

## ANALISIS PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT PADA PT PUJI SURYA INDAH CABANG MADIUN

Wamastri Eriati Mahdiyah<sup>1</sup>, Mukti Prasaja<sup>2\*</sup>, Gemelthree Ardiatus Subekti<sup>3</sup>, Vaisal Amir<sup>4</sup>  
Politeknik Negeri Madiun<sup>1,2,3,4</sup>

\*Alamat Email : mukti\_prasaja@pnm.ac.id

### ABSTRACT

*This study aims to evaluate the credit sales accounting system at PT Puji Surya Indah Madiun by examining the alignment between the company's current practices and the accounting system theories proposed by Mulyadi (2018) as well as the PIECES framework (Performance, Information, Economics, Control, Efficiency, Service). The research method used is descriptive qualitative, with data collected through observation, interviews, and documentation. The results of the study indicate that the credit sales accounting system at the company does not fully comply with the principles of an accounting information system. Several weaknesses were identified, including the absence of a specific function responsible for handling credit, the lack of billing documents, and the absence of accounts receivable and warehouse cards that should be used as part of the accounting records. In addition, the product return process is still conducted manually and has not been properly documented within the system.*

### ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi sistem akuntansi penjualan kredit pada PT Puji Surya Indah Madiun, dengan meninjau kesesuaian antara praktik yang dijalankan di perusahaan dan teori sistem akuntansi menurut Mulyadi (2018) dan teori PIECES (Performance, Information, Economics, Control, Efficiency, Service). Metode yang digunakan dalam penelitian adalah deskriptif kualitatif, dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem akuntansi penjualan kredit pada perusahaan belum sepenuhnya berjalan sesuai dengan prinsip sistem informasi akuntansi. Beberapa kelemahan yang ditemukan antara lain tidak adanya fungsi khusus yang menangani kredit, belum adanya surat tagihan, serta belum diterapkannya kartu piutang dan kartu gudang sebagai catatan akuntansi yang seharusnya ada. Selain itu, proses retur barang masih dilakukan secara manual dan belum terdokumentasi dalam sistem.

**Keywords:** *Accounting Information System, Credit Sales, PIECES, Mulyadi.*

## PENDAHULUAN

Kegiatan penjualan memainkan peran strategis dalam meningkatkan pendapatan dan mempertahankan keberlangsungan perusahaan. Bagi perusahaan yang bergerak di sektor perdagangan, peningkatan aktivitas utama dilakukan melalui peningkatan volume penjualan. Untuk mencapai target dan tujuan yang telah ditetapkan melalui kegiatan penjualan yang efisien dan efektif, perusahaan harus memiliki sistem yang terorganisir dengan baik agar arah pengelolaannya menjadi lebih jelas. Dengan adanya suatu sistem yang terarah, perusahaan dapat membuat keputusan sehingga kegiatan yang dilaksanakan nantinya dapat berjalan lebih efektif, efisien, ekonomis, dan optimal. Adanya teknologi dan informasi, memberikan semakin banyak peluang dalam bisnis untuk berkembang khususnya dalam berbagai hal berkaitan informasi (Jannah, 2023). Kegiatan operasional bisnis memerlukan sebuah informasi yang mendukung, salah satunya akuntansi dan mendukung operasi bisnis. Hal tersebut disebabkan bahwa sebagian besar kegiatan bisnis terkait dengan akuntansi dan terhubung di antara sistem untuk mendukung operasi bisnis. Menurut (Endaryati, 2021), akuntansi dapat dipahami sebagai sistem informasi yang memproses transaksi menjadi informasi karena SIA melakukan serangkaian aktivitas seperti mengumpulkan, mencatat, menyimpan, serta mengolah data akuntansi dan informasi lainnya guna menyediakan data yang relevan bagi pengambil keputusan. Seperti transaksi pada penjualan kredit memiliki keterkaitan erat dengan sistem informasi akuntansi karena melibatkan unsur-unsur atau elemen yang saling berhubungan. Sistem Informasi Akuntansi merupakan komponen penting yang dibutuhkan oleh suatu entitas dalam mengelola seluruh aktivitas operasional guna menghasilkan informasi akuntansi yang dibutuhkan oleh manajemen serta pihak-pihak lain yang terlibat dalam pengambilan keputusan dan penetapan kebijakan (Aulia & Dewi, 2020).

Salah satu upaya dalam meningkatkan operasional perusahaan tetap berjalan dan mencapai tujuan entitas dalam persaingan bisnis dibutuhkan sebuah sistem. Untuk mengatur serta menjalankan semua kegiatan transaksi yang terjadi pada entitas, perlu adanya Sistem Informasi Akuntansi (Noorusyiam, Tyas, & Hidayatullah, 2024). Aspek ini penting untuk mengurangi risiko kerugian finansial dari adanya penerapan SIA Penjualan Kredit yang belum terstruktur. Dalam pengimplementasian sebuah Sistem Informasi Akuntansi perlu adanya program serta manajemen khusus untuk bisnis data (*database*) dan biasanya entitas perlu ada berupa perangkat lunak (*software*) yang digunakan. Dalam penerapannya, penting bagi perusahaan untuk memastikan bahwa sistem akuntansi yang digunakan sesuai dan relevan dengan aktivitas operasional, khususnya yang berkaitan dengan proses penjualan. Semakin baik perusahaan dalam mengelola aktivitas penjualannya, maka peluang untuk mencapai target dan tujuan perusahaan pun akan semakin besar. PT Puji Surya Indah Madiun, sebagai perusahaan dagang yang bergerak dalam penyediaan berbagai barang dagang, menjalankan operasionalnya dengan dua metode penjualan, yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Pada umumnya transaksi penjualan dapat dilakukan melalui tunai (*cash*) atau hutang yaitu kredit (J.K, Nurjanah, & Munawar, 2019). Penjualan Kredit dapat membuat perusahaan mengalami kerugian jika perusahaan memiliki banyak *customer* yang tidak dapat membayar hasil transaksi penjualan kredit tersebut secara total. PT Puji Surya Indah Madiun saat ini telah menggunakan TOP (*Terms of Payment*) yang tertulis pada nota/*invoice* untuk kegiatan penjualan. Dalam pelaksanaannya ketika *sales* melakukan penawaran kepada *customer* dan terjadi transaksi jual beli, seringkali pihak *customer* tidak melunasi pembayaran secara langsung. Hal tersebut apabila penagihan yang dilakukan mengalami keterlambatan akan menyebabkan piutang tak tertagih muncul. Sementara itu dari observasi pada PT Puji Surya Indah Madiun belum terdapat standar prosedur tertulis seperti flowchart atau bagan alir yang menggambarkan proses penjualan kredit secara menyeluruh. Ketiadaan dokumen prosedural ini mengindikasikan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang diterapkan belum sepenuhnya terstruktur dan terdokumentasi dengan baik. Menurut (Sasongko et al., 2019) pengelolaan dan penyediaan layanan sangat penting, apabila layanan tidak dapat ditagih akan berpotensi pada kerugian perusahaan.

