

## ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN, PIUTANG DAN PENERIMAAN KAS PADA CV. DEKATAMA

Vini Mariani, S.Kom., MM<sup>1</sup>, Hilda<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Jurusan Sistem Informasi, Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Bina Nusantara  
Jl. KH. Syahdan No. 9, Kemanggis, Palmerah, Jakarta Barat, 11480  
Telp. (021)5345830 ext 2108, Faks. (021)5300244

<sup>2</sup>Jurusan Akuntansi dan Sistem Informasi, Fakultas Ekonomi dan Ilmu Komputer, Universitas Bina Nusantara  
Jl. KH. Syahdan No. 9, Kemanggis, Palmerah, Jakarta Barat, 11480  
Telp. (021)5345830 ext 2108, Faks. (021)5300244  
E-mail: vmariani@binus.edu, vini\_mariani@snati2010

### ABSTRAKS

Seiring dengan perkembangan jaman, perusahaan harus mampu menghasilkan penerimaan kas. Penerimaan kas perusahaan dapat digunakan untuk membiayai pengeluaran perusahaan. Perusahaan harus mampu menjaga keuangannya agar tidak mengalami masalah. Dengan didukung oleh teknologi informasi. CV. Dekatama merupakan perusahaan yang bergerak di bidang clothing company yang memiliki beberapa masalah yaitu : penerapan pengendalian internal yang belum maksimal, belum adanya penetapan standar baku atau kriteria untuk limit kredit setiap pelanggan, pemanfaatan teknologi informasi yang belum maksimal seperti pengecekan data yang masih manual, dan belum adanya prosedur baku penagihan piutang sehingga terkadang piutang telat ditagih. Dengan dibangunnya suatu Sistem Informasi Akuntansi yang mengatur penjualan, piutang dan penerimaan kas perusahaan, maka diharapkan dapat membantu perusahaan dalam melakukan pengendalian internal seperti pembagian tugas dan wewenang karyawan, pengendalian pada penjualan kredit dengan pengecekan limit pelanggan, menghasilkan informasi dan laporan yang dibutuhkan untuk mendukung pengambilan keputusan. Metode penelitian yang digunakan yaitu metode analisis dan metode perancangan yang menggunakan pendekatan berorientasi objek. Dengan dirancangnya Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, Piutang dan Penerimaan Kas diharapkan dapat bermanfaat bagi pihak manajemen perusahaan seperti menyediakan informasi yang lebih mudah diperoleh dan lebih lengkap, menerapkan pengendalian internal yang baik, menerapkan kriteria limit kredit bagi setiap pelanggan dan melakukan analisa umur piutang.

*Kata Kunci: Sistem Informasi Akuntansi, Penjualan Kredit, Piutang, Penerimaan Kas, Berorientasi Objek.*

## 1. PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Seiring dengan berjalannya waktu, teknologi dan arus informasi berkembang dengan pesat. Fenomena teknologi informasi ini harus dicermati dengan baik, terutama bagi perusahaan yang sarat akan kebutuhan informasi yang berkualitas, aktual dan terpercaya dalam akses yang cepat dan tidak terbatas. Hal ini membuat banyak perusahaan menggunakan teknologi informasi untuk membantu kegiatan usahanya. Berinvestasi dalam teknologi informasi sangatlah penting untuk memberikan kekuatan bagi perusahaan agar dapat bersaing dan dapat mendukung perusahaan dalam mengambil keputusan. Setiap perusahaan mencoba untuk menerapkan sistem informasi agar dapat meningkatkan efisiensi dan efektifitas dalam proses bisnis, juga agar mampu memberikan nilai tambah yaitu berupa *competitive advantage* dalam persaingan bisnis.

