

ANALISIS SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT PADA PDAM WAY RILAU KOTA BANDAR LAMPUNG

Oleh

Adinda Safitri Mulyani¹, K. Bagus Wardianto²

Administrasi Bisnis, Fisip, Universitas Lampung

Email: xak1.adinda@gmail.com

ABSTRAK

Perkembangan teknologi saat ini mengalami kemajuan dengan menggunakan teknologi dalam mengelola aktivitas operasional perusahaan. Komputerisasi menjadi akses untuk semua aktivitas operasional perusahaan salah satunya Sistem Penjualan Kredit di PDAM Way Rilau Kota Bandar Lampung. Penelitian ini membahas mengenai masalah yang ada pada perusahaan yaitu bagaimana alur sistem akuntansi penjualan kredit dan apakah sistem akuntansi penjualan kredit di PDAM Way Rilau Kota Bandar Lampung sudah berjalan dengan optimal. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui fungsi-fungsi yang terkait didalam sistem akuntansi penjualan kredit di PDAM Way Rilau, dan untuk mengetahui alur sistem pencatatan penjualan di PDAM Way Rilau saat ini. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif kualitatif, dengan metode pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan adalah reduksi data, penyajian data, serta verifikasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Sistem akuntansi penjualan kredit pada PDAM Way Rilau Kota Bandar Lampung di lapangan sudah sesuai dengan SOP tetapi kurang efisien dan tidak berjalan dengan optimal. Hal tersebut dikarenakan proses prosedur operasional terlalu lama dan membuang-buang waktu seperti pada prosedur persetujuan kredit untuk pengisian formulir dilakukan secara berulang yaitu dengan manual dan sistem. Selain itu, pada prosedur pengadaan barang terlalu panjang sehingga terjadi habis barang (kosong) dan mengakibatkan tertundanya proses pemasangan sambungan. Pada akhirnya pelanggan harus menunggu lama sampai barang tersedia kembali di gudang.

Kata Kunci : Sistem Akuntansi, Penjualan Kredit, Prosedur Penjualan, Fungsi Penjualan, PDAM

ABSTRACT

Technological developments are currently progressing by using technology in managing company operational activities. Computerization provides access for all of the company's operational activities, one of which is the Credit Sales System at PDAM Way Rilau, Bandar Lampung City. This study discusses the problems that exist in the company, namely how the credit sales accounting system flows and whether the credit sales accounting system at PDAM Way Rilau, Bandar Lampung City has been running optimally. This study aims to determine the functions involved in the credit sales accounting system at PDAM Way Rilau, and to determine the current flow of the sales recording system at PDAM Way Rilau. The type of research used is descriptive qualitative research, with data collection methods used are interviews and documentation. The data analysis technique used is data reduction, data presentation, and verification. The results showed that the credit sales accounting system at PDAM Way Rilau, Bandar Lampung City in the field was in accordance with the SOP but was less efficient and did not run optimally. This is because the operational procedure process is too long and a waste of time, as in the credit approval procedure for filling out forms, it is done repeatedly, namely by manual and system. In addition, the procedure for procuring goods was too long, resulting in a run out of goods (empty) and resulted in a delay in the connection installation process. In the end, the customer has to wait a long time until the goods are available again in the warehouse.

Keywords: Accounting System, Credit Sales, Sales Procedures, Sales Function, PDAM

PENDAHULUAN

Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Way Rilau merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di sektor pelayanan jasa dan produk air bersih dengan standar kesehatan secara kontinu dan merata di kota Bandar Lampung. PDAM Way Rilau selain bertujuan untuk melayani kebutuhan masyarakat tentang air bersih juga memiliki fungsi profitabilitas sesuai dengan prinsip ekonomi perusahaan. Keuntungan tersebut berasal dari hasil penjualan produk air bersih yang didistribusikan ke masyarakat setempat Kota Bandar Lampung.

Mulyadi (2018) menyatakan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan adalah aktivitas transaksi penjualan yang dilakukan perusahaan dengan mengirimkan barang sesuai dengan pesanan pelanggan, baik secara tunai maupun kredit. PDAM Way Rilau memiliki dua jenis transaksi penjualan yang berbeda metode pembayarannya yakni transaksi penjualan langsung (tunai/*cash*) dan transaksi penjualan tidak langsung (kredit). Penjualan langsung yang dimaksud adalah transaksi penjualan yang dilakukan oleh pihak PDAM Way Rilau yang menjual produk air bersih lewat mobil tanki dengan kapasitas 4.000 liter tanpa melakukan pemasangan Sambungan Rumah (SR). Sedangkan penjualan tidak langsung (kredit) adalah transaksi penjualan dimana pihak calon pelanggan mengajukan permohonan untuk pemasangan Sambungan Rumah (SR) baru.

