

EVALUASI SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT ASPHALT HOTMIX PADA PT ABC

Julia Nurazizah¹, Evi Yuniarti², Endang Asliana³

¹ mahasiswa, ² pembimbing 1, ³ pembimbing 2

Program Studi Akuntansi

Jurusan Ekonomi dan Bisnis, Politeknik Negeri Lampung Jl. Soekarno Hatta No. 10

Rajabasa, Bandar Lampung, Lampung, Indonesia

nurazizahjulia@yahoo.com

Abstrak

Tugas akhir ini bertujuan untuk mengevaluasi apakah sistem penjualan kredit pada PT ABC telah dilaksanakan secara memadai atau belum. Sistem yang dibutuhkan dan diharapkan dapat menunjang kelangsungan hidup perusahaan adalah sistem penjualan, karena sistem penjualan sangat penting untuk mendukung kemajuan perusahaan. Dalam tugas akhir ini, penulis menggunakan metode kualitatif, sumber data yang digunakan adalah data primer dan sekunder. Hasil pembahasan tugas akhir ini menunjukkan bahwa sistem penjualan kredit yang diterapkan oleh PT ABC masih sederhana sehingga masih terdapat beberapa fungsi yang belum diterapkan, dan tidak lengkapnya dokumen pendukung pada saat penagihan piutang. Beberapa kelemahan tersebut kurang dalam mendukung sistem penjualan, maka perusahaan perlu memperbaiki sistem yang telah dilaksanakan selama ini. Perbaikan yang diperlukan adalah dengan menambahkan beberapa fungsi yang belum ada dan melengkapi dokumen yang dapat membantu kelancaran kegiatan penjualan maupun penagihan piutang dalam perusahaan.

Kata Kunci: *Sistem, Penjualan, Kredit*

PENDAHULUAN

Perusahaan didirikan dengan tujuan tertentu yang hendak dicapainya, sebagian besar bertujuan menghasilkan laba yang optimal sehingga kelangsungan hidup perusahaan dapat tercapai. Semakin banyaknya perusahaan sejenis yang menawarkan produk yang sama dengan persaingan harga dan fasilitas yang berbeda, maka pihak manajemen perusahaan memikul tanggung jawab dalam pengambilan keputusan untuk

mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Manajemen hendaknya memiliki informasi yang berguna untuk perencanaan dan pengendalian perusahaan dalam kegiatan sehari-hari serta dapat melakukan perencanaan jangka panjang guna mencapai tujuan yang direncanakan (Sutabri, 2004). Untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan dan mencapai tujuan yang diharapkan, maka dibutuhkan sistem informasi akuntansi yang baik.

Sistem informasi akuntansi menyediakan informasi yang dibutuhkan pihak manajemen untuk pengambilan keputusan. Menurut Baridwan dalam Ma'roep (2009), sistem informasi pada suatu perusahaan merupakan suatu alat yang sangat membantu kelancaran tugas dan cara yang mudah dalam berkoordinasi antar bagian yang ada, karena sistem informasi akan membantu untuk mengawasi dan mengambil keputusan-keputusan untuk menjalankan perusahaan. Salah satu sistem yang dibutuhkan dan diharapkan dapat menunjang kelangsungan hidup perusahaan adalah sistem penjualan, karena sistem penjualan sangat penting untuk mendukung kemajuan perusahaan, yaitu untuk meningkatkan pendapatan. Salah satu perusahaan yang menggunakan cara ini adalah PT ABC.

PT ABC adalah sebuah perusahaan manufaktur, memiliki kantor di pusat kota dan memiliki pabrik untuk mengolah barang produksinya dan kemudian dijual sesuai dengan pesanan, pabrik tersebut biasa disebut AMP (*Asphalt Mixing Plant*). Bentuk barang produksi yang dihasilkan adalah *asphalt hotmix*. *Asphalt hotmix* adalah barang produksi untuk pengeras jalan raya, namun tidak hanya memproduksi, PT ABC juga memiliki tanggung jawab mulai dari perataan tanah hingga pemadatan tanah. PT ABC melakukan penjualan kredit telah diatur dalam sistem penjualan. Penjualan kredit

merupakan sistem yang dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut (Mulyadi, 2017).