Penerapan teknologi informasi akan bermanfaat jika penerapannya sesuai dengan tujuan, visi dan misi perusahaan dengan menetapkan strategi bisnis dan strategi sistem teknologi informasi. Dengan

adanya Sistem Informasi Penjualan, perusahaan dapat memberikan pelayanan yang lebih baik bagi pelanggannya, dan diharapkan loyalitas pelanggan dapat meningkat dan penjualan perusahaan juga akan meningkat. Sistem Informasi Akuntansi Piutang membantu perusahaan untuk menangani piutang sehingga resiko piutang terlambat bayar atau piutang tak tertagih menjadi berkurang. Sistem Informasi Akuntansi Penerimaan Kas dapat membantu agar penerimaan kas dapat berjalan dengan lancar dan mengurangi kerugian.

CV. Dekatama adalah perusahaan yang bergerak di bidang *clothing company*. Produk yang dijual seperti : jaket, t-shirt, blazer, celana dan sebagainya yang tentunya dengan design, bahan, ukuran dan warna yang berbeda-beda. Penjualan yang dilakukan oleh CV Dekatama ada 3 cara, yaitu: penjualan pada toko (satuan), penjualan pada *wholeseller*, dan penjualan secara konsinyasi. Penjualan pada *wholeseller* melibatkan transaksi piutang, dimana setiap melakukan pemesanan *wholeseller* harus membayar 50% di muka dan sisanya dalam waktu 30 hari atau 60 hari. Proses penagihan piutang terkadang menjadi masalah karena piutang yang

telah bayar atau telat ditagih dan lambat laun memiliki potensi menjadi piutang tak tertagih. Selain itu CV. Dekatama belum memiliki standar limit kredit bagi setiap pelanggannya. Pelanggan dapat melakukan pembelian walaupun masih memiliki hutang. Saat ini proses transaksi masih secara manual sehingga sering terdapat *human error*. Sering terjadi kesalahan input oleh karyawan, pengendalian internal dari CV. Dekatama juga masih terjadi perangkapan tugas. Saat ini CV. Dekatama belum memiliki suatu sistem yang mendukung kegiatan penjualan *wholeseller* di perusahaan.

Untuk meningkatkan efektifitas kerja dan membantu manajemen dalam mengambil keputusan, maka dibutuhkan sistem informasi yang menghubungkan semua proses sehubungan dengan transaksi penjualan *wholeseller* di perusahaan. Oleh karena itu kami melakukan penelitian dengan judul: "ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN, PIUTANG DAN PENERIMAAN KAS PADA CV. DEKATAMA".

## 1.2 Ruang Lingkup

Adapun ruang lingkup penelitian kami dibatasi pada : proses penjualan pada *wholeseller*, sistem informasi akuntansi penjualan, piutang dan penerimaan kas, penerimaan kas dapat berupa transfer bank atau giro, laporan yang dibutuhkan oleh manajemen, sistem pengendalian internal yang digunakan, bagian yang terkait dengan sistem informasi penjualan, piutang dan penerimaan kas, perancangan sistem yang diusulkan.

## 1.3 Tujuan dan Manfaat

Tujuan yang ingin dicapai adalah : menganalisis sistem yang berjalan dalam perusahaan terkait dengan penjualan, piutang dan penerimaan kas, mengidentifikasi masalah atau kelemahan yang ada, memberikan rekomendasi perbaikan terhadap kelemahan yang ditemukan pada sistem yang berjalan sehingga dapat mengatasi masalah yang sistem yang ada, dan merancang Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, Piutang dan Penerimaan kas pada CV. Dekatama.

Manfaat yang diperoleh adalah : merumuskan masalah yang ada pada sistem yang berjalan beserta rekomendasi dapat meningkatkan kinerja perusahaan, meningkatkan pengendalian internal perusahaan, menghasilkan rancangan sistem baru yang membantu karyawan untuk mencatat aktivitas secara lebih efektif dan efisien serta menghasilkan informasi yang akurat kepada pihak manajemen dalam mengambil keputusan.

