



# Plagiarism Checker X Originality Report

**Similarity Found: 10%**

Date: Thursday, June 03, 2021

Statistics: 181 words Plagiarized / 1864 Total words

Remarks: Low Plagiarism Detected - Your Document needs Optional Improvement.

---

ANALISIS PERANAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI BERBASIS APLIKASI JURNAL.ID PADA LAPORAN PENJUALAN KREDIT (Studi Kasus Pada CV Enterindo Raya) Amalia Arista1, Hj. Nanik Kustiningsih, SE.,MM2 1.2STIE Mahardhika : Jl. Wisata Menanggal No. 42A, Dukuh Menanggal, Surabaya Telp. (031) 8550077 3Jurusan Akuntansi, STIE Mahardhika Surabaya 1amaliaarista05@gmail.com  
<mailto:1amaliaarista05@gmail.com>, 2nanik@stiemahardhika.ac.id  
<mailto:2nanik@stiemahardhika.ac.id> **ABSTRAK Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis** sistem laporan penjualan kredit, membantu suatu perusahaan melakukan penjualan agar mendapatkan laba. Berkembangnya suatu teknologi berpengaruh untuk kelangsungan aktivitas suatu perusahaan.

Seperti halnya di CV Enterindo Raya Surabaya yang telah menggunakan sistem informasi akuntansi untuk laporan penjualan kredit berbasis aplikasi yaitu Jurnal.id. Metode analisis **yang digunakan adalah metode** kualitatif deskriptif yang menggunakan metode SWOT yang menggambarkan suatu penerapan aplikasi kedalam salah satu laporan keuangan agar dapat mempermudah memonitoring tagihan piutang yang masih dimiliki perusahaan lain. Hasil yang didapat pada **sistem informasi akuntansi penjualan kredit** cukup baik dari sebelum menerapkan penggunaan aplikasi tersebut. Kata Kunci: Sistem Informasi Akuntansi, Aplikasi, dan Penjualan Kredit.

**ABSTRACT This study aims to** analyze the credit sales report system, to help a company make sales in order to earn a profit. The development of a technology has an effect on the continuity of a company's activities. As it is in CV Enterindo Raya Surabaya, which has used **an accounting information system** for application-based credit sales reports, namely Jurnal.id. The analysis method used is descriptive qualitative method using the SWOT method which describes an application of an application to a financial report in

order to make it easier to monitor receivables that are still owned by other companies.

The results obtained in the credit sales **accounting information system** are quite good before applying the use of the application. Keywords: Accounting Information Systems, Applications, and Credit Sales. 1. PENDAHULUAN **Seiring dengan perkembangan ekonomi** dijamin ini, maka persaingan yang ketat akan banyak terjadi antara perusahaan sejenis. Dalam upayanya untuk meningkatkan volume penjualan dengan berbagai macam cara telah ditempuh perusahaan baik yang bergerak dibidang industri maupun dagang untuk menarik minat masyarakat serta rekanan sebagai pelanggan untuk meningkatkan volume penjualannya.

Penjualan adalah faktor utama dari perusahaan yang terus berjalan, tanpa adanya penjualan perusahaan tersebut tidak akan mencapai tujuan dan terbentuknya perusahaan (Tolinggilo, 2010). Meningkatkan penjualan adalah usaha dari perusahaan untuk mencapai pendapatan lebih. Berbagai macam strategi yang dilakukan oleh setiap perusahaan untuk mencapai tujuannya, banyaknya pesaing yang ingin bersaing dalam merebut pangsa pasar. CV Enterindo Raya merupakan salah satu **perusahaan yang bergerak di** bidang supplier food and safety, menjual alat mesin untuk keamanan pangan yang digunakan dipabrik makanan.

Menyuplai barang dari luar negeri salah satunya di Negara China, alat ini bernama Metal Detector, mesin tersebut berguna untuk memisahkan bahan makanan dengan metal yang berbahaya saat dikonsumsi, contohnya memisahkan kayu manis dari besi-besi kecil saat terjadinya pemotongan produk tersebut. Dalam masa pandemi ini CV Enterindo Raya harus mempunyai strategi baru untuk dapat mempertahankan perusahaan ini, karena masa pandemi covid'19 penjualan mesin sangat menurun banyak perusahaan yang menolak untuk bertemu dengan alasan social distancing.