Penjualan secara kredit pada PT ABC hanya dilakukan bila ada kontrak dan dilakukan pembayaran dengan cara bertahap. Perlu diperhatikan dalam kebijakan penjualan secara kredit pada suatu perusahaan adalah jangka waktu pengembalian piutang, karena penjualan secara kredit memiliki risiko yang lebih besar dibandingkan dengan penjualan tunai, seperti risiko tidak tertagihnya piutang maupun penyimpangan atau kecurangan yang akan mengakibatkan terancamnya kelangsungan hidup perusahaan. Berdasarkan penelitian yang telah diajukan oleh Pratomo (2010), penjualan produk secara kredit ini seringkali menimbulkan masalah yang cukup kompleks yang memerlukan penanganan tersendiri untuk menyelesaikannya. Masalah yang sering dihadapi adalah proses penagihan piutang, sehingga sering terjadi kasus piutang tak tertagih (*bad debt*) atau sering disebut kredit macet. Masalah lainnya adalah bahwa piutang tak tertagih tersebut hampir selalu terjadi di setiap bulan, yang tentunya memperlambat penerimaan kas atas piutang perusahaan.

Penjualan kredit yang dilakukan PT ABC jika dilihat dari sistem penjualan kredit yang sudah ada, terdapat beberapa permasalahan yang perlu diperhatikan seperti tidak adanya dokumen sumber penagihan piutang dan ada beberapa dokumen yang terkait dengan penjualan kredit belum diotorisasi oleh pejabat yang berwenang sehingga dapat meningkatkan kecurangan yang bisa terjadi pada perusahaan.

Untuk mengantisipasi risiko kerugian tersebut, maka diperlukan evaluasi terhadap sistem penjualan kredit *asphalt hotmix* yang diterapkan oleh PT ABC, sehingga perencanaan dan pelaksanaan sistem pada PT ABC menjadi lebih baik pada masa yang akan datang. Selain itu, dengan adanya evaluasi maka dapat diketahui apakah sistem penjualan kredit *asphalt hotmix* yang diterapkan pada PT ABC sudah baik atau belum dan mengetahui apakah fungsi yang terkait dapat berperan sesuai dengan tugasnya masing-masing. Oleh karena itu, penulis tertarik untuk menyusun tugas akhir dengan judul "Evaluasi Sistem Akuntansi Penjualan Kredit *Asphalt Hotmix* Pada PT ABC".

METODE PELAKSANAAN

Metode Pengumpulan Data

Data yang digunakan penulis dalam penyusunan tugas akhir ini adalah data primer dan data sekunder.

Menurut Quadratullah (2004), data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumbernya. Data primer yang diperoleh penulis berupa hasil wawancara dengan bagian tender/order penjualan mengenai prosedur penjualan kredit *asphalt hotmix*. Data sekunder adalah data yang tidak langsung dikumpulkan oleh pihak yang tidak berkepentingan. Data sekunder yang diperoleh penulis berupa sejarah/profil perusahaan, struktur organisasi, surat *purchase order*, cek, surat pemblokiran cek, surat perjanjian jual beli *asphalt hotmix*, laporan produksi, *sales order*, *job order*, surat timbang barang.

Metode Analisis Data

Penulisan tugas akhir ini penulis menggunakan metode kualitatif. Menurut Bogdan dan Taylor dalam Sujarweni (2014), penelitian kualitatif adalah salah satu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa ucapan atau tulisan dan perilaku orang-orang yang diamati.

Langkah-langkah analisis kualitatif yang dilakukan yaitu:

- a. Menjelaskan mengenai pelaksanaan sistem penjualan kredit pada PT ABC.

