

# I. PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Salah satu dampak dari perkembangan teknologi di era globalisasi, yaitu semakin meningkatnya persaingan dalam dunia bisnis yang harus dihadapi oleh setiap perusahaan. Meningkatnya persaingan dalam dunia bisnis dapat menjadi acuan bagi setiap perusahaan untuk terus meningkatkan produktivitas dalam usaha yang sedang dijalankan. Jika perusahaan tidak mampu bersaing menghadapi perusahaan lain yang terus berkembang, maka kesempatan memperluas bidang usaha akan terancam. Menurut Rudianto (2012), menjelaskan bahwa untuk bisa hidup dan tetap bertahan dalam jangka panjang setiap perusahaan harus mampu menghasilkan produk yang dibutuhkan masyarakat, kemudian produk dapat dijual sebagai sumber pendapatan bagi perusahaan. Meningkatkan penjualan merupakan salah satu usaha yang dilakukan oleh perusahaan untuk dapat menjaga stabilitas keuangan perusahaan dan meningkatkan pendapatan perusahaan guna memperoleh laba yang sebesar-besarnya.

Menurut Rudianto (2012), secara umum perusahaan dibedakan menjadi 3 berdasarkan bidang usaha yang digeluti dan produk yang dihasilkan yaitu perusahaan jasa, perusahaan dagang, dan perusahaan manufaktur. Perusahaan jasa merupakan perusahaan yang produknya adalah sesuatu yang bersifat nonfisik. Perusahaan dagang merupakan perusahaan yang membeli barang dari perusahaan lain dan menjualnya kepada pihak yang membutuhkan atau konsumen. Perusahaan manufaktur merupakan perusahaan yang membeli bahan baku, mengolahnya hingga menjadi produk jadi yang siap pakai.

Perusahaan dagang merupakan perusahaan yang tidak membuat produknya sendiri sehingga mengharuskan perusahaan melakukan aktivitas pembelian dagang dan penjualan barang. Menurut Rudianto (2012), perusahaan dagang membeli barang-barang yang akan dijualnya. Barang yang akan dijual tersebut dapat dibeli dari produsen secara langsung ataupun melalui agen tunggal/distributor yang ditunjuk oleh produsen. Aktivitas pembelian

menimbulkan arus barang masuk ke perusahaan dan untuk membeli barang tersebut perusahaan harus mengeluarkan uang sebagai bukti pembayaran, baik pada saat terjadinya transaksinya maupun di kemudian hari. Transaksi ini menimbulkan arus kas keluar dari perusahaan. Setelah memperoleh barang dagang, perusahaan melakukan aktivitas penjualan kepada konsumen langsung ataupun kepada pedagang lain yang menjadi pedagang perantara. Aktivitas penjualan mengakibatkan arus barang keluar perusahaan, dari aktivitas ini perusahaan akan memperoleh penerimaan uang pelanggan. Transaksi ini mengakibatkan terjadinya arus kas masuk ke dalam perusahaan.

Penjualan dari suatu produk yang dihasilkan oleh perusahaan dagang merupakan salah satu faktor penting dan penentu dalam kegiatan perusahaan dagang. Perusahaan dituntut untuk dapat menilai dan menganalisis kebutuhan daya beli konsumen dari segala kalangan terhadap produk-produk yang akan perusahaan pasarkan. Hal ini dilakukan untuk menjaga kelangsungan usaha perusahaan akan terus berkembang dan mampu mencapai laba yang optimal bagi perusahaan itu sendiri. Aktivitas penjualan yang terdapat dalam perusahaan perlu disertai dengan sistem akuntansi penjualan, sebab dengan adanya sistem akuntansi tersebut dapat memberikan informasi terkait aktivitas penjualan yang diperlukan oleh pihak manajemen dan mempermudah manajemen dalam mengambil keputusan berdasarkan informasi tersebut.

Aktivitas sehari-hari yang dilakukan oleh perusahaan dagang adalah melakukan transaksi penjualan, baik penjualan tunai maupun penjualan kredit. Menurut Mulyadi (2017), menjelaskan bahwa dalam transaksi penjualan tunai dapat terjadi ketika barang atau jasa baru diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli dan perusahaan telah menerima kas dari pembeli, sedangkan dalam transaksi penjualan kredit dapat terjadi jika order dari pelanggan telah terpenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, kemudian untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya.

Penjualan kredit merupakan salah satu strategi yang diterapkan dalam perusahaan dengan tujuan agar dapat menambah volume penjualan, namun adanya penjualan kredit juga memiliki resiko yang dapat merugikan perusahaan, seperti timbulnya resiko kredit macet yang diakibatkan adanya keterlambatan

pembayaran piutang dari pelanggan terhadap nota yang sudah jatuh tempo maupun penyimpangan atau kecurangan yang mungkin saja terjadi dalam aktivitas penjualan kredit tersebut yang dapat mengancam kelangsungan perusahaan. Penjualan kredit dalam penerapannya perlu memiliki sistem akuntansi penjualan kredit secara tertulis agar aktivitas transaksi penjualan kredit berjalan sesuai dengan prosedur yang sudah ditetapkan.

Salah satu perusahaan dagang yang menerapkan penjualan kredit adalah PT KA. PT KA merupakan salah satu perusahaan distributor yang bergerak dalam penjualan alat dan bahan di bidang pertanian. Perusahaan distributor merupakan suatu perusahaan yang menyalurkan produk dari *supplier* untuk dijual kembali kepada *customer*. Jenis-jenis alat dan bahan dibidang pertanian yang dijual oleh PT KA antara lain: pupuk pertanian, benih tanaman pertanian, pestisida, dan semprotan tanaman.

Transaksi penjualan kredit pada PT KA dilakukan dengan cara pelanggan melakukan *order* barang melalui Sales, setelah itu Sales melakukan pemesanan barang atas *order* dari pelanggan ke perusahaan, kemudian perusahaan akan melakukan pengiriman barang kepada pelanggan dan perusahaan dapat melakukan penagihan pembayaran kepada pelanggan ketika jatuh tempo dan pelanggan melakukan pembayaran sesuai dengan waktu jatuh tempo.

