

ANALISIS SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN PADA UD. ISTANA MOBIL

Abdi Fahreza¹⁾, Mangasi Sinurat²⁾ Willy Cahyadi³⁾

¹⁾Akuntansi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Bina Karya
E-mail: abdifahreza@gmail.com

²⁾Akuntansi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Bina Karya
E-mail: mangasisinurat621@gmail.com

Abstract

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis sistem akuntansi penjualan dan penerimaan kas pada UD. Istana Mobil. Fokus penelitian terletak pada evaluasi efektivitas penerapan sistem serta kelemahan yang ada dalam pengendalian internal. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan deskriptif kualitatif dengan pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan studi dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa UD. Istana Mobil telah menerapkan sistem akuntansi penjualan dan penerimaan kas menggunakan Power Pro System, sebuah aplikasi yang disewa untuk membantu pencatatan keuangan secara lebih baik. Sistem ini memberikan manfaat dalam penyajian informasi bagi pimpinan perusahaan. Namun, sistem tersebut belum sepenuhnya efektif karena masih terdapat kelemahan dalam pengendalian internal, terutama terkait pengawasan dan pencatatan manual dalam proses operasional.

Keywords : *Sistem Akuntansi, Akuntansi Penjualan*

1. PENDAHULUAN

Sistem akuntansi merupakan suatu kombinasi dari orang-orang, catatan dan prosedur yang dipergunakan oleh perusahaan untuk memenuhi kebutuhan data keuangan dan menyediakan informasi yang dapat digunakan untuk pengambilan keputusan. Tanpa informasi yang dihasilkan oleh sistem akuntansi, manajemen tidak akan mempunyai kemampuan untuk merencanakan dan mengarahkan operasi guna mencapai sasaran perusahaan. Salah satu sistem akuntansi adalah sistem akuntansi penjualan. Bagi perusahaan, pendapatan dari penjualan merupakan unsur yang terbesar yang berpengaruh terhadap laba bersih perusahaan. Prosedur pencatatan penjualan digunakan untuk mencatat transaksi penjualan barang atau jasa baik secara kredit maupun secara tunai. Dalam transaksi penjualan secara kredit, jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman

barang atau jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya (Rollin, 2015).

Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang, setiap penjualan kredit yang pertama kepada pembeli selalu didahului dengan analisis terhadap dapat atau tidaknya tersebut diberi kredit. Analisis ini dapat melihat dari kondisi keuangan pembeli. Penjualan barang atau jasa dapat dilaksanakan melalui penjualan secara kredit maupun secara tunai. Penjualan kredit memungkinkan perusahaan menambah volume penjualan dengan memberikan kesempatan kepada para pembeli untuk membelanjakan sekarang penghasilan yang akan diterima mereka pada masa yang akan datang. Artinya konsumen dapat memperoleh atau membeli barang-barang yang mereka butuhkan sekarang namun pembayarannya beberapa waktu kemudian dan jatuh tempo pembayaran telah

disepakati bersama antara penjual dan pembeli. Tingginya risiko pada sistem penjualan menyebabkan perusahaan memprioritaskan sistem akuntansi terutama menyangkut struktur pengendalian intern siklus penjualan untuk mencegah dan mendeteksi salah saji (Utami, 2017).

Di dalam era bisnis yang berkembang pesat saat ini, secara tidak langsung mendorong para pengusaha untuk melakukan tindakan untuk mengelola usahanya. Terutama usaha-usaha yang sedang berada di fase pertumbuhan. Usaha-usaha sekarang ini banyak menggunakan Sistem Informasi Akuntansi dengan berbasis komputer untuk mempermudah pelaporan dan meningkatkan kualitas usaha, memperoleh informasi yang relevan serta nilai tambah bagi usahanya. Tidak hanya perusahaan besar yang menggunakan Sistem Informasi Akuntansi namun pada Usaha Kecil Menengah (UKM) juga sudah banyak menerapkan atau menggunakan Sistem Informai Akuntansi (Anggraini & Sari, 2021).