- b. Melakukan evaluasi terhadap pelaksanaan sistem penjualan kredit pada PT ABC berdasarkan Mulyadi (2017).
- c. Merekomendasikan apakah sistem penjualan kredit pada PT ABC sudah berjalan dengan efektif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Sistem akuntansi penjualan kredit *asphalt hotmix* pada PT ABC

Unsur-unsur sistem akuntansi yang terkait dalam sistem penjualan kredit pada PT ABC adalah sebagai berikut :

- a. Fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit PT ABC adalah fungsi penjualan, fungsi pabrik, fungsi pengiriman, fungsi administrasi, fungsi keuangan, dan fungsi akuntansi yang akan diuraikan sebagai berikut:

1) Fungsi Penjualan

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima order dari pelanggan, meminta otorisasi kredit ke fungsi keuangan dan meminta otorisasi surat perjanjian jual beli *asphalt hotmix* yang dibuat oleh fungsi administrasi.

2) Fungsi Pabrik

Fungsi ini bertanggung jawab untuk memproduksi *asphalt hotmix* atas dasar surat *job order* yang dibuat oleh fungsi administrasi, mengeluarkan surat timbang barang, menyerahkan barang ke fungsi pengiriman, melakukan gelar hampar dan membuat surat laporan produksi/pengiriman barang (*asphalt*).

3) Fungsi Pengiriman

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyerahkan/mengirimkan *asphalt hotmix* ke lokasi proyek atas dasar surat timbang yang diterimanya dari fungsi pabrik.

4) Fungsi Administrasi

Fungsi ini bertanggung jawab untuk membuat surat perjanjian jual beli *hotmix* atas dasar surat *purchase order* yang telah diotorisasi oleh fungsi keuangan, membuat *sales order & job order*, mengarsip semua dokumen yang berhubungan dengan pelanggan, serta menagih

piutang kepada pelanggan melalui telepon.

5) Fungsi Keuangan

Fungsi ini bertanggung jawab untuk memeriksa status kredit pelanggan dan memberikan otorisasi pemberian kredit, menerima pembayaran uang muka penjualan dan pelunasan piutang, serta menerima cek pemblokiran/sisa tagihan.

6) Fungsi Akuntansi

Fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat piutang yang timbul atas transaksi penjualan kredit.

- b. Dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan kredit PT ABC adalah *purchase order*, surat perjanjian jual beli *hotmix* dan *copy*, cek, surat pemblokiran cek, *sales order*, *job order*, surat timbang barang dan tembusannya, surat laporan produksi yang akan diuraikan sebagai berikut :

1) *Purchase Order*

Dokumen ini dibuat oleh pelanggan dan ditujukan ke fungsi penjualan sebagai bukti bahwa pelanggan tersebut melakukan pemesanan barang kepada PT ABC. Berdasarkan

dokumen ini, fungsi keuangan akan memeriksa status kredit dan memberikan otorisasi kredit serta fungsi administrasi akan membuat surat perjanjian jual beli *hotmix* berdasarkan surat *purchase order* yang telah diotorisasi status kreditnya.

2) Surat perjanjian jual beli *hotmix* dan *copy*

Dokumen ini merupakan dokumen pokok untuk memproses penjualan kredit kepada pelanggan. Berikut penjelasan surat perjanjian jual beli *hotmix* :

a) Surat perjanjian jual beli *hotmix*

Dokumen ini merupakan lembar pertama/dokumen asli yang memberikan otorisasi kepada fungsi administrasi untuk mengeluarkan surat *sales order & job order* dengan jumlah tonase yang tertera didalam surat perjanjian tersebut. Dokumen ini kemudian akan diarsipkan berdasarkan abjad menurut nama pelanggan