Penjualan kredit yang dilaksanakan PT KA belum memiliki prosedur yang ditetapkan secara tertulis. PT KA dalam pelaksanaan aktivitas penjualan kredit ditemukan adanya permasalahan seperti belum adanya sistem informasi akuntansi terkait penjualan kredit sedangkan yang dimiliki hanya prosedur yang belum terdokumentasi, adanya pengarsipan dokumen yang kurang sesuai dengan fungsi terkait, adanya fungsi yang rangkap jabatan yaitu fungsi pengiriman yang juga menjadi fungsi penagihan, tidak terpisahnya fungsi akuntansi dengan fungsi kredit dan fungsi penjualan, adanya pemberian potongan penjualan kepada pelanggan oleh bagian pemasaran yang kurang terorganisir karena belum adanya otorisasi penetapan terkait ketentuan potongan harga penjualan dan masih sering terjadi kurangnya konfirmasi antara bagian pemasaran dengan fungsi penjualan terkait adanya pelanggan yang mendapatkan diskon, hal ini dapat menimbulkan kurang optimal dan kurang efektifnya sistem akuntansi penjualan kredit yang sedang

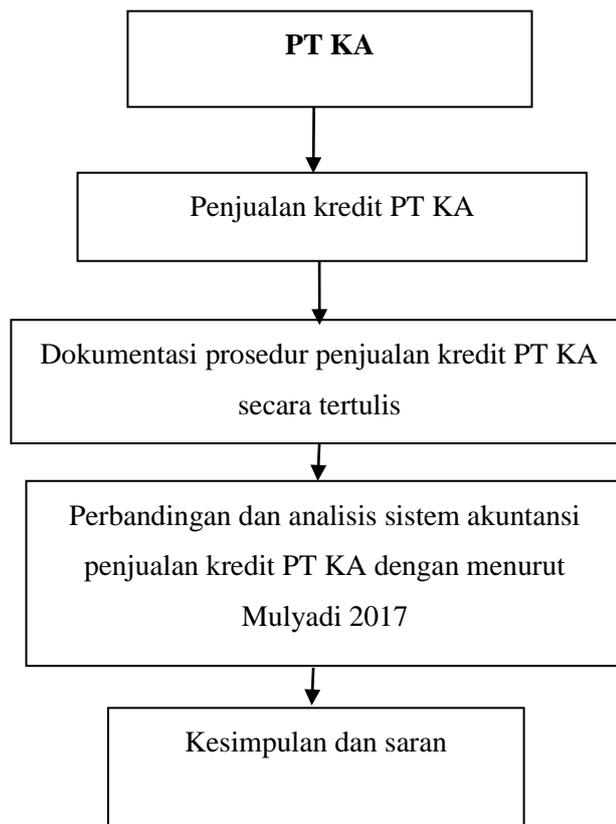
berjalan. Sistem penjualan kredit PT KA yang belum ditetapkan secara tertulis akan dibandingkan dengan sistem penjualan kredit menurut Mulyadi 2017. Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka penulis tertarik untuk judul “Sistem Akuntansi Penjualan Kredit pada PT KA”.

## 1.2 Tujuan

Tujuan yang dicapai dalam penyusunan tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

- a. Mendokumentasi prosedur penjualan kredit di PT KA.
- b. Membandingkan dan menganalisis sistem akuntansi penjualan kredit PT KA dengan menurut Mulyadi 2017.

## 1.3 Kerangka Pemikiran



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

## 1.4 Kontribusi

Kontribusi dari penyusunan tugas akhir yang penulis lakukan adalah sebagai berikut:

- a. Bagi Perusahaan, laporan tugas akhir ini diharapkan dapat memberikan informasi terkait sistem akuntansi penjualan kredit PT KA.
- b. Bagi Penulis, laporan tugas akhir ini dibuat dan digunakan untuk menambah pengetahuan tentang sistem akuntansi penjualan kredit.
- c. Bagi Pembaca, laporan tugas akhir ini diharapkan dapat meningkatkan pemahaman pembaca terkait sistem akuntansi penjualan kredit, serta dapat digunakan sebagai bahan referensi dan sumber informasi untuk tugas akhir dimasa yang akan datang.

## II. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1 Pengertian Analisis

Berdasarkan Kamus Besar Bahasa Indonesia (2003), analisis adalah penyelidikan terhadap suatu peristiwa (karangan, perbuatan, dan sebagainya) untuk mengetahui keadaan yang sebenarnya (sebab-musabab, duduk perkaranya, dan sebagainya), penguraian suatu pokok atas berbagai bagiannya dan penelaahan bagian itu sendiri serta hubungan antar bagian untuk memperoleh pengertian yang tepat dan pemahaman arti keseluruhan, penyelidikan kimia dengan menguraikan sesuatu untuk mengetahui zat bagian dan sebagainya, penjabaran sesudah dikaji sebaik-baiknya, pemecahan persoalan yang dimulai dengan dugaan akan kebenarannya.

### 2.2 Pengertian Sistem Akuntansi

Menurut Mulyadi (2017), sistem adalah suatu jaringan prosedur yang dibuat menurut pola yang terpadu untuk melaksanakan kegiatan pokok. Suatu sistem terdiri dari jaringan prosedur. Sistem akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasikan sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan. Sistem akuntansi selain digunakan dalam mencatat transaksi keuangan juga digunakan dalam pelaksanaan bisnis perusahaan. Menurut Mulyadi (2017), tujuan umum sistem akuntansi adalah sebagai berikut:

- a. Untuk menyediakan informasi bagi pengelola kegiatan usaha baru.
- b. Untuk memperbaiki informasi yang dihasilkan oleh sistem yang sudah ada, baik mengenai mutu, ketepatan penyajian, maupun struktur informasinya.
- c. Untuk memperbaiki pengendalian akuntansi dan pengecekan intern, yaitu untuk memperbaiki tingkat keandalan (*reability*) informasi akuntansi dan untuk menyediakan catatan lengkap mengenai pertanggungjawaban dan perlindungan kekayaan perusahaan.