## 1.4 Metodologi

Metodologi yang digunakan dalam penyusunan penelitian adalah :

- Metode pengumpulan data, dilakukan melalui :

- Studi literatur  
Penulis akan mengumpulkan teori dan informasi dari buku-buku.
- Penelitian lapangan
  - Pengumpulan informasi dan dokumen  
Melakukan survey terhadap prosedur serta pengumpulan dokumen yang berhubungan
  - Wawancara  
Mengajukan pertanyaan-pertanyaan kepada pihak perusahaan
  - Observasi  
Observasi dilakukan untuk mengamati aktivitas perusahaan
- Metode Analisis dan Perancangan  
Perancangan akan menggunakan metode *Object Oriented Analysis and Design*.

## 2. LANDASAN TEORI

Dalam bukunya Sistem Informasi Management, McLeod (2004, p9) sistem adalah sekelompok elemen-elemen yang terintegrasi dengan maksud yang sama untuk mencapai suatu tujuan.

Informasi menurut McLeod (2004, p12), adalah data yang telah diproses, atau data yang memiliki arti. Dimensi informasi terdiri dari empat hal, yaitu informasi harus akurat, tepat pada waktunya, relevan dan lengkap.

Menurut O'Brien (2005, p5), sistem informasi adalah kombinasi teratur dari orang-orang, *hardware*, *software*, jaringan komunikasi dan sumber daya data yang mengumpulkan, mengubah dan menyebarkan informasi dalam sebuah organisasi.

Menurut Niswonger, et.al. (2000), sistem akuntansi adalah suatu sarana bagi manajemen perusahaan guna mendapatkan informasi yang akan digunakan untuk mengelola perusahaan dan untuk menyusun laporan keuangan bagi para pemilik, kreditor dan pihak lain yang berkepentingan.

Menurut O'Brien (2005, p361), sistem informasi akuntansi adalah suatu sistem yang bertugas untuk mencatat dan melaporkan berbagai transaksi bisnis dan kegiatan ekonomi lainnya pada suatu perusahaan dengan cara mencatat dan melaporkan arus dana melalui peraturan dan pembuatan laporan keuangan histories seperti neraca dan rugi-laba.

Komponen dari sistem informasi akuntansi menurut Gondodiyoto dan Hendarti (2006, p112), yaitu : *business operation, transaction processing, management decision making, reporting, sistem development and operations, database, technology, controls, interpersonal/communication skills, accounting and auditing principles*.

Menurut Bodnar dan Hopwood (2000, p108), pengendalian internal adalah suatu proses yang dipengaruhi oleh direktur, manajemen dan orang yang ditunjuk untuk menyediakan alasan yang dapat

menjamin tanggapan atas pencapaian tujuan dalam kategori berikut : kehandalan dari laporan keuangan, efektivitas dan efisiensi dari operasi dan kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang ditetapkan.

Menurut Narko (2002, p59), kebanyakan kepustakaan yang membahas mengenai sistem pengendalian internal mengacu pada pengertian yang dikeluarkan oleh American Institute Certified Public Accountant pada tahun 1949. Dalam hal ini terdapat empat unsur sistem pengendalian internal, yaitu : struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional yang jelas, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap harta, uang, pendapat dan biaya, praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap bagian organisasi, karyawan mampu melaksanakan tugasnya.

Menurut Narko (2002, p90), fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit, piutang dan penerimaan kas adalah : penjualan, keuangan, gudang dan pengiriman, penagihan dan akuntansi, memelihara buku pembantu piutang dan mengirim surat pernyataan piutang secara periodik. Formulir yang digunakan dalam sistem penjualan kredit adalah : pesanaan penjualan, perintah pengiriman barang, faktur penjualan kredit, bukti kas masuk dan bukti memorial. Prosedur yang terkait sistem penjualan kredit adalah : pesanan penjualan, persetujuan kredit, pengiriman barang, pembuatan faktur dan akuntansi penjualan kredit, analisa umur piutang.

Menurut Munawir (2004, p235), untuk memperkecil resiko kredit yang mungkin terjadi, maka permohonan kredit harus dinilai atas dasar 5C yaitu : *character, capacity, capital, collateral dan condition*.

