusahaan memerlukan sistem informasi akuntansi untuk membantu manajemen merencanakan dan mengendalikan informasi yang diperoleh dari data. Hal ini dapat dilakukan baik secara manual maupun dengan menggunakan sistem komputer. Jika diterapkan dengan baik, sistem informasi akuntansi akan menghasilkan data yang jelas dan memudahkan dalam pengambilan keputusan. Penjualan barang atau jasa perusahaan dapat dilakukan melalui dengan penjualan tunai, penjualan kredit, dan penjualan melalui website (*online*). Penjualan kredit itu sendiri membutuhkan sistem kontrol, dimana perusahaan harus memastikan bahwa proses penjualan kredit berjalan dengan lancar dan efektif, tujuannya adalah untuk meminimalkan resiko kerugian dan memaksimalkan keuntungan. Selain itu, perusahaan harus memperhatikan dalam segi kualitas barang maupun pelayanan yang diberikan agar pelanggan merasa puas. Adapun kerangka konseptual yang dapat direpresentasikan dalam bentuk gambar sebagai berikut.



**Gambar. 2.1 Kerangka Konseptual**