- d. Untuk mengurangi biaya klerikal dalam penyelenggaraan catatan akuntansi.

### **2.3 Pengertian Penjualan Kredit**

Penjualan kredit merupakan sistem penjualan yang dilakukan oleh perusahaan dengan cara menyerahkan barang yang dipesan oleh pelanggan terlebih dahulu, kemudian perusahaan memberikan jangka waktu tertentu dan perusahaan akan melakukan penagihan pembayaran kepada pelanggan ketika sudah jatuh tempo pembayaran.

Menurut Mulyadi (2017), sistem penjualan kredit adalah sistem penjualan yang dilakukan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Sistem penjualan kredit lebih diminati oleh sebagian pelanggan, karena terdapat keringanan dalam jangka waktu pembayaran. Pelaksanaan penjualan kredit memerlukan adanya dukungan pengendalian intern yang baik agar terciptanya suatu sistem akuntansi penjualan kredit yang berjalan dengan baik serta menjaga kelangsungan pelaksanaan bisnis perusahaan.

#### **2.3.1 Fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit**

Perusahaan melakukan penjualan kredit berdasarkan order yang diterima dari pembeli dan dari penjualan kredit ini maka perusahaan akan memiliki tagihan yang nantinya harus dibayar oleh pembeli dalam jangka waktu yang sudah ditentukan. Penjualan kredit memiliki beberapa fungsi-fungsi yang saling memiliki keterkaitan dalam sistem akuntansi penjualan kredit. Sistem tersebut akan berjalan dengan baik jika fungsi-fungsi ini dilaksanakan sesuai dengan tugas dan perannya masing-masing. Menurut Mulyadi (2017), fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit antara lain:

1. Fungsi Penjualan

Fungsi penjualan dilaksanakan oleh bagian order penjualan. Fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima surat order dari pembeli, mengedit order dari pelanggan, meminta otorisasi kredit, menentukan tanggal pengiriman dan dari gudang mana barang akan dikirimkan, serta mengisi

surat order pengiriman. Fungsi ini juga memiliki tanggung jawab untuk membuat “*back order*” saat jumlah persediaan tidak mencukupi order dari pelanggan.

## 2. Fungsi Kredit

Fungsi kredit dilaksanakan oleh bagian kredit. Fungsi ini bertanggung jawab untuk meneliti status kredit pelanggan dan memberikan otorisasi pemberian kredit kepada pelanggan.

## 3. Fungsi Gudang

Fungsi gudang dilaksanakan oleh bagian gudang. Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyimpan dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan, serta menyerahkan barang ke fungsi pengiriman.

## 4. Fungsi Pengiriman

Fungsi ini dilaksanakan oleh bagian pengiriman. Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyerahkan barang atas dasar surat order pengiriman yang diterimanya dari fungsi penjualan dan menjamin bahwa tidak ada barang yang keluar dari perusahaan tanpa adanya otorisasi dari yang berwenang.

## 5. Fungsi Penagihan

Fungsi ini dilaksanakan oleh bagian penagihan. Fungsi ini bertanggung jawab untuk membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan, serta menyediakan *copy* faktur bagi kepentingan pencatatan transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi.

## 6. Fungsi Akuntansi

Fungsi ini dilaksanakan oleh bagian piutang sebagai penyelenggara kartu piutang, bagian jurnal sebagai penyelenggara jurnal penjualan dan pembuatan laporan penjualan, dan bagian kartu persediaan sebagai penyelenggara kartu persediaan. Fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit dan membuat serta mengirimkan pernyataan piutang kepada para debitur, membuat laporan penjualan, serta mencatat harga pokok persediaan yang dijual ke dalam kartu persediaan.

### 2.3.2 Dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan kredit

Terdapat beberapa dokumen penting yang digunakan dalam sistem penjualan kredit oleh perusahaan untuk dijadikan sebagai pendukung serta alat bukti atau arsip perusahaan. Menurut Mulyadi (2017), dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan kredit antara lain:

1. Surat order pengiriman dan tembusannya. Surat order pengiriman merupakan dokumen pokok untuk memproses penjualan kredit kepada pelanggan. Berbagai tembusan surat order pengiriman terdiri dari:
  - a. Surat order pengiriman
  - b. Tembusan kredit (*Credit copy*)
  - c. Surat pengakuan (*Acknowledgement copy*)
  - d. Surat muat (*Bill of lading*)
  - e. Slip pembungkus (*Packing slip*)
  - f. Tembusan gudang (*Warehouse copy*)
  - g. Arsip pengendalian pengiriman (*Sales order follow-up copy*)
  - h. Arsip index silang (*Cross-index file copy*)
2. Faktur dan tembusannya. Faktur penjualan merupakan dokumen yang dipakai sebagai dasar untuk mencatat timbulnya piutang. Berbagai tembusan faktur penjualan terdiri dari:
  - a. Faktur penjualan (*Customer's copies*)
  - b. Tembusan piutang (*Account receivable copy*)
  - c. Tembusan jurnal penjualan (*Sales journal copy*)
  - d. Tembusan analisis (*Analysis copy*)
  - e. Tembusan wiraniaga (*Salesperson copy*)
3. Rekapitulasi beban pokok penjualan. Dokumen ini merupakan dokumen pendukung yang digunakan untuk menghitung total harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu.
4. Bukti memorial. Dokumen ini merupakan dokumen sumber untuk mencatat harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.

### **2.3.3 Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem penjualan kredit**

Sistem penjualan kredit dalam pelaksanaannya memiliki beberapa catatan akuntansi yang digunakan. Menurut Mulyadi (2017), catatan akuntansi yang digunakan tersebut antara lain:

1. Jurnal penjualan

Jurnal penjualan merupakan catatan akuntansi yang digunakan untuk mencatat transaksi penjualan, baik transaksi secara tunai ataupun secara kredit.

2. Kartu piutang

Kartu piutang merupakan catatan akuntansi yang berupa buku pembantu yang berisi rincian mutasi piutang perusahaan kepada tiap-tiap debiturnya.