Database menurut McLeod (2004, p192), adalah semua data yang disimpan pada sumber daya berbasis computer milik organisasi.

Menurut Mathiassen, et.al. (2000, p4). "Object adalah *identity, state dan behavior*"

Menurut Mathiassen, et.al. (2000, p24), "*Sistem definition is a concise description of a computerized system expressed in natural language*".

Menurut Mathiassen et.al. (2000, p26), rich picture adalah sebuah gambaran informal yang digunakan oleh pengembang sistem untuk menyatakan pemahaman mereka terhadap situasi dari sistem yang sedang berlangsung.

### 3. ANALISIS SISTEM YANG BERJALAN

#### 3.1 Bidang Usaha Perusahaan

CV. Dekatama merupakan perusahaan yang bergerak dibidang trading produk jadi. Konsep dasar perusahaan ini berbentuk distro yang terdiri dari barang-barang dalam negeri dengan produksi terbatas. Selain dipasarkan melalui distro miliknya sendiri, CV. Dekatama juga melayani penjualan pada

*wholeseller* dan juga penjualan secara konsinyasi. Hal ini dilakukan agar pangsa pasar terus meluas. Rata-rata penjualan CV. Dekatama berkisar 80-100 transaksi per hari. Karyawan yang dimiliki oleh CV. Dekatama saat ini berkisar 75 orang termasuk karyawan toko.

#### 3.2 Prosedur Sistem Yang Berjalan

Prosedur Penjualan pada *wholeseller* :

- Bagian marketing mengirimkan katalog produk baru pada *wholeseller*.
- *Wholeseller* akan memilih produk apa saja yang ingin dibeli kemudian membuat *Purchase Order* dan mengirimkannya ke bagian marketing.
- Bagian marketing akan membuat *Sales Order* berdasarkan PO. SO lembar 1 akan diberikan ke bagian accounting sebagai dasar penagihan, SO lembar 2 akan diarsip oleh bagian marketing bersama dengan PO, SO lembar 3 akan diberikan ke bagian gudang sebagai dasar untuk membuat Surat Jalan.
- SO lembar 1 di copy oleh bagian accounting.
- Bagian accounting akan mengarsip SO lembar 1 secara sementara dan mengarsip *copy* SO secara permanent.
- Bagian gudang membuat *Delivery Order*, kemudian bagian gudang memberikan konfirmasi ke bagian accounting untuk membuat *Invoice*.
- Bagian gudang membuat laporan pengeluaran barang kemudian laporan tersebut dikirim ke bagian accounting.
- Bagian accounting mencetak *Invoice*. *Invoice* lembar 1 akan diarsipkan sementara, lembar 2 dan SO lembar 1 diberikan ke bagian gudang untuk dikirimkan bersama dengan barang ke *customer*, lembar 3 digunakan sebagai dasar untuk mencatat kartu piutang dan lembar 4 diarsipkan sementara oleh bagian accounting.
- *Wholeseller* akan melakukan pembayaran 50% dari total tagihan yang telah diberitahukan oleh bagian accounting. Pembayaran dapat berupa transfer atau setor kas.
- *Wholeseller* menerima bukti transfer dari bank kemudian bukti tersebut di fax ke bagian accounting untuk di arsip.
- Bagian accounting akan mengecek transfer dari *Wholeseller*.
- Bagian accounting telah mengetahui jumlah transfer bank dari *Wholeseller*.
- Bagian accounting akan membuat laporan penjualan kredit.
- Bagian accounting menerima laporan pengeluaran barang dari bagian gudang.
- Kemudian bagian accounting membandingkan kedua laporan tersebut.