Biasanya Enterindo Raya menjual mesin tersebut dengan cara langsung atau tunai, saat ini perusahaan harus membuat strategi baru untuk bisa terus menjual mesin ini dengan cara menjual secara kredit atau di cicil dimana barang dapat dibeli tanpa DP/uang muka setelah itu diangsur sesuai dengan kesepakatan customer dengan marketing. Penjualan kredit juga menguntungkan dengan syarat yang telah disepakati oleh kedua belah pihak dan memiliki daya tarik dibandingkan dengan pembelian tunai. CV Enterindo Raya juga menggunakan sistem informasi untuk menyimpan data customer yang bertransaksi kredit yaitu diaplikasi jurnal.id, aplikasi ini sangat membantu perusahaan untuk memantau pembayaran customer dari awal hingga akhir.

Penelitian ini dilakukan guna mencapai tujuan yaitu untuk menganalisis keuntungan menggunakan sistem informasi aplikasi jurnal.id yang mempermudah perusahaan

memantau piutang customer dan laporan keuangan versi aplikasi jurnal.id. Dengan bersumber dari beberapa literature penelitian terdahulu yang saling berkaitan dengan penelitian yang penulis kerjakan, maka bisa dijadikan sebuah acuan untuk penelitian penulis di CV Enterindo Raya ini. Penulis mencantumkan tiga penelitian terdahulu. Dengan judul Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit di PT Eka Timur Raya Purwodadi Pasuruan. Metode yang di gunakan oleh peneliti menggunakan metode deskriptif.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis tentang sistem informasi akuntansi penjualan yang berada di PT Eka Timur Raya Purwodadi Pasuruan. Hasil yang diperoleh penelitian ini didapat sistem informasi akuntansi belum baik, karena SDM yang ada belum sesuai dengan yang dibutuhkan. Prasetiyati (2016). Kalumata (2017), Evaluasi Pengendalian Internal Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Pada PT Hasjat Abadi Cabang Malalayang Manado.

Peneliti mempunyai tujuan untuk mengevaluasi penerapan pengendalian internal sistem informasi akuntansi penjualan dan penerimaan kas. Peneliti juga menggunakan metode deskriptif. Hasil yang diperoleh penelitian yaitu sistem informasi akuntansi penjualan dan penerimaan kas cukup memadai dan pengendalian internal yang baik. Judul Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT Hadji Kalla Cabang Pinang. Memiliki tujuan penelitian untuk menganalisis peranan sistem informasi akuntansi penjualan pada PT Hadji Kalla Cabang Pinra. Metode yang digunakan oleh penelitian ini adalah metode deskriptif.

Yang menghasilkan penelitian ini yaitu sistem informasi akuntansi di PT Hadji Kalla Cabang Pinrang sudah berjalan dengan baik. Mujahidah (2016). 2. METODE PENELITIAN  
Objek penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan metode SWOT. Penelitian ini memanfaatkan landasan teori yang menggambarkan perbedaan data laporan penjualan kredit secara manual dan menggunakan aplikasi Jurnal.id. Sumber data penelitian merupakan subjek dari data yang didapat. Subjek penelitian ini adalah CV Enterindo Raya Surabaya. Objek penelitian ini adalah data laporan penjualan kredit. Lokasi penelitian berada di CV Enterindo Raya, Jl. Rungkut Industri XI No. 03 Surabaya. Metode pengumpulan data dengan cara : 1.

Dokumentasi, yaitu proses pengumpulan data dengan mempelajari dan menganalisis dokumen yang berkaitan dengan pelaksanaan sistem informasi penjualan kredit di CV Enterindo Raya. 2. Observasi, yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan pengamatan secara langsung terhadap aktivitas perusahaan yang kaitannya dengan masalah sistem informasi akuntansi penjualan kredit. 3. Analisis SWOT, yaitu identifikasi faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan.