3. Kartu persediaan

Kartu persediaan merupakan catatan akuntansi yang berupa buku pembantu yang berisi rincian mutasi setiap jenis persediaan.

4. Kartu gudang

Kartu gudang merupakan catatan akuntansi yang dibuat oleh fungsi gudang untuk mencatat mutasi mutasi dan persediaan fisik barang yang disimpan di gudang.

5. Jurnal umum

Jurnal umum merupakan catatan akuntansi yang digunakan untuk mencatat harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu.

### **2.3.4 Jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit**

Penjualan kredit memiliki jaringan prosedur-prosedur yang saling berkaitan, dan jika prosedur-prosedur ini dilaksanakan dengan baik maka akan terbentuknya suatu sistem penjualan kredit yang berjalan baik. Menurut Mulyadi (2017), jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit antara lain:

1. Prosedur order penjualan

Pada prosedur ini, fungsi penjualan menerima order dari pembeli dan menambahkan informasi penting pada surat order dari pembeli, kemudian membuat surat order pengiriman dan mengirimkannya kepada berbagai

fungsi yang lain untuk memungkinkan fungsi tersebut berkontribusi dalam melayani order pembeli.

2. Prosedur persetujuan kredit

Pada prosedur ini, fungsi penjualan meminta persetujuan penjualan kredit kepada pembeli tertentu dari fungsi kredit.

3. Prosedur pengiriman

Pada prosedur ini, fungsi pengiriman mengirimkan barang kepada pembeli sesuai dengan informasi yang tercantum dalam surat order pengiriman yang diterima dari fungsi pengiriman.

4. Prosedur penagihan

Pada prosedur ini, fungsi penagihan membuat faktur penjualan dan mengirimkannya kepada pembeli, namun dalam metode tertentu faktur penjualan dibuat oleh fungsi penjualan sebagai tembusan pada waktu bagian ini membuat surat order pengiriman.

5. Prosedur pencatatan piutang

Pada prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat tembusan faktur penjualan ke dalam kartu piutang atau dalam metode pencatatan tertentu, dan mengarsipkan dokumen tembusan berdasarkan abjad yang difungsikan sebagai catatan piutang.

6. Prosedur distribusi penjualan

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

7. Prosedur pencatatan beban pokok penjualan

Pada prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat secara periodik total harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.

### **2.3.5 Unsur pengendalian internal sistem penjualan kredit**

Menurut Mulyadi (2017), unsur pokok sistem pengendalian internal penjualan kredit adalah sebagai berikut:

1. Organisasi

- a. Fungsi penjualan harus terpisah dari fungsi kredit. Pemisahan fungsi ini untuk menciptakan pengecekan intern terhadap transaksi penjualan

kredit, serta adanya pemisahan antara fungsi penjualan dan fungsi kredit mampu mengurangi resiko tidak tertagihnya piutang.

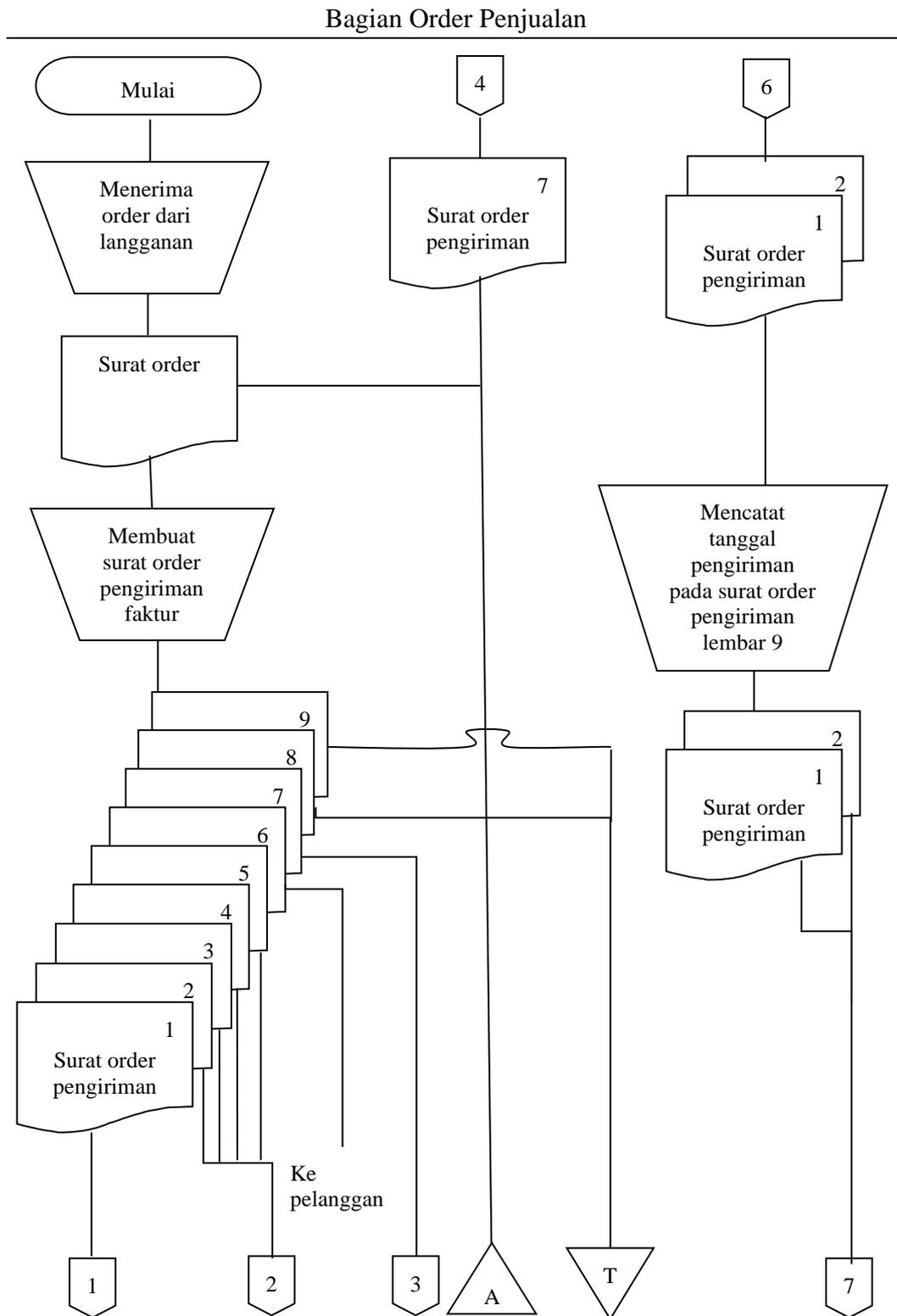
- b. Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi penjualan dan fungsi kredit. Sistem pengendalian internal mengharuskan pemisahan fungsi operasi, fungsi penyimpanan, dan fungsi akuntansi. Adanya pemisahan ketiga fungsi ini catatan piutang dapat dijamin ketelitian dan keandalannya serta aset perusahaan yang berupa piutang dapat dijamin keamanannya dan piutang dapat ditagih.
  - c. Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi kas. Fungsi akuntansi harus dipisahkan dari kedua fungsi pokok yaitu fungsi operasi dan fungsi penyimpanan. Pemisahan ini dimaksudkan untuk menjaga aset perusahaan dan menjamin ketelitian dan keandalan data akuntansi, serta mencegah terjadinya manipulasi catatan piutang atau *lapping*.
  - d. Transaksi penjualan kredit harus dilaksanakan oleh fungsi penjualan, fungsi kredit, fungsi pengiriman, fungsi penagihan, dan fungsi akuntansi. Dengan penggunaan unsur pengendalian internal tersebut, setiap pelaksanaan transaksi akan selalu tercipta internal check yang mengakibatkan pekerjaan karyawan yang satu dicek ketelitian dan keandalannya oleh karyawan yang lain.
2. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan
- a. Penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh fungsi penjualan dengan menggunakan formulir surat order pengiriman. Fungsi penjualan bertanggung jawab dalam pemenuhan order yang diterimanya dari pembeli.
  - b. Persetujuan pemberian kredit diberikan oleh fungsi kredit dengan membubuhkan tanda tangan pada *credit copy* yang merupakan tembusan surat order pengiriman.
  - c. Pengiriman barang kepada pelanggan diotorisasi oleh fungsi pengiriman dengan cara menandatangani dan membubuhkan cap “sudah dikirim” pada *copy* surat order pengiriman. Dokumen ini dikirimkan oleh fungsi pengiriman ke fungsi penagihan sebagai bukti telah dilaksanakannya pengiriman barang sesuai dengan perintah