UD. Istana Mobil merupakan salah satu perusahaan jasa perbaikan dan perawatan kendaraan dikota Tebing Tinggi, dalam pengoperasian perusahaannya UD. Istana Mobil memberikan berbagai jasa perbaikan dan perawatan kendaraan mulai dari *spooring, blancing, engine tune up* hingga *doorsmeer* dan lainnya. Dalam berbagai jenis pelayanan yang dapat diberikan kepada pelanggan, perusahaan harus memastikan bahwa hasil kerja atau kinerja yang dihasilkan sudah maksimal sehingga pelanggan tidak merasa kecewa atas pelayanan jasa yang telah diberikan atau butuhkan seorang palanggan.

Tidak hanya pada pelayanan yang diberikan kepada konsumen, untuk dapat bertahan dan mampu bersaing perusahaan harus dapat mengelola keuangan usaha dengan baik. Dalam

segi keuangan perusahaan harus mampu melakukan pengawasan dengan baik seperti pada bagian penjualan. Hasil penjualan merupakan sumber pendapatan utama perusahaan. Urutan kegiatan penjualan perusahaan dimulai dari sejak diterimanya pesanan dari pembeli, pelayanan jasa, penagihan dan pencatatan penjualan atas jasa yang diberikan. Dalam prosedur penjualan ini melibatkan bagian-bagian yang terkait dengan maksud agar penjualan yang terjadi dapat diawasi.

Sistem akuntansi penjualan pada UD. Istana Mobil, belum dapat dijalankan sesuai dengan yang diharapkan. Dari hasil observasi yang dilakukan ditemukan pada penjualan langsung pada spare part mobil dan aksesoris mobil dilakukan orang yang sama sebagai penerima pembayaran atau terdapat perangkap tugas karyawan dalam bekerja. Sehingga prosedur penjualan yang diselenggarakan perusahaan yang dilakukan secara tunai tidak sepenuhnya dapat dikontrol dengan baik. Hal ini disebabkan karyawan yang bertugas menerima pesanan atau order dari pembeli juga menerima pembayaran tunai atas transaksi tersebut sering menimbulkan kesalahan dalam pencatatan penjualan dengan persediaan barang yang ada sehingga sering terjadi selisih penjualan yang kurang maupun berlebih. Hal ini menimbulkan resiko-resiko penyelewengan yang dapat dilakukan oleh karyawan yang dapat merugikan perusahaan.

Permasalahan lain adalah masih terdapat pemakaian formulir atau faktur penjualan yang kurang memadai seperti faktur penjualan yang tidak bernomor urut dan tercetak secara komputerisasi, sehingga faktur ini dapat disalahgunakan karena pengisian nomor faktur dilakukan secara manual.

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan peneliti dan uraian toeri, maka peneliti tertarik melakukan penelitian pada UD. Istana Mobil

dengan judul “Analisis Sistem Akuntansi Penjualan pada UD. Istana Mobil”.

2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan pada UD. Istana Mobil yang terletak di Jalan. Sisingamanga Raja No 40, Kelurahan Bandar Sono, Kota Tebing Tinggi. Data primer dalam penelitian ini adalah hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada informan penelitian pemilik dan karyawan UD. Istana mobil. Data sekunder dalam penelitian ini adalah data yang berkaitan dengan laporan keuangan dan manajemen kerja UD. Istana mobil.

Teknik analisis data yang digunakan pada penelitian ini adalah analisis deskriptif kualitatif, merupakan bagian dari penelitian kualitatif. Metode penelitian deskriptif, sebagaimana dikemukakan oleh Sugiyono, (2014), yaitu Analisis deskriptif adalah statistik yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi. Dengan kata lain penelitian deskriptif kualitatif merupakan salah satu pendekatan yang digunakan untuk membedah fenomena yang diamati dilapangan oleh peneliti. Jadi sifatnya hanya menggambarkan dan menjabarkan temuan yang ada dilapangan. Berikut adalah tahapan – tahapan dalam penelitian ini :

1. Pengumpulan Data

Pada tahapan ini peneliti melakukan proses pengumpulan data melalui dokumentasi. Data dalam penelitian ini bukan hanya sekedar kata – kata, melainkan segala sesuatu yang diamati oleh peneliti. Data yang di amati berupa hasil pengamatan dan jurnal – jurnal.