Penelitian sebelumnya yang mengkaji sistem informasi akuntansi terkait penjualan kredit dilakukan oleh Aulia & Dewi (2020) terkait penerapan sistem akuntansi penjualan kredit dan penerimaan kas dari piutang dalam mendukung pengendalian internal perusahaan. Hasil penelitian tersebut menunjukkan analisa penerimaan kas dari piutang yang diperoleh perusahaan, akan tetapi pada *flowchart* belum divisualisasikan pada penjualan kredit perusahaan. Selanjutnya penelitian juga dilakukan oleh Astuti (2019) berkaitan analisis sistem informasi akuntansi dan pengendalian intern dalam penjualan kredit (Studi Pada CV Bintang Jaya Bandar Lampung). Penelitian tersebut fokus terhadap penjualan kredit yang menjelaskan faktor-faktor dalam mempengaruhi dari penjualan kredit, seperti retur penjualan, prosedur order pengiriman maupun penagihan, selanjutnya pada penelitian tersebut juga memberikan gambaran *flowchart* untuk SIA Penjualan kreditnya. Berdasarkan penelitian sebelumnya, penelitian ini akan menganalisa penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT Puji Surya Indah Madiun. Keterbaruan penelitian ini adalah penggunaan pendekatan *performance, information, economy, control, efficiency, dan service* (PIECES) dalam penerapan sistem informasi akuntansi, sementara pada penelitian Aulia & Dewi (2020), Astuti (2019) dan Salamah & Nurjaman (2023) menggunakan teori yang digunakan oleh (Mulyadi, 2018). Oleh karena itu penelitian diharapkan dapat memperluas penelitian sebelumnya dengan penggunaan metode PIECES pada sistem informasi akuntansi pada penjualan kredit.

## **TINJAUAN PUSTAKA**

### **Sistem Informasi Akuntansi**

Sistem Akuntansi merupakan organisasi formulir, catatan, dan laporan yang di koordinisasi sedemikian bentuk untuk memenuhi kebutuhan pengguna akan informasi keuangan strategis (Mulyadi, 2018). Sedangkan menurut Andaryati (2021) yang dijelaskan pada buku-nya bahwa, Sistem Informasi Akuntansi merupakan suatu konsep dari penggabungan teknologi informasi dan prinsip-prinsip akuntansi untuk menghasilkan sistem pengelolaan data keuangan yang efektif. Sistem ini memungkinkan manajemen dan pimpinan perusahaan mengakses informasi keuangan yang akurat dan relevan, sehingga memudahkan pengambilan keputusan strategis dan pengelolaan perusahaan. Sistem ini terdiri dari beberapa komponen yang saling terkait, termasuk pengumpulan data, pengolahan data, dan pelaporan.

Akuntansi adalah suatu proses pencatatan transaksi keuangan (penjurnalan), penggolongan akun dalam buku besar, serta pengikhtisaran yang dilakukan secara kronologis dan sistematis (Purnairawan & Sastroatmodjo, 2021). Sedangkan menurut Bahri (2019) Akuntansi adalah proses yang melibatkan pengenalan, pencatatan, penggolongan, peringkasan, dan perincian transaksi secara sistematis dan terarah. Akuntansi termasuk sistem yang menilai efektivitas strategi bisnis dalam suatu entitas. Sistem Informasi Akuntansi (SIA) memfasilitasi pengubahan data bisnis menjadi informasi keuangan strategis (Sasongko et al., 2019). Menurut Martani, Siregar, Wardhani, Mita, & Tanujaya, (2016) pada buku-nya yang berjudul Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK menyatakan Sistem Informasi Akuntansi yang memungkinkan suatu manajemen entitas dan user yang berkepentingan mendapatkan informasi secara gesit dan tepat mengenai perusahaan termasuk Sistem Informasi Akuntansi yang baik dan efektif. Oleh karena itu dengan memanfaatkan SIA, entitas dapat memperoleh informasi keuangan yang akurat dan tepat waktu, sehingga dapat membuat keputusan bisnis yang lebih baik dan meningkatkan kinerja perusahaan secara keseluruhan.