pengiriman yang diterbitkan oleh fungsi penjualan, sehingga fungsi penagihan dapat melakukan pengiriman faktur penjualan sebagai dokumen penagihan piutang.

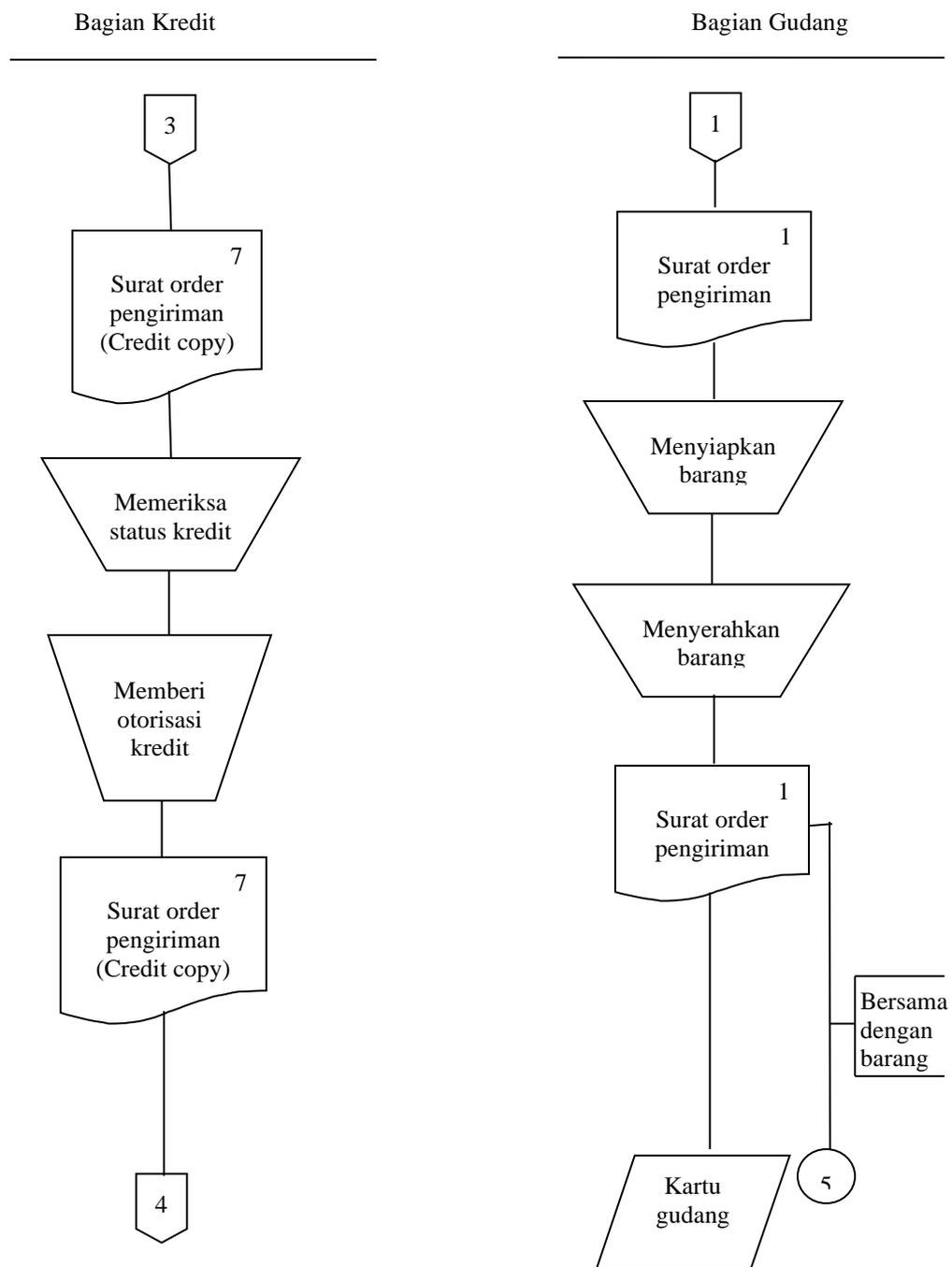
- d. Penetapan harga jual, syarat penjualan, syarat pengangkutan barang, dan potongan penjualan berada ditangan direktur pemasaran dengan penerbitan surat keputusan mengenai hal tersebut.
  - e. Terjadinya piutang diotorisasi oleh fungsi penagihan dengan membubuhkan tanda tangan pada faktur penjualan.
  - f. Pencatatan ke dalam catatan akuntansi harus didasarkan atas dokumen sumber yang dilampiri dengan dokumen pendukung yang lengkap. Pencatatan terjadinya piutang didasarkan atas faktur penjualan yang didukung dengan surat order pengiriman dan surat muat.
  - g. Pencatatan ke dalam catatan akuntansi harus dilakukan oleh karyawan yang diberikan wewenang. Pencatatan ke dalam kartu piutang dan ke dalam jurnal penjualan, jurnal penerimaan kas, dan jurnal umum diotorisasi oleh fungsi akuntansi dengan cara memberikan tanda tangan pada dokumen sumber seperti faktur penjualan, bukti kas masuk, dan memo kredit.
3. Praktik yang sehat
- a. Surat order pengiriman bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penjualan.
  - b. Faktur penjualan bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penagihan.
  - c. Secara periodik fungsi akuntansi mengirim pernyataan piutang (*account receivable statement*) kepada setiap debitur untuk menguji ketelitian catatan piutang yang diselenggarakan oleh fungsi tersebut.
  - d. Secara periodik diadakan rekonsiliasi kartu piutang dengan akun kontrol piutang dalam buku besar.