2. Reduksi Data

Mereduksi data merupakan kegiatan merangkum, memilih hal – hal pokok, memfokuskan pada hal – hal yang penting, dan mencari tema dan polanya. Pada tahapan ini, peneliti melakukan proses pemilihan, penyederhanaan, pengabstrakan, dan transformasi data yang muncul dari catatan – catatan.

3. Display Data

Langkah selanjutnya adalah penyajian data, yang dimaknai oleh Miles dan Huberman sebagai sekumpulan informasi tersusun yang memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Pada tahap ini peneliti lebih mudah memahami apa yang terjadi dan apa yang harus dilakukan.

4. Penarikan Kesimpulan

Tahap terakhir dari penelitian ini yaitu menuliskan hasil penelitian berupa kesimpulan dan saran.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Hasil penelitian

UD. Istana Mobil dalam akuntansi penjualan menggunakan 2 jenis sistem yaitu secara manual dan menggunakan sistem komputerisasi terhadap pencatatan dan pelaporan informasi akuntansi. Proses pencatatan informasi akuntansi dilakukan dengan sistem manual dan komputerisasi yang dilakukan secara harian pada kegiatan yang berbeda, untuk pencatatan layanan cuci kendaraan langsung dilakukan pencatatan komputerisasi sedangkan pada bagian pembelian *spare part* dan perbaikan kendaraan dilakukan secara manual setelah dilakukan pemeriksaan oleh konsumen untuk pembelian *spare part* oleh konsumen dan mekanik untuk perbaikan kendaraan yang kemudian dilakukan tindakan kan akhir berupa pembelian dan menggunakan jasa perbaikan pada UD. Istana Mobil.

a. Penjualan Tunai

Secara teori penjualan yang dilakukan oleh sebuah perusahaan berupa penjualan tunai dan penjualan kredit. UD. Istana Mobil merupakan sebuah usaha jasa dan perdagangan sehingga memperoleh keuntungan berasal dari penjualan spare part, jasa cuci kendaraan dan reparasi kendaraan.

b. Penjualan Kredit

Berdasarkan data yang didapat dilapangan, ada beberapa pelanggan yang ketika menerima jasa perbaikan hingga pembelian *spare part* dan *accessories* dibebankan keperusahaannya yang telah bekerjasama dengan UD. Istana Mobil sebagai vendor penyedia perawatan kendaraan.

Dalam penjualan kredit memiliki perbedaan dibandingkan dengan penjualan tunai disebabkan kegiatan perbaikan harus mendapatkan persetujuan terlebih dahulu dari perusahaan sehingga kegiatan perbaikan membutuhkan konfirmasi sebelum tindakan perbaikan dilakukan pada kendaraan. Hal ini berbeda juga dengan tindakan jasa *doorsmeer* / cuci kendaraan yang tidak perlu melakukan konfirmasi pada perusahaan hanya melakukan pelaporan secara bulanan atas jasa cuci kendaraan yang telah dilakukan dalam 1 bulan dan dilakukan penagihan pada bulan berikutnya.

Proses penerimaan kas dari penjualan kredit UD. Istana Mobil telah menggunakan *Power Pro Front Office System* dan *Power Pro Account Receivable System* yang dilakukan secara online yang dirancang khusus untuk pengihan sesuai standar perusahaan pemberi kerja.

3.2.Pembahasan

a. Penjualan Tunai

Berdasarkan kegiatan penjualan tunai dapat dijelaskan secara tunai pada UD. Istana Mobil adalah sebagai berikut :

- 1) Pelanggan melakukan pemesanan *spare part* yang dibutuhkan dengan membawa contoh dengan menjelaskan jenis kendaraan, tipe hingga tahun pembuatan kendaraan untuk memastikan spare part yang di pesan telah sesuai dan benar, selanjutnya bagi pelanggan yang akan melakukan perbaikan kendaraan, pelanggan harus menjelaskan terlebih dahulu kerusakan apa yang dialami pada mobil dengan menjelaskannya secara rinci.
- 2) Bagian *front office* melakukan konfirmasi pada bagian gudang untuk memastikan *spare part* yang dibutuhkan oleh pelanggan tersedia, selanjutnya berkomunikasi pada service advisor untuk melakukan pengecekan kendaraan pelanggan untuk memastikan jenis-jenis perbaikan yang diperlukan kendaraan setelah dilakukannya pemeriksaan serta menjelaskan biaya-biaya perbaikan kepada pelanggan
- 3) Pelanggan memberikan kejelasan kebutuhan *spare part* yang dibutuhkan akan dibeli atau tidak setelah mengetahui tersedia, bagi pelanggan yang melakukan perbaikan memberikan informasi jenis perbaikan apa saja yang dipilih berdasarkan alternatif yang diberikan oleh *service advisor* dan mekanik yang akan segera dilakukan
- 4) Pelanggan melakukan pembayaran awal untuk perbaikan yang harus dilakukan jika membutuhkan *spare part* yang tidak tersedia pada UD. Istana Mobil sehingga