### **Sistem Penjualan Kredit**

Penjualan kredit merupakan transaksi ketika pelanggan melakukan pembelian secara kredit dan perusahaan telah merealisasikan pesanan melalui pengiriman barang atau pemberian

jasa, maka untuk periode waktu tertentu, perusahaan akan memiliki tagihan atau piutang yang harus dilunasi oleh pelanggan tersebut. Mulyadi (2018) menyebutkan terdapat beberapa hal yang mencakup sistem penjualan kredit meliputi dokumen penting yang digunakan dalam sistem penjualan kredit ialah surat order pengiriman dan faktur penjualan, catatan akuntansi yang digunakan ialah jurnal penjualan, kartu piutang, dan kartu gudang, fungsi yang terhubung pada sistem penjualan kredit adalah bagian kredit, bagian penjualan, bagian gudang, bagian pengiriman, bagian penagihan, bagian akuntansi. Sistem penjualan secara kredit memiliki peran dalam mengurangi risiko piutang yang tidak dapat ditagih oleh perusahaan. Selain itu, keberadaan sistem ini juga membantu menekan kemungkinan terjadinya kesalahan dalam proses penagihan, pelaksanaan transaksi kredit, serta aktivitas terkait lainnya (Nufus, 2024). Kemudian suatu kondisi dimana pembeli tidak dapat menerima barang yang telah diberikan sehingga pembeli mengembalikan barang tersebut, hal tersebut dinamakan Retur penjualan. Faktor-faktor munculnya retur penjualan bisa beragam, dari adanya kesalahan dari internal maupun eksternal.

### **Kombinasi Prosedur Order Pengiriman dan Penagihan**

Sistem Akuntansi Informasi penjualan kredit terdapat 2 prosedur pokok yaitu prosedur order pengiriman dan prosedur penagihan (Mulyadi, 2018). Pada tahap pemesanan pengiriman, digunakan dokumen berupa surat perintah pengiriman, sedangkan pada proses penagihan, formulir yang digunakan adalah faktur penjualan. Fungsi yang terkait pada prosedur order pengiriman dan penagihan ialah fungsi penjualan dan fungsi penagihan. Mulyadi (2018) menjelaskan bahwa kombinasi prosedur order pengiriman dan prosedur order penagihan dapat digolongkan mulai dari prosedur order pengiriman dan prosedur penagihan terpisah, prosedur order pengiriman satuan, prosedur pra-penagihan lengkap dan prosedur pra-penagihan tidak lengkap.

### **PIECES**

Meiryani (2020) pada bukunya yang berjudul “Kualitas Sistem Informasi Akuntansi dan Faktor-faktor yang memengaruhi” menjelaskan bahwa unsur-unsur kinerja Sistem Informasi Akuntansi dapat dilihat dari PIECES yang telah dikembangkan oleh James Wetherbe. PIECES dapat diuraikan berdasarkan beberapa indikator meliputi :

1. *Performance* (Kinerja). Kinerja merupakan kemampuan sistem yang dapat menyelesaikan tugas untuk mencapai sasaran dengan waktu yang cepat.
2. *Information* (Informasi). Informasi dapat didefinisikan sebagai data yang akurat, relevan sehingga dapat dipahami dan digunakan oleh seseorang untuk memenuhi kebutuhannya.
3. *Economic* (Ekonomis). Penggunaan informasi berperan dalam pengalokasian biaya. Perubahan kebutuhan ekonomi turut berpengaruh terhadap pengendalian pengeluaran serta peningkatan nilai manfaat yang diperoleh.
4. *Control* (Pengendalian). Melihat atau mengevaluasi sistem dengan Aspek pengendalian berdasarkan keamanan dari sebuah system dan integritas.
5. *Efficiency* (Efisiensi). Efisiensi berkaitan dengan cara pemanfaatan sumber daya agar hasilnya maksimal.
6. *Service* (Pelayanan). Perbaikan dalam layanan mencerminkan berbagai macam kategori. Proyek yang diprioritaskan merupakan bentuk peningkatan kualitas pelayanan bagi

manajemen, pengguna, serta unit lainnya, yang mencerminkan mutu dari suatu sistem informasi.

## METODE

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif, penelitian deskriptif merupakan penelitian yang bertujuan untuk mengumpulkan informasi mengenai status suatu gejala yang ada, yaitu gejala yang ada pada saat penelitian dilakukan (Rustamana, Wahyuningsih, Azka, & Wahyu, 2024). Pendekatan yang digunakan dalam metode penelitiannya menggunakan kualitatif. Menurut Noorusyiam et al. (2024) ketika peneliti memiliki keinginan dalam memahami seluruh peristiwa dengan memberikan rincian penjelasan mengenai suatu hal yang didiskusikan pada pendekatan deskriptif-kualitatif. Oleh karena itu pada penelitian kualitatif deskriptif akan memberikan deskripsi secara komprehensif dari data penelitian yang akan diolah yakni berupa angka dan wawancara. Selanjutnya data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan data kualitatif dengan sumber data secara primer berupa informasi proses terjadinya penjualan kredit dan beberapa aspek yang memengaruhi dengan penjualan kredit serta informasi lainnya mulai awal pendirian perusahaan hingga Juni 2025 .

Teknik pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan observasi dan wawancara. Observasi dilakukan dengan terjun secara langsung di lokasi penelitian berkaitan alur sistem informasi akuntansi penjualan kredit di PT Puji Surya Indah Madiun. Adapun untuk wawancara yang dilakukan kepada staf keuangan penjualan kredit yang memiliki akses dan terlibat langsung dalam pengelolaan penjualan kredit. Selanjutnya teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yakni Mengidentifikasi data yang berkaitan mengenai topik pembahasan dan mengumpulkan data yang akan digunakan untuk meneliti pada entitas melalui observasi, wawancara dan dokumentasi. Data yang telah melalui proses reduksi kemudian disusun dalam bentuk deskriptif agar lebih mudah dianalisis dan dipahami. Kemudian penyajian ini dilakukan dengan mengukur informasi yang diperoleh dari hasil pengumpulan data dengan mengacu pada struktur sistem akuntansi yang dijelaskan oleh Mulyadi (2018) dan analisis PIECES dengan beberapa indikator mengenai beberapa indikator untuk PIECES dari penelitian Sofalina (2022) tentang Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Hasil Penelitian

Setelah melakukan observasi dan wawancara terkait penjualan kredit, diperoleh informasi bahwa penjualan kredit dilakukan dari bagian penjualan yaitu sales yang bertugas untuk mencari pembeli dan menyebarluaskan produk ke pasaran secara *offline*. Selanjutnya untuk hasil dari wawancara kepada staf keuangan akan disajikan dalam sebagai berikut (1) Apakah terdapat ketentuan mengenai Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit ?