- untuk memudahkan pada saat penagihan piutang.
- b) Surat perjanjian jual beli *hotmix (copy 1)*
Dokumen ini diserahkan kepada fungsi keuangan sebagai bukti untuk melihat sejumlah uang yang akan dibayarkan oleh pelanggan sebagai uang muka, kemudian dokumen ini akan diarsipkan.
- c) Surat perjanjian jual beli *hotmix (copy 2)*
Dokumen ini diserahkan kepada pelanggan sebagai arsip untuk pelanggan.
- 3) Cek
Dokumen ini merupakan dokumen yang berisi sisa tagihan dari penjualan kredit, digunakan untuk mencairkan sejumlah uang pelunasan piutang. Cek ini dibuat oleh pelanggan dan akan diserahkan ke fungsi keuangan.
- 4) Surat pemblokiran rekening
Dokumen ini merupakan dokumen yang dibuat oleh pelanggan, berisi tentang pemblokiran dana yang ada pada rekening pelanggan. Dokumen ini kemudian akan diarsipkan oleh fungsi administrasi sebagai dasar untuk penagihan piutang.
- 5) *Sales order*
Dokumen ini merupakan dokumen yang dibuat oleh fungsi administrasi sebagai bukti bahwa perusahaan memiliki order penjualan *asphalt hotmix* yang akan diproduksi, kemudian dokumen ini akan di arsipkan oleh fungsi administrasi.
- 6) *Job order*
Dokumen ini merupakan dokumen yang dibuat oleh fungsi administrasi yang akan diserahkan ke fungsi pabrik sebagai dasar untuk mulai melakukan produksi *asphalt hotmix*.
- 7) Surat timbang barang dan tembusannya
Dokumen ini merupakan dokumen yang dipakai untuk penyerahan barang dari fungsi pabrik ke lokasi proyek. Berikut penjelasan surat timbang dan tembusannya :

- a) Surat timbang barang (lembar 1)
Dokumen ini merupakan lembar pertama yang dikirim oleh fungsi pabrik kepada fungsi administrasi untuk diarsipkan sebagai dasar penagihan piutang dan digabungkan dengan dokumen lainnya.
- b) Surat timbang barang (lembar 2)
Dokumen ini merupakan tembusan yang digunakan sebagai bukti penyerahan barang dari fungsi pabrik kepada fungsi pengiriman.
- c) Surat timbang barang (lembar 3)
Dokumen ini merupakan tembusan yang akan dikirimkan kepada pelanggan sebagai bukti penyerahan *asphalt hotmix*.
- 8) Surat laporan produksi
Dokumen ini dibuat oleh fungsi pabrik yang akan dikirimkan ke fungsi administrasi sebagai salah satu dokumen untuk penagihan piutang.
- c. Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem penjualan kredit PT ABC adalah jurnal penjualan dan kartu piutang yang akan diuraikan sebagai berikut :
- 1) Jurnal penjualan
Catatan akuntansi ini digunakan untuk mencatat transaksi penjualan.
 - 2) Kartu piutang
Catatan akuntansi ini merupakan catatan yang berisi rincian mutasi piutang perusahaan kepada tiap-tiap debiturnya.
- d. Jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit pada PT ABC adalah prosedur tender, prosedur produksi, prosedur pengiriman, prosedur penagihan, prosedur pencatatan piutang yang akan diuraikan sebagai berikut :
- 1) Prosedur Order Penjualan
Dalam prosedur ini, fungsi penjualan menerima order dari pembeli, meminta otorisasi kredit, dan melakukan

otorisasi surat perjanjian jual beli *hotmix*.

2) Prosedur Persetujuan Kredit

Dalam prosedur ini, fungsi penjualan meminta persetujuan pemberian penjualan kredit kepada fungsi keuangan.

3) Prosedur Produksi

Dalam prosedur ini, fungsi pabrik melakukan produksi *asphalt hotmix* berdasarkan informasi yang tercantum dalam surat *job order* yang diterima dari fungsi administrasi.

4) Prosedur Pengiriman

Dalam prosedur ini, fungsi pengiriman mengirimkan barang kepada pembeli sesuai dengan informasi yang tercantum dalam surat timbang yang diterima dari fungsi pabrik.