pengerjaan perbaikan dapat diselesaikan tepat waktu

- 5) *Service advisor* melakukan pengawasan kegiatan perbaikan kendaraan yang dilakukan oleh mekanik sesuai dengan permintaan dan kebutuhan pelanggan hingga selesai dan diserahkan kembali kepada pelanggan untuk dilakukan uji coba apakah perbaikan sudah berjalan dengan baik dan sesuai kebutuhan pelanggan
- 6) *Front office* memberikan faktur rincian perbaikan kendaraan yang menjelaskan pergantian *spare part* yang telah dilakukan selama perbaikan dan biaya jasa tindakan yang dilakukan dalam perbaikan kendaraan
- 7) Pelanggan melakukan pelunasan pembayaran atas seluruh perbaikan kendaraan yang dilakukan di UD. Istana Mobil.
- 8) Bagian keuangan melakukan pencatatan pendapatan yang berasal dari pembayaran pelanggan dengan membuat history perbaikan yang dilakukan oleh konsumen dengan pencatatan jenis-jenis pergantian *spare part* dan jasa perbaikan yang dilakukan agar pelanggan dapat melakukan klaim jika kendaraannya mengalami masalah selama masa garansi perbaikan atau melakukan perbaikan lanjutan yang belum diselesaikan berdasarkan saran *service advisor* dan mekanik.

Prosedur penjualan tunai menurut Mulyadi (2016) dan di UD. Istana Mobil memiliki beberapa perbedaan yang signifikan. Menurut Mulyadi, proses penjualan tunai dimulai dengan fungsi penjualan yang menerima order dari pembeli dan membuat faktur penjualan tunai. Setelah itu, pembeli diwajibkan untuk

melakukan pembayaran sebelum barang disiapkan dan diserahkan. Setelah pembayaran diterima oleh fungsi kas, barang diserahkan kepada pembeli, dan seluruh transaksi dicatat dalam jurnal penjualan serta jurnal penerimaan kas. Uang yang diterima dari penjualan tunai langsung disetor ke bank pada hari yang sama sebagai bagian dari sistem pengendalian internal.

Di sisi lain, di UD. Istana Mobil, proses penjualan tunai dimulai dengan pelanggan yang memesan spare part atau layanan perbaikan kendaraan. Front office mengkonfirmasi ketersediaan spare part, dan service advisor memberikan saran mengenai jenis perbaikan yang diperlukan. Setelah mengetahui biaya yang diperlukan, pelanggan memutuskan apakah ingin membeli spare part atau melanjutkan perbaikan. Pembayaran awal dilakukan terutama jika spare part yang dibutuhkan tidak tersedia, dan pelunasan dilakukan setelah perbaikan selesai. Sebelum pelunasan, pelanggan bersama-sama dengan service advisor melakukan uji coba kendaraan untuk memastikan perbaikan telah sesuai dengan kebutuhan. Pendapatan dari pembayaran dicatat, dan history perbaikan kendaraan disimpan untuk keperluan klaim garansi atau perbaikan lanjutan.

b. Penjualan Kredit

Penjualan secara kredit dapat dijelaskan pada UD. Istana Mobil adalah sebagai berikut:

- 1) Pelanggan melakukan pemesanan *spare part* yang dibutuhkan dengan membawa contoh dengan menjelaskan jenis kendaraan, tipe hingga tahun pembuatan kendaraan untuk memastikan spare part yang di pesan telah sesuai dan benar, selanjutnya bagi pelanggan yang akan melakukan perbaikan kendaraan,