*“Hem, secara umum perusahaan menerapkan sistem pencatatan manual dan semi-digital. Jadi ketentuan yang digunakan mengacu sesuai jobdesk dari setiap tugas dan wewenang yg diberikan.”*

Dari jawaban diatas menunjukkan bahwa PT Puji Surya Indah menerapkan pencatatan penjualan kredit menggunakan manual dan semi digital sesuai dengan pembagian tugas masing-masing.

Pertanyaan kedua berkaitan penerapan pemisahan fungsi dalam penjualan kredit (2) Bagaimana fungsi yang diterapkan di PT Puji Surya Indah Madiun ?

*“Jadi di perusahaan ada beberapa fungsi berkaitan penjualan kredit seperti fungsi penjualan, fungsi gudang, fungsi pengiriman, fungsi akuntansi, dan ada fungsi penagihan untuk penjualan kredit.”*

(3) Apakah sudah menerapkan pemisahan fungsi yang sesuai ?

*“Kalau pemisahan fungsi sebagian sudah diterapkan, misal kayak fungsi penjualan, gudang dan keuangan itu disendirikan.”*

Perusahaan telah melakukan pemisahan meliputi penjualan, gudang dan keuangan. Sementara itu, untuk yang berkaitan dengan penjualan kredit dibagi menjadi beberapa fungsi yakni bagian gudang, pengiriman, akuntansi dan penagihan. Akan tetapi dalam proses penjualan yang dilakukan seringkali terdapat beberapa barang yang mengalami kerusakan ketika telah sampai kepada konsumen. Hal itu juga telah dilaksanakan oleh perusahaan (4) Apa yang terjadi jika terdapat retur penjualan, pengiriman, dan penagihan dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit ?

*“Pada perusahaan kami, sales akan datang ke customer 2 minggu sekali, jika terdapat retur customer akan memberikan info saat dijadwal kunjungan. Retur yg terjadi di PT Puji Indah Madiun biasanya diakibatkan dari 2 faktor, yaitu adanya barang rusak, jelek, busuk yang mana barang tersebut tidak bisa digunakan kembali dan barang yang masih tergolong baik bisa digunakan kembali. Serta jika terjadi retur, pihak kabag gudang yang akan mengeluarkan sales return secara manual lalu diberi ke bagian admin untuk diperiksa dan dicatat kembali by system. Lalu penagihan akan ditagih oleh sales dan penerimaan/pengiriman oleh helper pengiriman.”*

Dalam pengembalian barang yang rusak, perusahaan telah memiliki mekanisme yang bertahap dan diperlukan dokumen atas transaksi tersebut. Selanjutnya untuk (5) dokumen apa saja yang digunakan untuk transaksi tersebut ?

*“Nota penjualan dan nota retur penjualan/memo kredit”.*

Penjualan kredit dalam suatu perusahaan memerlukan prosedur yang tepat dan benar. Salah satu upaya untuk mencatat prosedur tersebut adalah melalui sistem Informasi Akuntansi yang memuat tahapan tahapan alur yang tersaji dalam *flowchart*. Hasil wawancara juga menunjukkan kendala apa saja dan bagaimana prosedur dalam penjualan kredit, jawaban tersebut tersaji sebagai berikut (6) Bagaimana mengatasi kendala dalam sistem informasi akuntansi penjualan kredit ?

*“Kami akan berkomunikasi antar fungsi yang kadang lambat atau tidak sinkron dan kesalahan input data”.*

Jawaban tersebut mengindikasikan bahwa perusahaan telah memiliki antisipasi apabila terdapat kendala jika sistem penjualan kredit tidak berjalan sesuai mekanisme yang ada. Lantas (7) Apa saja catatan akuntansi yang dibutuhkan ?

*“Biasanya kami akan melihat jurnal penjualan dan data rekapitulasi nama-nama customer yang berkaitan penjualan secara kredit”.*

Berikutnya kendala lain dalam penjualan kredit adalah perlu dilakukan proses penagihan dari piutang konsumen. Proses penagihan ini tidak hanya melibatkan satu pihak saja, melainkan perlu dukungan informasi dari bagian lainnya misalkan pengiriman terkait berapa yang diterima dan jika ada barang yang diretur juga mengetahui informasi tersebut. Berkaitan hal tersebut (9) apakah terdapat kombinasi prosedur order pengiriman dan prosedur penagihan ?

*“Ya, terdapat kombinasi antara prosedur order pengiriman dan penagihan, terutama untuk penjualan kredit. Setelah order masuk dan barang dikirim, penagihan dilakukan sesuai dengan jadwal tempo yang telah ditentukan.”*

Kemudian (10) Jika terdapat kombinasi prosedur order pengiriman dan prosedur penagihan, jenis apa yang digunakan?

*“Kombinasi prosedur order pengiriman dan prosedur penagihan dilakukan secara berbeda waktu, Biasanya kami golongan prosedur order pengiriman dan prosedur order penagihan secara terpisah atau (separate order and billing procedure).”*

Jawaban tersebut memberikan penegasan bagaimana kendala dalam proses penjualan kredit pada PT Puji Indah Madiun dan apa saja mekanisme yang dilakukan dalam mengatasi kendala-kendala tersebut.