Berdasarkan penjelasan diatas, dapat disimpulkan bahwa unsur pengendalian internal atas penjualan kredit sangat penting agar terciptanya suatu sistem penjualan kredit yang baik dan sesuai dengan prosedur yang ada dalam suatu perusahaan.

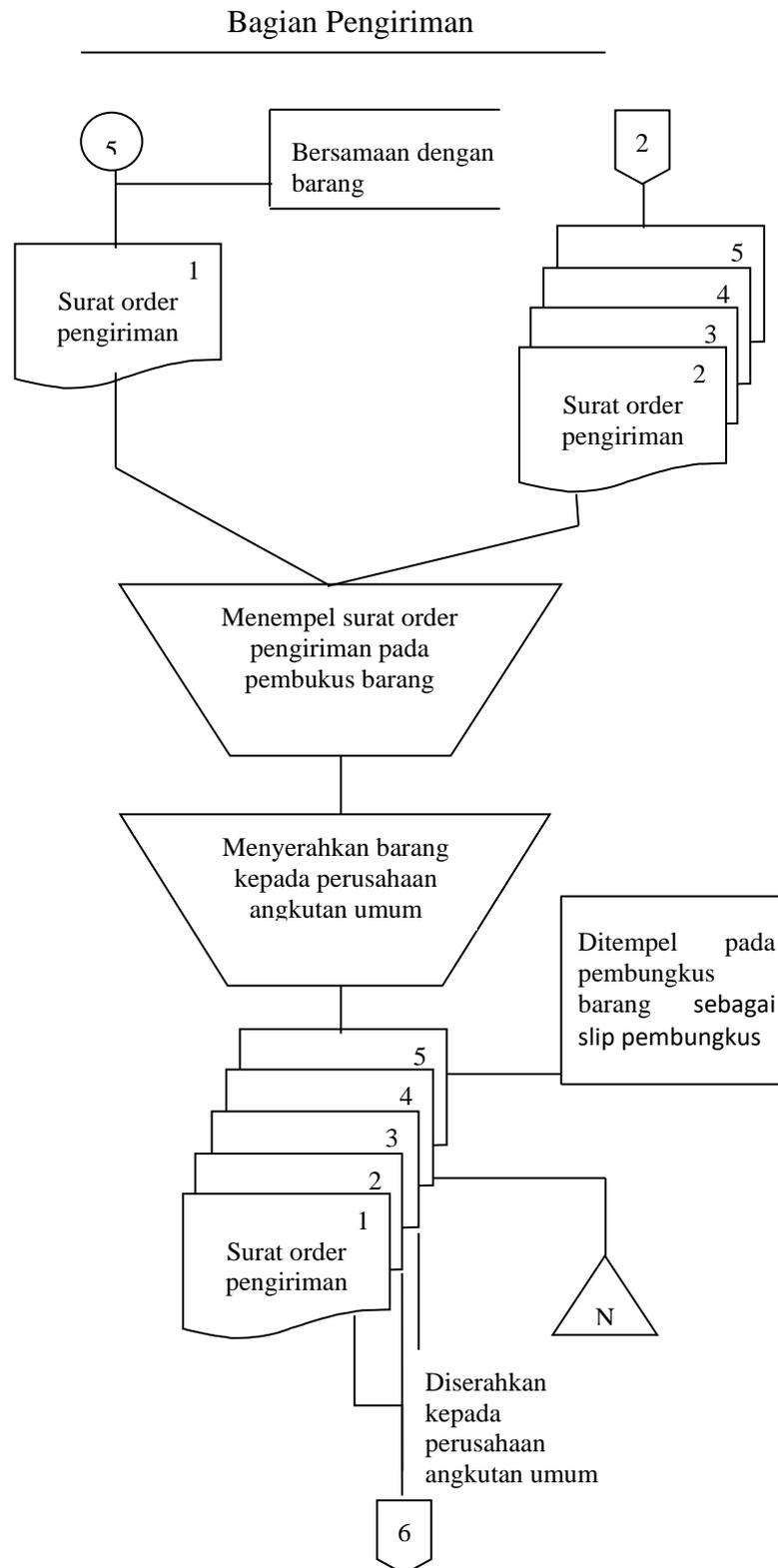
2.3.6 Bagan alir dokumen sistem penjualan kredit