- pelanggan harus menjelaskan terlebih dahulu kerusakan apa yang dialami pada mobil dengan menjelaskannya secara rinci.
- 2) Bagian *fornt office* melakukan konfirmasi pada bagian gudang untuk memastikan *spare part* yang dibutuhkan oleh pelanggan tersedia, selanjutnya berkomunikasi pada *service advisor* untuk melakukan pengecekan kendaraan pelanggan untuk memastikan jenis-jenis perbaikan yang diperlukan kendaraan setelah dilakukannya pemeriksaan serta menjelaskan biaya-biaya perbaikan kepada bagian *Accounting*
 - 3) Bagian *accounting* melakukan konfirmasi kepada perusahaan atas biaya perbaikan kendaraan dan tindakan perbaikan yang akan dilakukan untuk mendapatkan persetujuan dan melakukan konfirmasi kepada *fornt office*
 - 4) *Fornt office* memberikan informasi persetujuan perusahaan pada pelanggan untuk perbaikan yang akan dilakukan dan meminta kepastian kepada pelanggan untuk waktu perbaikan yang akan dilakukan pada pelanggan pembawa kendaraan.
 - 5) *Service advisor* melakukan pengawasan kegiatan perbaikan kendaraan yang dilakukan oleh mekanik sesuai dengan permintaan dan kebutuhan pelanggan hingga selesai dan diserahkan kembali kepada pelanggan untuk dilakukan uji coba apakah perbaikan sudah berjalan dengan baik dan sesuai kebutuhan pelanggan
 - 6) *Fornt office* memberikan faktur rincian perbaikan kendaraan yang menjelaskan pergantian *spare part* yang telah dilakukan selama perbaikan dan biaya jasa tindakan yang dilakukan dalam perbaikan kendaraan
 - 7) Bagian *accounting* melakukan penagihan kepada perusahaan atas perbaikan yang telah dilakukan dan telah diselesaikan
 - 8) Bagian keuangan melakukan pencatatan pendapatan yang berasal dari pembayaran pelanggan dengan membuat history perbaikan yang dilakukan oleh konsumen dengan pencatatan jenis-jenis pergantian *spare part* dan jasa perbaikan yang dilakukan agar pelanggan dapat melakukan klaim jika kendaraannya mengalami masalah selama masa garansi perbaikan atau melakukan perbaikan lanjutan yang belum diselesaikan berdasarkan saran *service advisor* dan mekanik.
 - 9) Perusahaan melakukan pelunasan pembayaran atas seluruh perbaikan kendaraan yang dilakukan di UD. Istana Mobil sesuai dengan perjanjian dan kesepakatan yang telah tertera dalam kontrak kerjasama perbaikan kendaraan.

Penjualan kredit menurut Mulyadi (2016) dan yang diterapkan oleh UD. Istana Mobil memiliki perbedaan signifikan dalam pendekatan dan prosesnya. Menurut Mulyadi (2016), penjualan kredit dimulai dengan fungsi penjualan yang menerima pesanan dari pembeli dan membuat faktur penjualan kartu kredit. Faktur ini kemudian diteruskan ke berbagai fungsi lain seperti gudang dan pengiriman untuk memastikan barang siap dan dapat dikirimkan kepada pembeli. Setelah barang diserahkan, fungsi akuntansi mencatat penjualan ke dalam kartu piutang, dan fungsi penagihan secara rutin mengirimkan surat tagihan kepada pelanggan, disertai faktur penjualan sebagai bukti transaksi. Di sisi lain, prosedur penjualan kredit di UD. Istana Mobil dimulai dengan pelanggan yang

memesan spare part atau layanan perbaikan kendaraan. Front office kemudian mengonfirmasi ketersediaan spare part dengan gudang dan berkoordinasi dengan service advisor untuk memastikan jenis perbaikan yang diperlukan. Setelah perbaikan disetujui oleh perusahaan pelanggan, mekanik melakukan perbaikan di bawah pengawasan service advisor. Setelah perbaikan selesai, pelanggan diberi kesempatan untuk melakukan uji coba kendaraan sebelum faktur rincian perbaikan diserahkan. Bagian *accounting* kemudian melakukan penagihan kepada perusahaan sesuai dengan kesepakatan dalam kontrak kerjasama, dan bagian keuangan mencatat pendapatan serta history perbaikan kendaraan.

c. Perbandingan Penjualan Tunai Dengan Penjualan Kredit

Dalam prosedur penjualan, baik secara kredit maupun tunai, masing-masing memiliki kelebihan dan kekurangannya yang mempengaruhi keputusan perusahaan dalam memilih metode yang lebih menguntungkan. Untuk memahami perbandingannya, kita dapat melihat bagaimana proses penjualan tersebut dijalankan dan dampaknya terhadap keuangan serta operasional perusahaan. Penjualan kredit pada dasarnya memungkinkan pelanggan untuk memperoleh produk atau jasa tanpa harus membayar penuh di muka.