### **Pembahasan**

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan, terdapat beberapa perbedaan sistem penjualan kredit dari PT Puji Surya Indah Madiun dan Konsep dari Mulyadi dan PIECES. Adapun untuk pembahasannya disajikan sebagai berikut :

**Tabel 1 Perbandingan dengan Konsep Mulyadi (2018)**

<b>No</b>	<b>Konsep Mulyadi</b>	<b>Keadaan pada Entitas</b>
1	Dalam sistem penjualan secara kredit, terdapat sejumlah fungsi yang berperan, antara lain bagian kredit, penjualan, bagian bagian pengiriman, bagian gudang, bagian akuntansi, serta bagian yang menangani penagihan.	Belum sesuai. Karena tidak memiliki fungsi kredit. Fungsi kredit bertanggung jawab untuk meneliti status kredit pelanggan dan memberikan otoritas kredit kepada pelanggan.
2	Dokumen yang digunakan terdapat nota penjualan dan surat tagihan.	Belum Sesuai. Karena entitas hanya memiliki nota penjualan
3	Dalam sistem penjualan secara kredit, dokumen akuntansi yang dimanfaatkan meliputi jurnal transaksi penjualan, kartu piutang dan kartu gudang.	Belum sesuai. Entitas hanya menggunakan jurnal penjualan yang dicatat oleh pihak admin piutang. menyertakan Perusahaan dapat kartu piutang sebagai bagian dari pencatatan akuntansi tambahan yang memuat detail perubahan saldo piutang terhadap pelanggan (Mulyadi, yang 2018), setiap berutang sehingga informasi piutang menjadi lebih terstruktur dan mudah dipantau. Serta, entitas dapat menambahkan kartu gudang sebagai catatan diselenggarakan oleh yang fungsi gudang serta hanya berisi data kuantitatif barang yang disimpan di gudang beserta mutasinya (Mulyadi, 2018)
4	Fungsi-fungsi yang berperan dalam pelaksanaan transaksi penjualan penjualan, mencakup retur bagian penerimaan, gudang, serta akuntansi.	Sesuai. Berdasarkan hasil penelitian, fungsi yang terkait pada sistem retur penjualan telah sesuai.
5	Dokumen utama yang digunakan dalam sistem retur penjualan meliputi memo kredit dan formulir laporan penerimaan barang.	Belum sesuai. Berdasarkan hasil observasi yang pernah dilalui, dokumen yang digunakan dalam sistem retur penjualan belum sesuai karena tidak menggunakan laporan penerimaan barang. Melainkan dokumen yang digunakan ialah nota retur penjualan/memo kredit dan nota penjualan.
6	Sementara itu, pencatatan akuntansi dilakukan melalui jurnal umum, jurnal retur penjualan, kartu piutang, kartu persediaan, dan kartu gudang.	Belum sesuai. Ketika terdapat retur, entitas hanya merevisi jurnal penjualan nya.

Sumber : Data diolah penulis (2025)

Pada tabel 1 secara keseluruhan perbandingan tersebut menunjukkan PT Puji Surya Indah Madiun sistem penjualan kredit yang dilakukan masih banyak yang belum sesuai dengan Konsep Mulyadi. Hal ini menunjukkan pelaksanaan penjualan kredit pada perusahaan belum efektif, misalkan pada fungsi terkait di perusahaan hanya terdapat fungsi penjualan, fungsi gudang, fungsi pengiriman, fungsi

akuntansi, dan fungsi penagihan. Serta pada dokumen dan catatan yang digunakan juga belum relevan. Selanjutnya untuk dokumen dan catatan yang digunakan, keadaan PT Puji Surya Indah Madiun belum efektif karena kemampuan sistem atau proses dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan belum sesuai jika dilihat Struktur Sistem Informasi Akuntansi. Pada dokumen penjualan kredit juga masih belum sesuai, hal ini dikarenakan perusahaan belum memiliki dokumen tersebut sebagai salah satu dokumen dalam proses penjualan kreditnya. Menurut Suhartini & Sari (2023), yang menyatakan bahwa dalam sistem informasi akuntansi yang mengacu pada konsep menurut Mulyadi, ketidakterpenuhan prinsip pemisahan fungsi, prosedur sistem, serta pencatatan akuntansi dapat menyebabkan sistem menjadi tidak efektif dan efisien.

Setelah melihat kesesuaian dengan konsep Mulyadi (2018), berikutnya dianalisis kembali sistem penjualan kredit perusahaan dengan menggunakan metode PIECES yang dikembangkan oleh (Wetherbe, 2012). Metode ini juga banyak digunakan dalam mengavaluasi sistem informasi suatu perusahaan. Pada pendekatan metode PIECES memberikan kerangka kerja yang sistematis dalam menganalisis berbagai aspek dari suatu sistem, sehingga dapat menggali potensi permasalahan perusahaan dan bagaimana solusinya. Analisis sistem penjualan kredit dari metode PIECES adalah sebagai berikut :