5) Prosedur Penagihan

Dalam prosedur ini, fungsi administrasi menagih piutang kepada pembeli melalui telepon.

6) Prosedur Pencatatan Piutang

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat timbulnya

piutang dan pelunasan piutang berdasarkan bukti pembayaran yang diterimanya dari fungsi keuangan.

2. Evaluasi Sistem Akuntansi Penjualan Kredit *Asphalt Hotmix* pada PT ABC

2.1 Evaluasi sistem akuntansi penjualan kredit *asphalt hotmix* PT ABC terhadap fungsi yang terkait

1. Fungsi Penjualan

- a. Menerima order dari pelanggan.
- b. Meminta otorisasi kredit ke bagian keuangan
- c. Meminta otorisasi pelanggan atas surat perjanjian jual beli *asphalt hotmix* yang dibuat oleh fungsi administrasi.
- d. Mengumpulkan dokumen-dokumen yang berisi tentang informasi terkait orderan dari pelanggan.

Fungsi penjualan telah melakukan fungsinya dengan baik sesuai dengan Mulyadi (2017).

2. Fungsi pabrik

- a. Memproduksi *asphalt hotmix*.

- b. Mengeluarkan surat timbang barang.
- c. Menyerahkan barang ke fungsi pengiriman.
- d. Melakukan gelar hampar.
- e. Membuat surat laporan produksi/pengiriman barang (*asphalt*).

Fungsi pabrik telah melakukan fungsinya dengan baik sesuai dengan Mulyadi (2017).

3. Fungsi pengiriman

- a. Menyerahkan/mengirimkan *asphalt hotmix* ke lokasi proyek atas dasar surat timbang yang diterimanya dari fungsi pabrik.

PT ABC tidak melengkapi otorisasi dibagian penerima pada surat timbang sehingga dapat meningkatkan tingkat kecurangan pada perusahaan. Hal yang perlu dievaluasi adalah sebaiknya fungsi pengiriman meminta otorisasi kepada pihak yang berwenang pada surat timbang yang dibawa bersamaan dengan

pengiriman barang ke lapangan.

4. Fungsi administrasi

- a. Membuat surat perjanjian jual beli *hotmix*.
- b. Membuat *sales order & job order*.
- c. Mengarsip semua dokumen yang berhubungan dengan penjualan kredit kepada pelanggannya.
- d. Menagih piutang kepada pelanggan melalui telepon.

PT ABC tidak mengeluarkan faktur pada saat penagihan piutang, sehingga dapat meningkatkan kecurangan. Hal yang perlu dievaluasi adalah fungsi administrasi mengeluarkan faktur (*invoice*) sebagai dokumen sumber untuk menagih piutang kepada pelanggan dan sebagai bukti bahwa pelanggan masih memiliki tanggungan yang harus dilunasi dan faktur tersebut diberikan kepada pelanggan.

5. Fungsi keuangan

- a. Memeriksa status kredit dan memberikan otorisasi penjualan kredit. sebaiknya fungsi administrasi mengeluarkan faktur (*invoice*) ketika menagih piutang kepada pelanggan agar tidak terjadi kecurangan pada saat penagihan piutang dan fungsi pengiriman meminta otorisasi kepada pelanggan pada surat timbang.
- b. Menerima pembayaran uang muka penjualan.
- c. Menerima pelunasan piutang.

Fungsi keuangan telah melakukan fungsinya dengan baik sesuai dengan Mulyadi (2017).

6. Fungsi akuntansi
 - a. Mencatat piutang yang timbul atas transaksi penjualan kredit.
 - b. Mencatat pembayaran yang timbul atas transaksi pelunasan piutang.

Hal yang perlu dievaluasi adalah sebaiknya fungsi akuntansi menerima dokumen *sales order* dari fungsi administrasi sebagai dokumen dasar untuk pencatatan jurnal penjualan pada perusahaan.

Fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit *asphalt hotmix* pada PT ABC dinilai masih sederhana. Hal yang perlu dievaluasi adalah

2.2 Evaluasi sistem akuntansi penjualan kredit *asphalt hotmix* PT ABC terhadap dokumen yang digunakan

1. Surat perjanjian jual beli *hotmix* dan *copy*

Hal yang perlu dievaluasi adalah sebaiknya surat perjanjian jual beli *hotmix* dibuat 4 rangkap, yaitu lembar pertama/dokumen asli yang memberikan otorisasi kepada fungsi administrasi untuk mengeluarkan surat *sales order* & *job order*, lembar kedua yang diserahkan kepada fungsi keuangan sebagai bukti untuk melihat sejumlah uang yang akan dibayarkan oleh pelanggan sebagai uang muka, lembar ketiga diserahkan kepada pelanggan, lembar keempat diarsipkan oleh bagian penjualan.

2. *Sales order*

Hal yang perlu dievaluasi adalah sebaiknya dokumen *sales order*

dibuat 2 rangkap, yaitu lembar pertama diberikan kepada fungsi akuntansi untuk mencatat jurnal penjualan dan lembar kedua diarsipkan oleh bagian administrasi sebagai dokumen dasar untuk pembuatan faktur (*invoice*). Selain itu, dokumen *sales order* harus dilengkapi otorisasinya oleh pihak-pihak yang berwenang agar tidak terjadi kecurangan pada dokumen tersebut.

3. *Job order*

Hal yang perlu dievaluasi adalah dokumen *job order* harus dilengkapi otorisasinya.

4. Surat timbang barang

Hal yang perlu dievaluasi adalah sebaiknya surat timbang barang dibuat 4 rangkap yang akan dibawa oleh bagian pengiriman bersamaan dengan pengiriman *asphalt* ke lokasi proyek untuk diotorisasi oleh pihak yang berwenang dan sebagai bukti bahwa barang telah dikirimkan. Lembar pertama diserahkan ke pelanggan, lembar kedua dan ketiga diserahkan ke fungsi pengiriman untuk diarsipkan dan lembar ke empat diserahkan ke fungsi administrasi untuk

diarsipkan dan sebagai dokumen untuk pembuatan faktur (*invoice*).

5. Surat laporan produksi

Hal yang perlu dievaluasi adalah surat laporan produksi sebaiknya dibuat 2 rangkap, yaitu lembar pertama dikirimkan kepada fungsi administrasi untuk diarsipkan dan sebagai dokumen untuk pembuatan faktur kemudian lembar kedua akan diarsipkan.

Dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan kredit *asphalt hotmix* pada PT ABC sudah baik namun dinilai kurang lengkap. Hal yang perlu dievaluasi adalah PT ABC harus mengeluarkan faktur (*invoice*) ketika menagih piutang kepada pelanggan. Faktur tersebut dibuat 3 rangkap, yaitu lembar pertama dikirimkan kepada pelanggan, lembar kedua diserahkan ke fungsi keuangan, dan lembar ketiga diarsipkan.

2.3 Evaluasi sistem akuntansi penjualan kredit *asphalt hotmix* PT ABC terhadap jaringan prosedur yang membentuk sistem

Prosedur yang membentuk sistem pada PT ABC dinilai sudah baik, namun ada beberapa prosedur yang perlu dievaluasi yang akan diuraikan sebagai berikut:

1) Prosedur Pengiriman

Dalam prosedur ini, fungsi pengiriman mengirimkan barang kepada pembeli sesuai dengan informasi yang tercantum dalam surat timbang yang diterima dari fungsi pabrik.

Hal yang perlu dievaluasi adalah sebaiknya dalam prosedur ini, fungsi pengiriman mengirimkan barang ke lokasi bersamaan dengan surat timbang yang telah dibuat oleh fungsi pabrik untuk diminta otorisasi kepada pihak yang berwenang yang agar tidak terjadi penyelewengan/kecurangan pada dokumen yang tidak dilengkapi dengan otorisasi.