Proses ini melibatkan beberapa tahapan, termasuk verifikasi barang yang tersedia, pengecekan oleh *service advisor*, konfirmasi dari bagian akuntansi, serta persetujuan perusahaan atas biaya yang akan dikenakan. Penjualan kredit biasanya diikuti dengan pelunasan yang dilakukan kemudian sesuai dengan kesepakatan kontrak yang telah disetujui oleh kedua belah pihak. Dari sudut pandang perusahaan, penjualan kredit bisa meningkatkan

jumlah penjualan karena lebih banyak pelanggan yang tertarik untuk membeli atau memperbaiki kendaraan tanpa beban pembayaran langsung.

Namun, penjualan kredit juga membawa risiko tertentu, terutama risiko keterlambatan pembayaran atau bahkan gagal bayar, yang dapat mempengaruhi arus kas dan memerlukan pengelolaan piutang yang lebih cermat. Sebaliknya, penjualan tunai menawarkan keunggulan dalam hal arus kas yang lebih cepat dan langsung. Pelanggan membayar segera setelah transaksi selesai, yang berarti perusahaan menerima pendapatan tanpa harus menunggu atau menghadapi risiko penundaan pembayaran. Proses penjualan tunai cenderung lebih sederhana dan cepat, dimulai dari pemesanan spare part, konfirmasi stok, hingga pembayaran langsung oleh pelanggan.

Keuntungan utama dari penjualan tunai adalah likuiditas yang lebih baik, karena perusahaan mendapatkan dana secara instan, yang dapat digunakan untuk operasional sehari-hari atau diinvestasikan kembali ke dalam bisnis. Selain itu, penjualan tunai mengurangi beban administrasi yang terkait dengan pengelolaan piutang dan pengumpulan pembayaran.

Namun, penjualan tunai juga memiliki batasan. Karena pelanggan harus membayar penuh di muka, ini bisa menjadi penghalang bagi beberapa pelanggan yang mungkin tidak memiliki dana yang cukup. Akibatnya, potensi pelanggan yang ingin membeli bisa berkurang, dan hal ini dapat membatasi volume penjualan.

Secara keseluruhan, pilihan antara penjualan kredit dan penjualan tunai tergantung pada tujuan keuangan dan strategi perusahaan. Penjualan kredit lebih baik dalam hal meningkatkan volume penjualan dan menarik pelanggan yang lebih luas, namun membawa risiko pada arus kas. Sementara itu, penjualan tunai lebih menguntungkan dalam hal likuiditas

dan mengurangi risiko gagal bayar, tetapi mungkin mengurangi jumlah pelanggan potensial. Dalam banyak kasus, kombinasi dari kedua metode ini, dengan pertimbangan yang cermat, mungkin menjadi solusi terbaik untuk memaksimalkan keuntungan perusahaan.

Secara keseluruhan, pilihan antara penjualan kredit dan tunai harus disesuaikan dengan kondisi dan strategi perusahaan. Penjualan kredit dapat menjadi strategi yang efektif untuk memperluas basis pelanggan dan meningkatkan penjualan, terutama jika perusahaan mampu mengelola risiko piutang dengan baik. Di sisi lain, penjualan tunai memberikan keamanan finansial yang lebih besar dengan arus kas yang stabil, meminimalkan risiko gagal bayar, dan mengurangi beban administrasi. Menggabungkan kedua metode ini memungkinkan perusahaan untuk menarik berbagai segmen pelanggan sekaligus menjaga stabilitas keuangan, menciptakan keseimbangan yang optimal antara pertumbuhan dan keamanan finansial. Dengan demikian, perusahaan dapat memilih pendekatan yang paling sesuai dengan tujuan jangka pendek dan jangka panjang mereka, sambil tetap mempertimbangkan dinamika pasar dan profil pelanggan.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan analisis data dari pembahasan hasil penelitian, penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