1. *Performance*

- a. *Throughput*, dari hasil observasi sistem penjualan di PT Puji Surya Indah Madiun telah menggunakan sistem terkomputerisasi, sehingga proses pencatatan barang tidak lagi dilakukan secara manual. Tampilan pada *software* perusahaan menunjukkan *throughput* yang meliputi perangkat lunak yang digunakan menunjukkan adanya 11 output yang tersedia, seperti *payment check, purchase order, purchase, purchase return, sales return, non-sales, inventory, other*, dan beberapa menu lainnya.
- b. Kelaziman Komunikasi, hasil wawancara yang pernah dilalui informan menegaskan bahwa Software yang digunakan pada saat proses penjualan kredit dapat dijalankan dengan mudah dan interaktif.
- c. Kelengkapan, dari hasil observasi dan konfirmasi dari dokumentasi, masih terdapat keterbatasan pada sistem, khususnya dalam menangani proses sales return. Perangkat lunak belum sepenuhnya mendukung pencatatan retur yang dilakukan oleh pihak gudang.
- d. *Respon time*, hasil yang diterima dari software accounting yang digunakan sudah cukup baik karena cepat memberikan hasil kinerja terhadap user. Seperti saat ada penjualan masuk dari sales , pihak admin dapat melihat kinerjanya dari sistem yang di admin.
- e. *Audibility*, berdasarkan hasil wawancara kegiatan penjualan kredit di PT Puji Surya Indah Madiun dijalankan secara konsisten. Salah satu aktivitas yang dilakukan adalah kunjungan sales ke pelanggan setiap dua minggu untuk melakukan penagihan dan memeriksa kemungkinan adanya retur. Namun, belum terdapat standar prosedur yang terdokumentasi untuk penjualan kredit.
- f. Konsistensi, Hasil wawancara menunjukkan bahwa proses penjualan kredit dilakukan secara terjadwal, termasuk kegiatan penagihan oleh sales yang dilakukan setiap dua minggu. Informasi ini menggambarkan bahwa terdapat pola pelaksanaan yang rutin dalam aktivitas penjualan kredit.

2. *Information*

- a. *Accuracy*, informasi yang dihasilkan dari sistem penjualan terkomputerisasi pada PT Puji Surya Indah Madiun dapat dikatakan telah memiliki tingkat ketepatan yang sesuai dengan kebutuhan masing-masing fungsi.
- b. Relevan Informasi, setiap informasi yang dihasilkan, seperti data pesanan, nota penjualan, dan instruksi pengiriman, disalurkan ke masing-masing fungsi sesuai perannya. Relevansi

- ini diperkuat dengan pernyataan informan yang menyebutkan bahwa tampilan dan isi menu pada perangkat lunak mudah dipahami serta sesuai dengan kebutuhan pengguna.
- c. Penyajian Informasi, penyajian informasi melalui antarmuka perangkat lunak digambarkan cukup mendukung kemudahan operasional seperti penggunaan menu “purchase” untuk mencatat transaksi pembelian.
  - d. Fleksibilitas Data, data yang disediakan sistem menunjukkan fleksibilitas yang cukup dalam memenuhi kebutuhan bagian sales dan akuntansi. Namun, fleksibilitas ini belum sepenuhnya merata di seluruh unit kerja, khususnya pada bagian gudang yang belum memiliki sistem terintegrasi.
3. *Economy*
    - a. *Reusabilitas*, penggunaan perangkat lunak dalam proses penjualan kredit menunjukkan bahwa perusahaan telah memiliki dasar sistem yang dapat dikembangkan lebih lanjut. Modul atau fitur yang saat ini digunakan oleh bagian penjualan berpotensi untuk diadaptasi dan digunakan kembali oleh fungsi lain misalkan admin.
    - b. *Sumber Daya*, penggunaan *software* dalam proses penjualan kredit juga menunjukkan bahwa perusahaan telah mulai menerapkan sistem *paperless*. Namun, masih terdapat beberapa aktivitas yang belum sepenuhnya terdigitalisasi misalkan pencatatan pelunasan piutang, sales return, pengajuan pelanggan baru yang masih menggunakan dokumen cetak. Setiyani, Rostiani, & Ratnasari (2020) menegaskan bahwa efisiensi biaya dapat dicapai melalui pengelolaan informasi yang tepat.
  4. *Control*
    - a. *Integritas*, sistem informasi yang digunakan di PT Puji Surya Indah Madiun telah menerapkan batasan hak akses yang berbeda bagi setiap pengguna. Hal ini menunjukkan adanya upaya untuk menjaga integritas data melalui pengaturan otorisasi berdasarkan peran. Setiap pengguna hanya dapat mengakses bagian sistem yang relevan dengan tanggung jawabnya.
    - b. *Keamanan*, dari sisi keamanan untuk memasuki software tersebut telah dilengkapi dengan mekanisme penguncian akses yang membatasi penggunaan sistem hanya dari perangkat tertentu. Hal ini menjadi bagian dari pengamanan data yang bersifat sensitif dan berskala internal. Selain itu penggunaan software dengan autentikasi pengguna turut mendukung pengendalian akses terhadap informasi penting. Namun masih terdapat celah untuk risiko yang terjadi dikarenakan belum adanya standar atau hal-hal yang mengatur untuk melaksanakan penjualan kredit dan faktor lainnya. Sistem informasi yang baik, selain akurat dan mudah diakses, harus memiliki integritas dan keamanan yang kuat (Sofalina, 2022).
  5. *Efficiency*
    - a. *Usabilitas*, sistem informasi penjualan di PT Puji Surya Indah Madiun menunjukkan tingkat usabilitas yang memadai, terutama pada tahap awal proses transaksi. Hal ini terlihat dari kemampuan bagian sales dalam menginput data penjualan secara langsung ke dalam sistem yang kemudian terintegrasi otomatis dengan fungsi admin. Mekanisme ini mendukung kemudahan operasional, karena pengguna dapat melakukan input data tanpa perlu melalui proses manual yang kompleks. Sehingga memungkinkan koneksi otomatis antarbagian berkontribusi terhadap kelancaran alur kerja dan meminimalkan kebutuhan akan pengulangan proses.
    - b. *Maintanabilitas*, meskipun sistem telah mendukung beberapa aktivitas penjualan secara terkomputerisasi, masih terdapat proses yang belum sepenuhnya otomatis, seperti pencarian data pelanggan dalam proses penagihan. Proses ini masih dilakukan secara manual oleh sales berdasarkan daftar cetak dari admin piutang. Ketergantungan terhadap

dokumen fisik menunjukkan bahwa sistem belum sepenuhnya mendukung kemudahan perawatan atau pembaruan (maintanabilitas) dalam beberapa bagian operasional. Kinanti, Putri, & Dwi (2021) menyatakan bahwa penggunaan waktu yang kurang optimal dalam sistem informasi dapat berdampak pada turunnya efektivitas operasional secara keseluruhan.