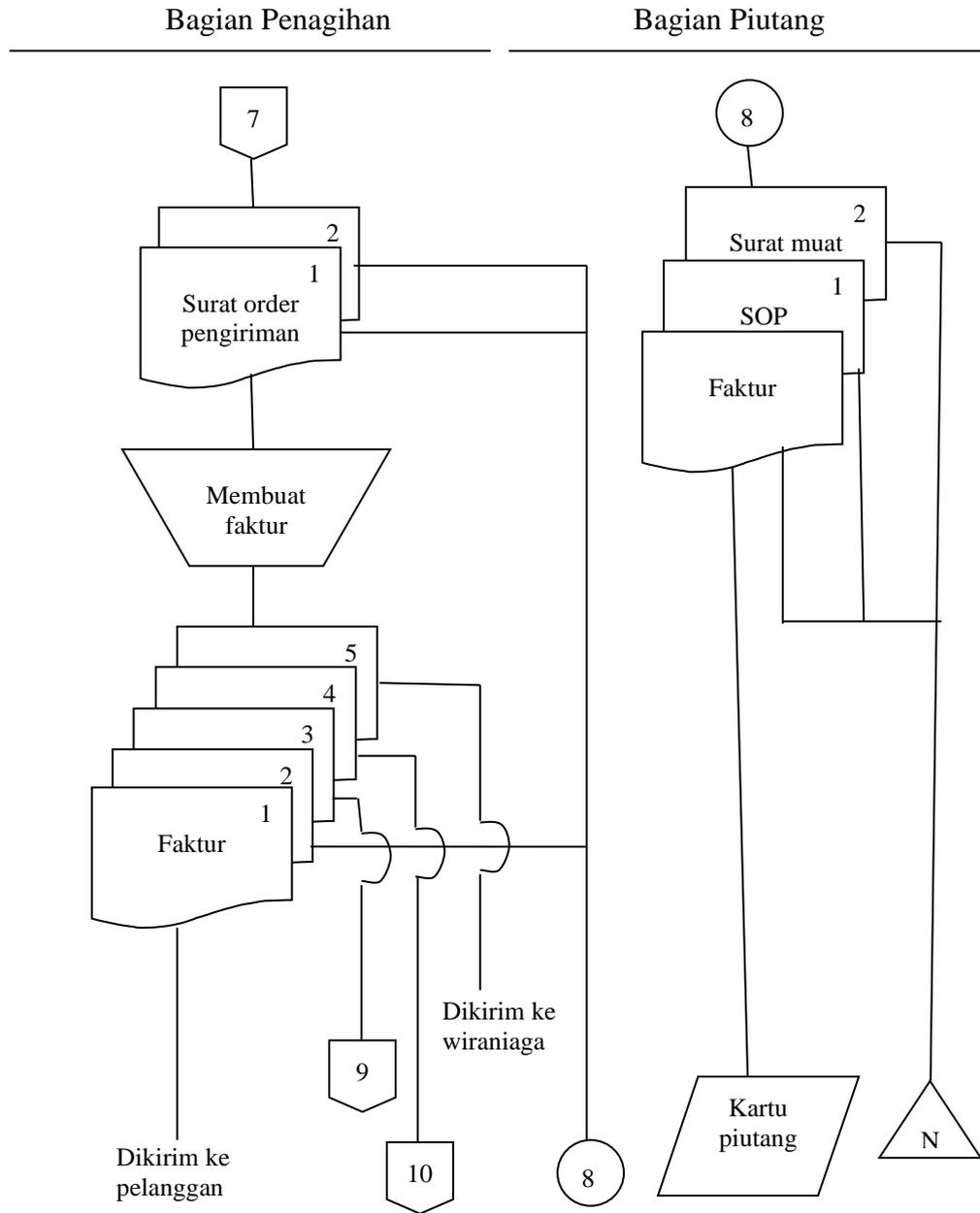
Gambar 2. Bagan Alir Sistem Penjualan Kredit (Mulyadi, 2017)