Analisa ini dapat mengetahui Strengths (kekuatan) dan Weaknesses (kelemahan), serta dapat mengetahui Opportunities (peluang) dan Threats (ancaman) yang dihadapi perusahaan. 3. HASIL DAN PEMBAHASAN Penjualan merupakan strategi utama perusahaan untuk memasarkan produk kepada konsumen yang membutuhkan, menghasilkan keuntungan atau laba antara pihak pembeli dan penjual. Semakin tinggi permintaan penjualan, maka semakin **besar laba yang didapatkan** oleh perusahaan. Keuntungan yang didapat oleh pembeli yaitu memenuhi kebutuhan yang diinginkan.

CV Enterindo Raya **adalah perusahaan yang bergerak dibidang** usaha supplier mesin yang menggunakan sistem penjualan kredit. Sistem penjualan kredit diawali dengan mencari informasi customer yang dilakukan marketing di internet atau mendapatkan referral dari rekan kerja, setelah itu membuat jadwal pertemuan untuk kunjungan meeting membicarakan kebutuhan dan kesepakatan pembayaran. Setelah semua data yang diperlukan sudah lengkap dan disepakati CV Enterindo Raya akan mengirim barang yang dibeli oleh customer. CV Enterindo Ray memiliki dua cara pemasaran untuk menjual produk mesin, yaitu : 1.

Secara Langsung, yaitu menjual barang yang dilakukan dengan cara bertemu langsung dengan customer sebelumnya membuat janji terlebih dahulu. 2. Secara Tidak Langsung, yaitu menjual barang yang dilakukan dengan tidak langsung bertemu dengan customer melalui telepon atau Whatsapp. 3.1 Flowchart Penjualan Kredit Flowchart penjualan kredit adalah sebuah siklus dalam penjualan mesin dari awal penerbitan penagihan (invoice) customer di CV Enterindo Raya. 3.2

Sistem **Informasi Akuntansi Penjualan Kredit** **Sistem informasi akuntansi penjualan kredit** pada CV Enterindo Raya sudah memakai sistem aplikasi. Awalnya CV Enterindo Raya menggunakan sistem manual dengan cara memcatat dan membuat tagihan (invoice) dengan manual di Microsoft Excel karena dirasa aman jika terjadi error dan tanpa menggunakan jaringan internet. Tetapi seiring perkembangan jaman dan teknologi semakin maju, CV Enterindo Raya memutuskan untuk menggunakan sistem aplikasi Jurnal.id, dengan berlangganan di aplikasi Jurnal.id yang mendapatkan keuntungan.

Beberapa keuntungan menggunakan sistem aplikasi Jurnal.id : 1. Mudah dan Efektif digunakan. Proses memasukan data sangat mudah, pemakaian efektif menggunakan handphone maupun computer. 2. Harga terjangkau. Berlangganan menggunakan aplikasi Jurnal.id pembayaran murah dan dapat membayar dengan 3 (tiga) bulan sekali. Beberapa kerugian menggunakan sistem aplikasi Jurnal.id : 1. Aplikasi berbayar. Jika masa berlangganan habis maka aplikasi ini tidak bisa digunakan secara maksimal, seperti tidak bisa membuat tagihan (invoice) baru. 2. Harus menggunakan internet

untuk bisa mengakses aplikasi tersebut. Fitur Aplikasi Jurnal.id sangat banyak tetapi untuk bagian penjualan kredit hanya di fitur pembuatan invoice dan laporan jurnal yang difungsikan untuk bagian admin. Aplikasi ini membantu pengguna untuk melihat neraca, laporan laba-rugi, laporan piutang dan laporan lainnya.

Fitur tersebut dapat dilihat pada (Gambar 1) Gambar 1. Fitur Aplikasi Jurnal.id Selanjutnya untuk membuat tagihan (invoice) CV Enterindo Raya masih menggunakan manual dengan Microsoft Word sebelum berlangganan Aplikasi Jurnal.id. Format tagihan (invoice) dapat dilihat pada (Gambar 2). Dengan perkembangan teknologi di zaman modern ini pembuatan tagihan (invoice) tidak perlu lagi membuat dengan manual, kini hadir salah satu aplikasi Jurnal.id yang mampu membantu membuat tagihan dengan cepat dan otomatis. Format tagihan (invoice) menggunakan aplikasi dapat dilihat pada (Gambar 3). Gambar 2. Tagihan (Invoice) Manual menggunakan Microsoft Excel Gambar 3.