2) Prosedur Penagihan

Dalam prosedur ini, fungsi administrasi menagih piutang kepada pembeli melalui telepon.

Hal yang perlu dievaluasi adalah sebaiknya dalam prosedur ini, fungsi administrasi mengeluarkan faktur (*invoice*) sebagai dokumen sumber untuk penagihan piutang

kepada pelanggan agar tidak terjadi penyelewengan/kecurangan pada saat penagihan piutang.

KESIMPULAN

Berdasarkan uraian evaluasi sistem penjualan kredit *asphalt hotmix* pada PT ABC yang telah dibahas pada bab IV, maka penulis mengambil kesimpulan bahwa :

1. Sistem penjualan kredit pada PT ABC sudah baik dan memadai walaupun sedikit berbeda dari sistem penjualan kredit pada umumnya. Hal ini dapat dilihat dari beberapa bagian yang ada pada PT ABC seperti adanya pemisahan fungsi yang baik, dokumen yang digunakan sudah memadai, catatan akuntansi yang dibuat sesuai dengan bukti transaksi, dan jaringan prosedur yang dilakukan dengan runtut dan baik.
2. PT ABC masih terdapat kelemahan, yaitu tidak adanya faktur (*invoice*) ketika penagihan piutang dan pengotorisasian dokumen yang tidak lengkap.

SARAN

Berdasarkan hasil evaluasi dengan melihat kesimpulan yang dikemukakan, maka sebaiknya PT ABC Membuat faktur (*invoice*) sebagai dokumen sumber penagihan piutang dan sebagai bukti penjualan yang jelas kepada pelanggan. Melengkapi pengotorisasian oleh pihak yang berwenang pada dokumen-dokumen yang digunakan, seperti dokumen *sales order*, *job order* dan surat timbang barang.

REFERENSI

- Kandouw, Vendy Michael. 2013. Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penerimaan Kas Pada PT Catur Sentosa Adiprana. Universitas Sam Ratulangi Manado. Jurnal EMBA Vol. 1, No. 3, Hal 433-442.
<https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/2058/1632>
- Ma'roep, Maxi. 2009. Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT Indomobil Surabaya. Universitas Gajayana Malang. Jurnal Ekonomi Bisnis No. 3, Hal 2.
http://fe.um.ac.id/wp-content/uploads/2010/01/maxi-maruf_5.pdf
- Mulyadi. 2017. Sistem Akuntansi, Edisi Keempat. Salemba Empat. Jakarta.
- Politeknik Negeri Lampung. 2008. Pedoman Penulisan Karya Ilmiah. Politeknik Negeri Lampung. Bandar Lampung.
- Praditya, Yoga. 2010. Evaluasi Sistem Penjualan Kredit Pada CV Putra Nugraha. Universitas Sebelas Maret. Surakarta.
<https://eprints.uns.ac.id/3333/1/165620109201012441.pdf>
- Pratomo, Chrisnanto Agung. 2010. Evaluasi Sistem Penjualan Kredit Pada PT Dexa Inti Utama. Universitas Sebelas Maret. Surakarta.
<https://eprints.uns.ac.id/3106/1/165180109201010511.pdf>
- Rudianto. 2013. Akuntansi Manajemen. Penerbit Erlangga. Jakarta.
- Sujarweni, V. Wiratna. 2014. Metodologi Penelitian. Pustaka Baru Press. Yogyakarta.

Sujarweni, V. Wiratna. 2015. Sistem Akuntansi. Pustaka Baru Press. Yogyakarta.

Sutabri, Tata. 2004. Sistem Informasi Akuntansi. Andi. Yogyakarta.

Quadratullah, M. Farhan. 2014. Statistika Terapan : *Teori, Contoh Kasus, dan Aplikasi Dengan SPSS*. Penerbit Andi. Yogyakarta.