Tabel 1.1 Jumlah Pelanggan Kredit PDAM Way Rilau Kota Bandar Lampung

No	Kategori Pelanggan	Tarif	2017	2018	2019	2020	2021
1	Industri Rumah	I1	14	14	13	13	13
2	Industri (I)	I2	17	16	15	13	13
3	I3	I3	1	1	1	1	1
4	I4	I4	-	-	-	1	1
6	Kantor Instansi	KP	187	184	183	183	178
7	Niaga Kecil (NK)	N1	1.133	1.183	1.192	1.332	1.321
8	Niaga Khusus (NKh)	N2	147	144	143	146	146
9	Niaga Besar (NB)	N3	2.254	2.258	2.216	2.242	2.310
10	N4	N4	2	2	2	2	2
11	N5	N5	1	1	1	1	1
12	N6	N6	1	1	1	2	2
13	N7	N7	1	1	1	1	1
14	N8	N8	-	-	-	1	1
15	PD	PD	141	129	92	98	96
16	Pelabuhan Laut	PL	1	1	1	1	1
17	Rumah Sederhana	R1	4.289	3.546	1.024	3.037	3.831
18	Rumah Tangga	R2	32.763	33.199	36.438	34.837	32.047
19	Rumah Mewah	R3	760	763	778	1.853	5.833
20	Sosial Umum (SU)	S1	183	181	178	174	168
21	Sosial Khusus (SKh)	S2	575	568	559	542	544
	Total Jumlah SR		42.470	42.192	42.838	44.480	46.510

Sumber : Data PDAM Way Rilau

Menurut Badan Pusat Statistik, pada tahun 2020 PDAM Way Rilau telah mendistribusikan air bersih ke 44.480 pelanggan masyarakat Kota Bandar Lampung dengan nilai penjualannya sebesar Rp 52.528.714.000. Sedangkan jika dilihat dari Tabel 1.1 jumlah pelanggan yang melakukan pemasangan Sambungan Rumah di PDAM Way Rilau Kota Bandar Lampung bertambah di tahun 2021 dengan jumlah 46.510 SR. Dapat dilihat dari Tabel 1.1 menunjukkan bahwa tiga tahun kebelakang tepatnya dari tahun 2018 hingga September 2021 PDAM Way Rilau mengalami peningkatan dalam jumlah pelanggan. Peningkatan jumlah pelanggan tersebut mencapai 4.318 SR dari 42.192 SR menjadi 46.510 SR.

Hasil observasi awal peneliti menyadari meningkatnya jumlah pelanggan berbanding terbalik dengan persediaan barang yang ada di gudang (tidak tersedia/kosong). Hal tersebut mempengaruhi sistem akuntansi penjualan yang mana prosedur pemasangan saluran pipa akan terhambat dan tertunda dalam beberapa waktu. Dari hasil wawancara bersama Ibu Yulia selaku staf pelayanan pelanggan mengatakan bahwa proses pemasangan umumnya dilakukan satu hari setelah terdaftar, tetapi pada tahun 2021 pemasangan dilakukan dua minggu hingga berbulan-bulan setelah calon pelanggan terdaftar.

Sistem akuntansi penjualan kredit penting dalam sebuah operasional perusahaan atau organisasi karena didalam sistem akuntansi penjualan kredit terdapat beberapa fungsi yang mana masing-masing fungsi memiliki tugas dan tanggung jawabnya tersendiri serta beberapa prosedur untuk menjalankan jaringan sistem tersebut dengan optimal. Jika dalam operasional perusahaan tidak menggunakan sistem akuntansi penjualan dengan baik maka karyawan akan mendapatkan tugas dan tanggung jawab ganda yang menyebabkan prosedur operasional perusahaan kurang efisien.

Berdasarkan deskripsi diatas, Oleh karena itu peneliti tertarik untuk melakukan penelitian mengenai bagaimana sistem akuntansi penjualan kredit, dan apakah sudah berjalan dengan optimal pada PDAM Way Rilau. Peneliti mengambil objek di PDAM Way Rilau dengan judul "Analisis Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Pada Pdam Way Rilau Kota Bandar Lampung"

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif dengan metode pendekatan kualitatif. Penelitian kualitatif melibatkan penggunaan dan pengumpulan yang dipelajari dari berbagai bahan empiri seperti studi kasus, pengalaman pribadi, introspeksi, kisah hidup, wawancara, observasional, sejarah, interaksional, dan teks visual-yang menggambarkan momen dan makna rutin dan bermasalah dalam kehidupan individu (Denzin & Lincoln dalam Emzir, 2016). Fokus penelitian ini terfokus kepada fungsi-fungsi yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan kredit. Dalam sistem akuntansi penjualan kredit terdapat beberapa fungsi yang terkait diantaranya yaitu fungsi kredit, fungsi penjualan, fungsi gudang, fungsi pengiriman, fungsi akuntansi, dan fungsi penagihan (Mulyadi, 2018).