Tagihan (Invoice) menggunakan Aplikasi Jurnal.id Dibandingkan menggunakan format manual Aplikasi Jurnal.id dapat memonitoring customer yang sudah melewati batas pembayarannya dan admin dapat menagih sesuai dengan tagihan (invoice) yang diterbitkan. Monitoring tagihan dapat dilihat pada (Gambar 4). Gambar 4. Monitoring Tagihan (Invoice) menggunakan Aplikasi Jurnal.id 4. KESIMPULAN Dari hasil pembahasan yang telah penulis lakukan maka penulis menarik kesimpulan dari identifikasi masalah tentang **sistem informasi akuntansi penjualan kredit** pada CV Enterindo Raya, ada kekurangan dan kelebihan yang dapat disimpulkan, yaitu : 1. Penerapan sistem informasi penjualan kredit pada CV Enterindo Raya sudah baik namun 2. Peranan sistem aplikasi Jurnal.id terhadap pembuatan tagihan dan monitoring tagihan cukup baik. 3. Penggunaan sistem aplikasi Jurnal.id sebagai sistem informasi pada perusahaan sudah sesuai dan akurat. 5. SARAN Berdasarkan hasil penelitian penulis dapat **memberikan beberapa saran sebagai berikut : 1.**

Fungsi kredit harus bekerja sesuai dengan ketentuan yang dibuat, dalam membuat tagihan dan menagih sesuai persetujuan kedua pihak. Agar tidak terjadi kesalah pahaman. 2. Sebaiknya di dalam aplikasi Jurnal.id terdapat menu backup data agar jika terjadi error data akan aman tersimpan. 3. Untuk para pengembang lebih lanjut program aplikasi ini dapat dikembangkan menambahkan form-form atau laporan yang akan membuat aplikasi ini lebih baik lagi. 6. DAFTAR PUSTAKA [1] Syaefudin, M. R. R. (2014). Analisis Peranan Sistem Informasi Dalam Kaitannya Dengan Pengendalian Internal Penjualan Kredit. [2] Tumulun, T. L., & 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). [3]

Pattiasina, J. M., Asfi, M., & Rahimah, R. (2017). Aplikasi Sistem Akuntansi Penjualan Tunai Dan Cicilan Menggunakan Metode Piutang Konvensional Pada Toko Red Corner Cirebon. *Jurnal Digit*, 4(2). [4] Muanas, M., & Sufriyanti, F. (2018). Peranan Sistem Aplikasi FASt Terhadap Efektivitas Pengendalian Intern Piutang Dagang (Studi Kasus pada PT KEA Panelindo). *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*, 6(1), 53-62. [5] Rosidin, A. F. (2008).

Peranan Sistem Dan Prosedur Penjualan Kredit Terhadap Pengendalian Intern Pada PT. Ahkam Jaya Surabaya. [6] Nanda Prasetya Ningrum, R. (2019). Analisis Strategi Bisnis Pada Layanan Aplikasi Mobile Pegadaian Syariah Digital (PSD) Menggunakan SWOT Analysis (Studi Pada PT Pegadaian Syariah Cabang Simpang Skip Bengkulu) (Doctoral dissertation, IAIN Bengkulu). [7] Tolinggilo, W. 2010. Pengendalian Piutang Dagang Pada Took Vero 21Kota Gorontalo. *Larya Ilmiah D3. Akuntansi UNG. Gorontalo*. [8] Prasetiyati, D. 2016. Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit. *Jurnal Riset Mahasiswa Akuntansi*. [9] Kalumata, N. 2017.

Evaluasi Pengendalian Internal Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Pada PT Hasjrat Abadi Cabang Malalayang Manado. *Jurnal Riset Akuntansi Going Concern*. 12 (2), 1205-1215. [10] Mujahidah, A. 2016. Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT Hadji Kalla Cabang Pinrang. *Jurnal Riset Edisi V UNIBOS Makassar*. Vol 4, No. 007.