6. *Service*

- a. Akurasi, proses pelayanan pelanggan di PT Puji Surya Indah Madiun telah mencakup berbagai dukungan operasional, termasuk penanganan retur barang. Namun, berdasarkan dokumentasi yang didapatkan belum adanya standar yang membahas pada saat terjadinya retur, tetapi pihak sales sudah cukup baik untuk menangani ketika terjadi retur karena selalu mengunjungi customer 2 minggu sekali. Akurasi sistem dalam hal ini dapat menjadi terganggu akibat tidak adanya mekanisme formal yang mengatur cara pelanggan menyampaikan retur atau keluhan lainnya.
- b. Reliabilitas, sistem penanganan retur barang dinilai belum sepenuhnya optimal. Proses yang belum terdokumentasi secara standar memungkinkan terjadinya ketidakkonsistenan dalam pelaksanaan di lapangan. Ketika pelanggan dapat menyampaikan perubahan secara langsung tanpa prosedur resmi, maka validitas data dan keandalan proses pencatatan menjadi berkurang
- c. Kesederhanaan, Ketidakhadiran prosedur operasional standar (SOP) yang mengatur proses retur menyebabkan tingkat kesederhanaan sistem belum terpenuhi secara optimal. Baik pelanggan maupun pegawai internal tidak memiliki panduan yang seragam dalam menjalankan proses tersebut, sehingga dapat menimbulkan kebingungan dan variasi dalam pelaksanaan. Proses yang tidak terstruktur menyulitkan pemahaman alur kerja dan menurunkan efisiensi operasional.

Dari uraian diatas menunjukkan perusahaan belum sepenuhnya sesuai dengan metode PIECES dalam penerapan dan pelaksanaan sistem penjualan kredit. Hal ini perlu menjadi perhatian bagi manajemen PT Puji Surya Indah Madiun untuk melakukan evaluasi berkaitan sisten penjualan kredut. Oleh karena itu diharapkan dengan membandingkan pelaksanaan di perusahaan dengan dua metode dari Mulyadi dan PIECES Wetherbe (2012) diharapkan dapat menjadi rujukan bagi manajemen dalam pelaksanaan penjualan yang dolakukan.

## **SIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis terhadap sistem informasi akuntansi penjualan kredit di PT Puji Surya Indah Madiun, dapat disimpulkan bahwa perusahaan telah menggunakan sistem terkomputerisasi, terutama dalam pencatatan transaksi penjualan. Menurut Mulyadi (2018), sistem informasi yang efektif menyediakan informasi untuk pengambilan keputusan dan efisien bila biaya operasionalnya rendah. Sistem ini dinilai cukup efektif karena mampu mengintegrasikan data antarbagiannya. Namun, dari sisi efisiensi, masih terdapat kendala seperti pencarian data pelanggan secara manual dan proses retur yang belum terstandarisasi dan penjualan kredit masih belum terdokumentasi dengan jelas. Berdasarkan analisis dengan pendekatan PIECES, sistem informasi penjualan kredit di PT Puji Surya Indah Madiun telah menunjukkan performa yang cukup baik dalam memproses transaksi secara cepat dan interaktif. Informasi yang dihasilkan umumnya akurat, tetapi masih terdapat kurang terintegrasi, terutama pada bagian gudang atau retur. Dari sisi ekonomi, penggunaan software internal membantu menekan biaya, meskipun aktivitas manual. Sistem telah memiliki kontrol akses, namun belum dilengkapi prosedur tertulis untuk retur, sehingga berisiko

menurunkan integritas data. Beberapa proses sudah efisien, tetapi penagihan dan pencarian data pelanggan masih manual. Dari sisi layanan, perusahaan cukup responsif dan baik.

## SARAN

Perlu dilakukan pengembangan sistem informasi yang mengintegrasikan seluruh bagian terkait, termasuk bagian gudang, penjualan, pengiriman, dan penagihan. Hal ini penting untuk memperlancar komunikasi antardepartemen, meminimalkan terjadinya duplikasi data, meningkatkan efisiensi, serta dapat mencegah potensi terjadinya kecurangan (fraud). Integrasi sistem juga akan mendukung terselenggaranya pengambilan keputusan yang lebih cepat dan berbasis data aktual. Untuk meningkatkan efisiensi operasional, sistem penagihan dan retur perlu didukung oleh fitur pelacakan dan pencarian data yang otomatis. Dengan demikian, proses pencocokan nota tidak lagi dilakukan secara manual oleh tenaga penjual, dan proses retur dapat dilakukan dengan alur yang sistematis terkontrol. Hal ini akan dapat meningkatkan akurasi pencatatan serta memperkuat sistem pengendalian internal perusahaan.

Penelitian ini memiliki keterbatasan pada ruang lingkup analisis yang difokuskan pada evaluasi dan penyusunan flowchart, dokumen seperti surat tagihan dan laporan penerimaan barang sebagai dokumentasi awal sistem informasi akuntansi penjualan kredit. Oleh karena itu, saran bagi penelitian selanjutnya adalah melakukan pengembangan sistem yang lebih komprehensif, seperti menyusun prosedur operasional standar yang tertulis, mendesain sistem berbasis aplikasi yang terintegrasi, serta melakukan pengujian efektivitas sistem pada periode tertentu