- Bagian gudang mengirimkan barang pada jasa pengiriman bersama dengan *Delivery Order* lembar 1, 2, 3 dan invoice.
- Jasa pengiriman akan menandatangani DO lalu menyerahkan DO lembar 1 dan kedua serta slip pengiriman lembar 1, 2 serta slip pengiriman lembar 1 pada bagian gudang.
- Bagian gudang akan mengupdate kartu persediaan berdasarkan DO.
- Bagian gudang menyerahkan DO lembar 1 (yang telah ditanda tangani) dan slip pengiriman pada bagian accounting untuk diarsipkan. DO lembar 2 dan SO lembar 3 akan diarsipkan oleh bagian gudang.
- Jasa pengiriman akan mengirimkan barang tersebut pada *Wholeseller* bersama dengan DO lembar 3.
- Bagian accounting menerima pelunasan pembayaran dari *wholeseller* dan bukti transfer dari *wholeseller* akan dikirim melalui fax. *Whole seller* memiliki umur piutang 30 hari atau 60 hari (sesuai perjanjian).
- Bagian accounting akan mencatat penulasan piutang tersebut dan mencetak laporan kemudian mengarsipkan bukti transfer bersama dengan DO lembar 1, slip pengiriman, *copy* SO dan bukti transfer (DP 50%). Invoice lembar 1 akan dikirimkan ke pelanggan sebagai bukti pelunasan.

### 3.3 Masalah Yang Dihadapi dan Rekomendasi

1. Terlambatnya penagihan piutang dan terjadinya piutang yang sudah jatuh tempo namun belum dibayar.  
Rekomendasi :  
Sistem yang diusulkan memiliki kemampuan untuk menampilkan daftar piutang pelanggan yang akan jatuh tempo dan yang sudah jatuh tempo. Sehingga penagihan pelanggan dapat berjalan dengan baik
2. Tidak adanya standar limit kredit.  
Rekomendasi :  
Sistem yang diusulkan akan memiliki kemampuan untuk memberikan limit kredit bagi setiap pelanggan berdasarkan kinerja pelanggan. Pelanggan lama dan pelanggan baru akan memiliki kriteria penilaian yang berbeda. Untuk pelanggan baru akan menggunakan kriteria 5C (karakter, kapasitas, kapital, kolateral, dan kondisi), sedangkan pelanggan lama akan dinilai berdasarkan frekuensi penjualan, besarnya penjualan dan ketepatan pembayaran.
3. Lemahnya pengendalian internal pada bagian accounting karena penyetoran, pengecekan dan pencatatan dilakukan oleh satu orang yang sama.  
Rekomendasi :  
Sistem yang diusulkan akan dirancang dengan menggunakan level akses yang berbeda-beda

sesuai dengan tingkatannya sehingga terdapat pemisahan tugas antara bagian accounting dengan bagian keuangan, jadi bagian accounting yang akan melakukan pencatatan dan bagian keuangan yang akan menerima dan menyetor kas, bagian penagihan yang melakukan penagihan piutang.

4. Pembuatan laporan masih manual.

Rekomendasi :

Sistem yang diusulkan akan memiliki kemampuan untuk menghasilkan laporan dengan lebih cepat yaitu dengan cara mengambil data dari database yang berkaitan kemudian menampilkannya sesuai dengan keinginan pengguna.

## 4. PERANCANGAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN, PIUTANG DAN PENERIMAAN KAS

### 4.1 Analisis Dokumen

Proses penjualan kredit pada *wholeseller*, dimulai dari proses pendataan pelanggan untuk menentukan limit kreditnya. Limit kredit tiap pelanggan akan mengalami perubahan setiap enam bulan sekali. Setelah itu, proses pembuatan surat pesanan penjualan, proses pembuatan surat persetujuan kredit (jika saldo limit kredit pelanggan tidak mencukupi), proses pembuatan surat jalan, proses pembuatan faktur, proses pembuatan surat tagih dan bukti penerimaan kas.