#### INTERNET SOURCES:

<1% -

<https://adoc.pub/analisis-dampak-pengimplementasian-sistem-enterprise-resourc.html>

<1% - <https://ppta.dinamika.ac.id/rss.php>

<1% - <https://core.ac.uk/download/pdf/299871726.pdf>

<1% - <https://www.inderscience.com/info/ingeneral/forthcoming.php?jcode=ijbex>

<1% -

<https://opentextbc.ca/principlesofaccountingv1openstax/chapter/define-and-describe-the-components-of-an-accounting-information-system-2/>

<1% -

[http://repository.unisba.ac.id/bitstream/handle/123456789/2935/05bab1\\_nugraha\\_10090311223\\_skr\\_2015.pdf?sequence=5&isAllowed=y](http://repository.unisba.ac.id/bitstream/handle/123456789/2935/05bab1_nugraha_10090311223_skr_2015.pdf?sequence=5&isAllowed=y)

2% - <https://widuri.raharja.info/index.php?title=SI1522488695>

1% - <http://repository.wima.ac.id/17457/6/BAB%205.pdf>

<1% - <https://ocs.upnvj.ac.id/index.php/korelasi/2020/paper/viewFile/1088/236>

<1% - <http://eprints.ums.ac.id/37094/11/NASKAH%20PUBLIKASI.pdf>

<1% -

<https://123dok.com/document/zgd3rjvz-penerapan-sistem-pengendalian-internal-akunt>

ansi-penjualan-langgeng-sidoarjo.html

1% - [http://etheses.uin-malang.ac.id/2291/7/11520048\\_Bab\\_3.pdf](http://etheses.uin-malang.ac.id/2291/7/11520048_Bab_3.pdf)

1% -

[https://citisee.amikompurwokerto.ac.id/assets/proceedings/paper/38\\_Puji\\_Ratwiyanti\\_CITISEE\\_2019.pdf](https://citisee.amikompurwokerto.ac.id/assets/proceedings/paper/38_Puji_Ratwiyanti_CITISEE_2019.pdf)

<1% -

<https://123dok.com/document/4zpx35rq-residual-income-operational-alternatives-predict-prices-corporations-listed.html>

<1% -

[https://widuri.raharjo.info/index.php?title=PERANCANGAN\\_SISTEM\\_INFORMASI\\_PENJUALAN\\_BERBASIS\\_WEB\\_PADA\\_PT.ANDALAN\\_DARMA\\_MULIA](https://widuri.raharjo.info/index.php?title=PERANCANGAN_SISTEM_INFORMASI_PENJUALAN_BERBASIS_WEB_PADA_PT.ANDALAN_DARMA_MULIA)

<1% -

[https://repository.bsi.ac.id/index.php/unduh/item/300628/File\\_11-Bab-III-Pembahasan.pdf](https://repository.bsi.ac.id/index.php/unduh/item/300628/File_11-Bab-III-Pembahasan.pdf)

1% -

[https://repository.bsi.ac.id/index.php/unduh/item/260239/File\\_11-Bab-III-Pembahasan.pdf](https://repository.bsi.ac.id/index.php/unduh/item/260239/File_11-Bab-III-Pembahasan.pdf)

<1% - <https://jurnalfti.unmer.ac.id/index.php/senasif/article/download/261/221/>

<1% - <http://prosiding.uika-bogor.ac.id/index.php/semnati/article/download/55/46/>

<1% - <https://jurnaldigit.org/index.php/DIGIT/article/view/179>

1% - <http://www.jurnaldigit.org/index.php/DIGIT/article/download/70/50>

1% - <http://scholar.google.co.id/citations?user=0SVtOXgAAAAJ&hl=en>

<1% -

[http://repository.trisakti.ac.id/usaktiana/index.php/home/detail/detail\\_koleksi/2/skr/th\\_torbit/000000000000000072812/2021](http://repository.trisakti.ac.id/usaktiana/index.php/home/detail/detail_koleksi/2/skr/th_torbit/000000000000000072812/2021)