## DAFTAR PUSTAKA

- Andaryati, E. (2021). *Sistem Informasi Akuntansi* (7 (1)). Semarang: Penerbit Yayasan Prima Agus Teknik. Retrieved from <https://penerbit.stekom.ac.id/index.php/yayasanpat/article/view/208>
- Astuti, D. (2019). *ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DAN PENGENDALIAN INTERN DALAM PENJUALAN KREDIT (Studi Pada CV Bintang Jaya Bandar Lampung)*. (UIN Raden Intan Lampung.). UIN Raden Intan Lampung. Retrieved from <https://repository.radenintan.ac.id/8467/>
- Aulia, V. R., & Dewi, R. S. (2020). Analisis Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Penerimaan Kas dari Piutang dalam Mendukung Pengendalian Internal Perusahaan. *Jurnal Akuntansi Aktual*, 1(1), 28–33.
- Bahri, S. (2019). *Pengantar Akuntansi Berdasarkan SAK ETAP dan IFRS* (III). Yogyakarta: Andi Offset. Retrieved from <https://books.google.co.id/books?id=W0YQEAAQBAJ&printsec=copyright&hl=id#v=onepage&q&f=false>
- Endaryati, E. (2021). *SISTEM INFORMASI AKUNTANSI* (7 (1)). Semarang: Penerbit Yayasan Prima Agus Teknik. Retrieved from <https://penerbit.stekom.ac.id/index.php/yayasanpat/article/view/208>
- J.K, A. E., Nurjanah, Y., & Munawar, A. (2019). Peranan Sistem Informasi Akuntansi Piutang Terhadap Pengendalian Piutang (Studi Kasus Pada Pt. Arwinda Perwira Utama). *Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan*, 7(1), 192–172. <https://doi.org/10.37641/jimkes.v7i1.209>
- Jannah, I. M. (2023). *ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PIUTANG PREMI PADA PT ASURANSI PERISAI LISTRIK NASIONAL (PLN INSURANCE) CABANG SEMARANG* (Universitas Islam Sultan Agung). Universitas Islam Sultan Agung. Retrieved from [https://repository.unissula.ac.id/view/creators/Jannah=3AIfa\\_Muzlifatul=3A=3A.default.html](https://repository.unissula.ac.id/view/creators/Jannah=3AIfa_Muzlifatul=3A=3A.default.html)
- Kinanti, N., Putri, A., & Dwi, A. (2021). Penerapan PIECES Framework sebagai Evaluasi Tingkat Kepuasan Mahasiswa terhadap Penggunaan Sistem Informasi Akademik Terpadu (SIKADU) pada Universitas Negeri Surabaya. *Journal of Emerging Information System and Business*

- Intelligence (JEISBI)*, 2(2), 78–84. Retrieved from <https://ejournal.unesa.ac.id/index.php/JEISBI/article/view/39730%0Ahttps://ejournal.unesa.ac.id>
- Martani, D., Siregar, S. V., Wardhani, R., Mita, A. F., & Tanujaya, E. (2016). *Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK* (2nd ed.). Jakarta: Salemba Empat. Retrieved from <https://penerbitsalemba.com/buku/01-0326-akuntansi-keuangan-menengah-berbasis-psak-e2-1>
- Meiryani. (2020). *Kualitas sistem informasi akuntansi dan faktor-faktor yang memengaruhi* (1st ed.). Jakarta: Penerbit Kencana. Retrieved from [https://lib.polibatam.ac.id/sipp/index.php?p=show\\_detail&id=6566](https://lib.polibatam.ac.id/sipp/index.php?p=show_detail&id=6566)
- Mulyadi. (2018). *Sistem Akuntansi* (4th ed.). Jakarta: Salemba Empat. Retrieved from <https://penerbitsalemba.com/buku/01-0325-sistem-akuntansi-e4>
- Noorusyiam, S. W., Tyas, D. T. A., & Hidayatullah. (2024). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Prosedur Penagihan. *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 3(2), 85–94.
- Nufus, K. (2024). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan. *Accounting Global Journal*, 8(1), 47–62. <https://doi.org/https://doi.org/10.37481/sjr.v1i1.103>
- Purnairawan, E., & Sastroatmodjo, S. (2021). *Pengantar Akuntansi 1*. Bandung: Media Sains Indonesia. Retrieved from <https://bacabuku.com/detail/pengantar-akuntansi/100536>
- Rustamana, A., Wahyuningsih, P., Azka, M. F., & Wahyu, P. (2024). Penelitian metode kuantitatif. *Sindoro: Cendikia Pendidikan*, 5(6), 81–90.
- Salamah, A., & Nurjaman, K. (2023). PROSEDUR DAN ALUR INVOICE PADA PT. USSI KOTA BANDUNG. *Branding: Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 2(1). <https://doi.org/10.15575/jb.v2i1.28502>
- Sasongko, C., Mubarakah, Q., Ningrum, A. S., Febriana, A., Hanum, A. N., Pratiwi, A. D., & Zuryati, V. (2019). *Akuntansi Suatu Pengantar* (2nd ed.). Jakarta: Salemba Empat. Retrieved from <https://penerbitsalemba.com/buku/01-0406-akuntansi-suatu-pengantar-1-berbasis-psak-e2>
- Setiyani, L., Rostiani, Y., & Ratnasari, T. (2020). Analisis Kebutuhan Fungsional Sistem Informasi Persediaan Barang Perusahaan General Trading (Studi Kasus : PT. Amco Multitech). *Owner*, 4(1), 288. <https://doi.org/10.33395/owner.v4i1.205>
- Sofalina, F. D. J. (2022). Penerapan Metode PIECES Dalam Perbaikan Sistem Informasi Penjualan Berbasis Website Pada PT. Superspring Cabang Bandung. *BRAHMANA: Jurnal Penerapan Kecerdasan Buatan*, 4(1), 55.
- Suhartini, T., & Sari, I. (2023). ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS PENGENDALIAN INTERNAL PADA SMKN 1 RENGASDENGKLOK. *Jurnal Cakrawala Ilmiah*, 3(4), 1333–1344. Retrieved from <https://bajangjournal.com/index.php/JCI/article/view/7112>
- Wetherbe, J. (2012). *“Systems Analysis and Design : Traditional, Traditional, Best Practices 4th Ed.”* (4th ed.).