### 4.2 System Definition

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, Piutang dan Penerimaan Kas pada CV. Dekatama menggunakan arsitektur client/server. Setiap client akan terhubung dengan server dengan jaringan lokal (LAN), client sendiri akan menggunakan *platform* PC (*Personal Computer*). Piranti lunak yang akan digunakan untuk membangun Sistem Informasi Akuntansi ini adalah Microsoft Visual SQL Server 2000, yang semua ini didukung oleh sistem operasi Microsoft Windows. Sistem ini akan digunakan oleh kasir, bagian penjualan, bagian gudang, bagian akuntansi, bagian keuangan, dan bagian kredit dalam kegiatan transaksional Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, Piutang dan Penerimaan Kas perusahaan serta kegiatan pembuatan laporan operasional yang berkaitan kepada pihak manajemen.

### 4.3 Prosedur Sistem Yang Diusulkan

1. Prosedur Penerimaan Pesanan dari Pelanggan :
  - a. Bagian penjualan mengirimkan katalog kepada pelanggan.
  - b. Bagian Penjualan menerima PO dari pelanggan dan mengecek limit kredit pelanggan serta piutang pelanggan.
  - c. Jika limit kredit tidak mencukupi, bagian penjualan akan memberitahukan ke bagian

- kredit untuk membuat Surat Persetujuan Kredit (SPK), persetujuan kredit ditolak oleh manajer kredit bagian penjualan akan mengkonfirmasi kepada pelanggan.
- d. Jika limit kredit mencukupi, maka bagian penjualan akan mencetak Surat Pesanan Penjualan (SPP) 3 rangkap, lembar 1 diberikan ke bagian akuntansi, lembar 2 diarsip oleh bagian penjualan, lembar 3 diberikan ke bagian gudang agar barang dapat disiapkan.
2. Prosedur Penentuan Limit Kredit :
- a. Bagian penjualan menerima pelanggan baru dan menginput data pelanggan.
- b. Kemudian bagian kredit akan menentukan limit kredit pelanggan, penentuan limit kredit.
- c. Penilaian menggunakan 5C.
- d. Bagi pelanggan lama, bagian kredit akan menilai pelanggan dengan kriteria : frekuensi penjualan yang dilakukan pelanggan, besarnya penjualan pelanggan, ketertiban pembayaran piutang pelanggan.
- e. Penilaian dilakukan 6 bulan sekali.
3. Prosedur Pengiriman Barang ke Pelanggan :
- a. Bagian gudang menyiapkan barang berdasarkan SPP dari bagian penjualan.
- b. Setelah barang disiapkan, bagian akuntansi akan mengkonfirmasi pelanggan untuk membayar DP 50% dari total penjualan.
- c. Pembayaran dilakukan pelanggan melalui transfer. Bukti Transfer Bank (BTB) di fax ke bagian keuangan. Bagian keuangan mengecek nilai yang ditransfer ke bank, bukti transfer diarsip.
- d. Setelah menerima BTB, bagian keuangan mencetak Bukti Penerimaan Kas (BPK) DP 3 rangkap, lembar 1 diberikan ke pelanggan bersama pengiriman barang dan SPP asli, lembar 2 diarsip bagian keuangan bersama bukti transfer, lembar 3 diberikan ke bagian akuntansi untuk mencatat penerimaan kas dan meng-*update* status piutang.
- e. Bagian gudang membuat Surat Jalan (SJ) 3 rangkap.
- f. Bagian akuntansi akan mencetak Faktur Penjualan 4 rangkap, lembar 1 diarsip sementara, lembar 2 diberikan ke bagian gudang, lembar 3 diarsip permanent urut nomor, lembar 4 diberikan ke bagian akuntansi untuk diarsip.
- g. Bagian gudang akan mengirim barang melalui jasa ekspedisi bersama dengan SJ 3 rangkap, SPP lembar 1, BPK DP lembar 1, dan Faktur Penjualan lembar 2.
- h. SJ lembar 1 yang telah ditandatangani jasa pengiriman dan slip pengiriman di berikan ke bagian akuntansi. SJ lembar 2 diarsip bagian gudang.