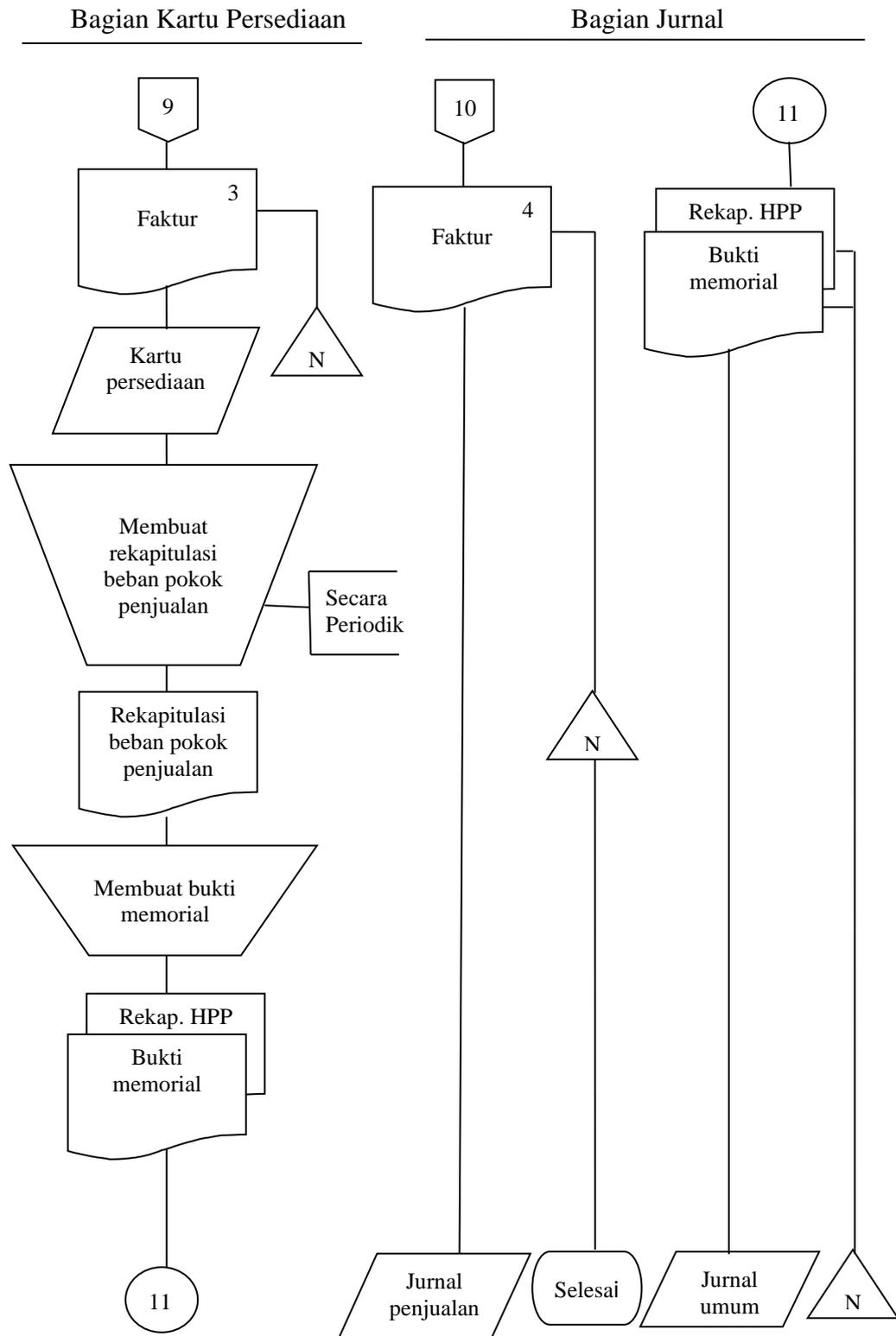
Gambar 3. Bagan Alir Sistem Penjualan Kredit (Mulyadi, 2017)



Gambar 4. Bagan Alir Sistem Penjualan Kredit (Mulyadi, 2017)



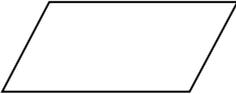
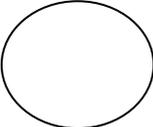
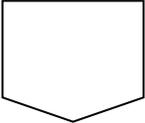
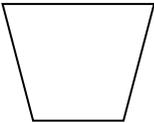
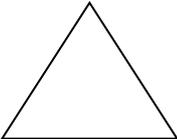
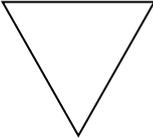
Gambar 5. Bagan Alir Sistem Penjualan Kredit (Mulyadi, 2017)



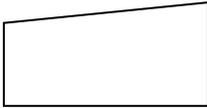
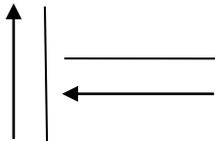
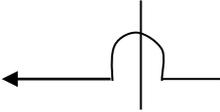
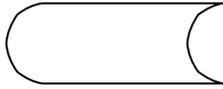
Gambar 6. Bagan Alir Sistem Penjualan Kredit (Mulyadi, 2017)

## 2.4 Lambang-lambang Flowchart

Tabel 1. Lambang-lambang Flowchart (Mulyadi, 2017)

Simbol	Keterangan
Dokumen 	Digunakan untuk menggambarkan semua jenis dokumen yang merupakan formulir yang digunakan untuk merekam data terjadinya suatu transaksi.
Catatan 	Digunakan untuk menggambarkan catatan akuntansi yang digunakan untuk mencatat data yang direkam sebelumnya dalam dokumen atau formulir.
<i>On page connector</i> 	Penghubung pada halaman yang sama untuk memungkinkan aliran dokumen berjalan dilokasi lain pada halaman yang sama.
<i>Off page onnector</i> 	Pengubung pada halaman yang berbeda untuk menggambarkan bagan alir suatu sistem akuntansi diperlukan lebih dari satu halaman.
Kegiatan Manual 	Digunakan untuk menggambarkan kegiatan manual.
Keterangan Komentar 	Untuk memungkinkan ahli sistem menambahkan keterangan untuk memperjelas pesan yang disampaikan dalam bagan alir.
Arsip Permanen 	Digunakan untuk menggambarkan arsip permanen yang merupakan tempat penyimpanan dokumen yang tidak akan diproses lagi dalam sistem akuntansi yang bersangkutan. Untuk menunjukan urutan pengarsipan dokumen digunakan simbol sebagai berikut: A= menurut abjad, N= menurut nomor urut, T= kronologis, menurut tanggal.
Arsip Sementara 	Digunakan untuk menggambarkan arsip sementara.

Tabel 2. Lambang-lambang Flowchart (Lanjutan)

Simbol	Keterangan
<p><i>On-line computer process</i></p> 	Menggambarkan pengolahan data dengan komputer.
<p><i>Keying</i></p> 	Menggambarkan pemasukan data ke dalam komputer melalui online terminal.
<p>Mulai/berakhir (terminal)</p> 	Untuk menggambarkan awal dan akhir suatu sistem akuntansi.
<p>Garis Alir (<i>Flowline</i>)</p> 	Menggambarkan arah proses pengolahan data.
<p>Persimpangan Garis Alir</p> 	Untuk menunjukkan arah masing-masing garis, salah satu dibuat sedikit melengkung tepat pada persimpangan ke dua garis tersebut.
<p><i>On-line Storage</i></p> 	Menggambarkan arsip komputer yang berbentuk <i>on-line</i> (di dalam memori komputer).