- a. Penerapan sistem akuntansi penjualan dan penerimaan kas pada UD. Istana Mobil dapat memberikan informasi bagi pimpinan perusahaan, hal ini dapat dilihat pada sistem yang diterapkan pada program komputer yang merupakan aplikasi dari sistem informasi akuntansi dalam hal ini sistem yang digunakan yaitu *Power Pro System*, yang disewa oleh UD. Istana Mobil untuk membantu

pencatatan keuangan lebih baik.

- b. Sistem akuntansi penjualan dan penerimaan kas pada UD. Istana belum sepenuhnya efektif, dikarenakan masih terdapat kelemahan dalam pengendalian internalnya yaitu pengawasan dan pencatatan manual dalam kegiatan pengerjaan yang selanjutnya berdampak pada terhadap sistem akuntansi khususnya pada sistem akuntansi penjualan dan penerimaan kas.

5. REFERENSI

- Anggraini, D., & Sari, M. (2021). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Di Usaha Kecil Dan Menengah (Ukm) Kopi Bubuk G19 Kota Lubuklinggau. *Jurnal AkunStie (JAS)*, 7(1), 1–8. <http://jurnal.univbinainsan.ac.id/index.php/jas/article/view/1356>
- Armstrong, K. (2015). *Marketing an Introducing Prentice Hall (twelfth)*. Pearson Education, Inc.
- Fauzian, N. A., & Sadiqin, A. (2021). Analisis Sistem Infor8masi Akuntansi Penjualan Kredit Pada Dealer Motor Honda PT Pratama Metropolis Sejahtera. *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Bisnis ...*, 2(November), 49–55. <https://www.embiss.com/index.php/embiss/article/view/61%0Ahttps://www.embiss.com/index.php/embiss/article/download/61/46>
- Liviana Bela, O., Sadiqin, A., & Mahardhika Surabaya, S. (2022). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada Apotek " Z ". *Embiss*, 2(4), 457–462. <https://embiss.com/index.php/embiss/index457%7C462https://embiss.com/index.php/embiss/article/view/125>
- Mulyadi, D. (2016). *Sistem Informasi Akuntansi*. Salemba Empat, Jakarta.

- Pala'langan, E. I., Saerang, D. P. E., & Gamaliel, H. (2020). Analysis of Accounting Information System Sales At Pt. Wahana Wirawan Manado-Nissan Datsun Martadinata. *Jurnal EMBA*, 8(4), 824–834.
- Raiborn, A. C., & Michael, K. R. (2014). *Akuntansi Biaya, Dasar dan Pengembangan*. Edisi Tujuh. Jakarta : Salemba Empat.
- Rollin, N. C. (2015). *Prinsip-Prinsip Akuntansi (Edisi Ke-24)*. Erlangga, Jakarta.
- Romney, M. B., & Steinbart, P. J. (2018). *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi ke-13. Salemba Empat, Jakarta.
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Penerbit: Alfabeta, Bandung.
- Sugiyono. (2015a). *Metode Penelitian Kombinasi (Mix Methods)*. Penerbit : Alfabeta, Bandung.
- Sugiyono, P. (2015b). *Metode penelitian kombinasi (mixed methods)*. Bandung: Alfabeta, 28, 1–12.
- Susilana, R. (2015). *Konsep Dasar Pemasaran*. Erlangga, Jakarta.
- Sutabri, T. (2014). *Pengantar Teknologi Informasi*. Penerbit : Andi Offset, Yogyakarta.
- Tjiptono, F. (2014). *Pemasaran Jasa (Prinsip, Penerapan, Penelitian)*. Penerbit : Andi, Yogyakarta.
- Tumalun, T. L. H., & Pangerapan, S. (2019). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Di PT Nusantara Sakti Cabang Manado. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 7(3), 3019–3028.
- Turner, L., Weickgenannt, A., & Copeland, M. K. (2017). *Accounting. Information Systems: Controls and Processes*. John, New Jersey.
- Utami, S. (2017). *Akuntansi, Keuangan dan Perbankan*. Erlangga, Jakarta.