4. Prosedur Penagihan Piutang ke Pelanggan :
- a. Piutang yang jatuh tempo ditagih oleh bagian keuangan berdasarkan Surat Tagih dan dikirim melalui fax ke pelanggan.
5. Prosedur Penerimaan Pembayaran dari Pelanggan :
- a. Pelanggan melakukan pembayaran melalui transfer, BTB dikirim ke bagian keuangan.
- b. Bagian keuangan akan mencetak BPK 3 rangkap, lembar 1 diberikan ke pelanggan bersama dengan Faktur Penjualan, lembar 2 diarsip, lembar 3 diberikan ke bagian akuntansi untuk dicatat pelunasan piutangnya.
- c. Setiap akhir bulan bagian keuangan akan mencetak laporan ke manajemen.

#### 4.4 Rencana Implementasi

Metode yang digunakan untuk mengkonversi sistem lama ke sistem baru dengan menggunakan metode paralel. Dimana sistem lama tetap digunakan, walaupun sistem yang baru telah diterapkan. Setelah dipastikan bahwa sistem baru telah berjalan dengan baik, maka perlahan-lahan sistem yang lama akan dihilangkan. Hal ini dilakukan untuk mengurangi resiko kegagalan sistem yang baru.

#### 5. KESIMPULAN

1. Pada transaksi sistem yang sedang berjalan, terdapat beberapa masalah seperti tidak lengkapnya dokumen pencatatan, lemahnya pendendalian internal pada bagian akuntansi dan otorisasi kredit serta belum adanya kriteria limit kredit bagi setiap pelanggan. Pembuatan laporan yang terkait dihasilkan dalam waktu lama, sehingga informasi yang diberikan juga tidak akurat atau kurang lengkap.
2. Sistem yang dirancang menyediakan aplikasi pencatatan setiap dokumen, dokumen tersebut memiliki nomor urut tercetak dan kode karyawan yang menangani transaksi tersebut. Selain itu, dirancang sistem dengan menggunakan level akses yang berbeda sesuai dengan jabatan yang didudukinya jadi pengendalian internal dalam perusahaan juga dapat ditingkatkan. Dirancang juga penentuan kriteria limit kredit bagi setiap pelanggan baik pelanggan lama maupun pelanggan baru. Serta adanya prosedur otorisasi kredit, khususnya bagi pelanggan yang telah melebihi limit kreditnya.
3. Dengan adanya sistem baru, diharapkan permasalahan-permasalahan yang ada pada saat ini dapat diatasi dan pencarian informasi serta pembuatan laporan dapat dihasilkan lebih cepat, sehingga informasi yang diberikan lebih bisa diandalkan untuk pengambilan keputusan lebih lanjut.

## **PUSTAKA**

- Bodnar, George H dan William S. Hopwood (2000). Sistem Informasi Akuntansi. Terjemahan Abadi A.J dan m. Rudi, Tambunan. Jakarta : Salemba Empat.
- Gondodiyoti, S dan Hendarti, H (2006). Audit Sistem Informasi. Jakarta : Mitra Wacana Media.
- Mathiassen, Lars, Madsen, Andreas Munk, & Nielsen, Peter Axel. (2000). Objek Oriented Analysis & Design. Aalborg, Denmark : Marko Publishing Aps.
- McLeod, R.. (2004). Sistem Informasi Manajemen, edisi ke-8. (Ahli bahasa Teguh, H). Jakarta : PT Indeks.
- Munawir, S. (2004). Analisa Laporan Keuangan, edisi ke-4. Yogyakarta : Liberty.
- Narko. (2002). Sistem Akuntansi, edisi ke-1. Yogyakarta : Yayasan Pusaka Nusantara.
- Niswoger, Warren, Reeve, Frees. (2000). Prinsip-Prinsip Dasar Akuntansi, Jili 1, edisi ke-19. (Ahli bahasa Sirait Alfonsus, Helda Gunawan). Jakarta : Erlangga.
- O'Brien, James A. (2005). Pengantar Sistem Informasi, edisi ke-12. (Ahli bahasa Fitriyanti, Dewi). Jakarta : PT Salemba Emban Patria.