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang didapatkan secara langsung dari pihak pertama penyedia data atau sumber data. Sedangkan Data Sekunder adalah data yang didapatkan secara tidak langsung oleh peneliti seperti dari pihak ketiga ataupun melalui dokumen, penelitian terdahulu, maupun observasi (Sugiyono, 2014). Teknik yang digunakan dalam pengumpulan data di penelitian ini yaitu menggunakan teknik wawancara dan dokumentasi, dan menggunakan rangkaian teknik analisis data yaitu *Data Reduction* (Reduksi Data), *Data Display* (Penyajian Data), Dan *Conclusion Drawing/Verification*

HASIL PEMBAHASAN

A. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada PDAM Way Rilau

Aktivitas penjualan di PDAM Way Rilau Kota Bandar Lampung menggunakan dua metode yaitu calon pelanggan datang ke tempat lokasi (kantor PDAM Way Rilau) dan calon pelanggan melakukan pendaftaran ketika tim datang ke wilayah calon pelanggan melakukan promosi dengan cara *door to door*. Dokumen-dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan yaitu :

1. **Formulir Permohonan Menjadi Pelanggan**
Dokumen ini digunakan oleh calon pelanggan yang ingin mendaftar sebagai pelanggan di PDAM Way Rilau. Dalam dokumen ini juga mencantumkan beberapa persyaratan yang harus dilengkapi oleh calon pelanggan
2. **Daftar Tunggu Pelanggan**
Dokumen ini dicetak untuk pelanggan saat akan melakukan pembayaran setelah dilakukannya survey kelayakan calon pelanggan
3. **Rencana Keperluan Peralatan (RKP)**
RKP diinput kedalam sistem saat melakukan survey dan dicetak untuk membuat Surat Perintah Kerja (SPK). Ketika RKP diinput maka akan otomatis muncul Rancangan Anggaran Biaya (RAB)
4. **Surat Perintah Kerja (SPK)**
Surat Perintah Kerja (SPK) dibuat oleh bagian distribusi untuk petugas pengiriman sebagai bukti bagi pihak ketiga (ekspedisi) untuk mengeluarkan barang di gudang. SPK lebih dikenal dengan surat jalan
5. **Bukti Permintaan Pengeluaran Barang (BPPB)**
BPPB dibuat sebagai faktur penjualan, dokumen ini berisi detail barang yang diorder oleh calon pelanggan.
6. **Bukti Pembayaran Pemasangan Sambungan Baru**
Dokumen ini dicetak sebagai bukti bahwa calon pelanggan sudah melakukan pembayaran untuk pemasangan sambungan pipa. Dokumen ini mempunyai 5 lembar copy yaitu lembar 1 untuk calon pelanggan sebagai bukti pembayaran. Lembar 2 dan 3 ke Humas dan Langganan, lembar 4 dan 5 ke bagian Keuangan sebagai bukti penerimaan.

Fungsi yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan pada PDAM Way Rilau Kota Bandar Lampung adalah sebagai berikut :

1. **Fungsi Kredit**
Fungsi ini bertanggungjawab untuk melakukan pengecekan persyaratan dan hasil survey kelayakan calon pelanggan untuk memberikan otorisasi kepada pelanggan. Fungsi ini terdapat di bagian Humas dan Langganan disub bagian pelayanan pelanggan dan humas & hukum. Kriteria kelayakan calon pelanggan yaitu sebagai berikut :
 - Wilayah calon pelanggan termasuk kedalam wilayah aliran PDAM. Jika tidak termasuk kedalam wilayah aliran PDAM, maka dilihat berdasarkan debit air dan jam alir minimal 6 jam per hari.
 - Terdapat pipa primer (pipa utama) di wilayah calon pelanggan untuk menyambungkan ke rumah pelanggan. Jika tidak terdapat pipa primer maka calon pelanggan harus mengajak minimal 10 calon pelanggan untuk membuat surat persetujuan pemasangan pipa primer di daerah tersebut.
 - Selain dua kriteria diatas, calon pelanggan harus melengkapi persyaratan yang tercantum didalam formulir permohonan menjadi pelanggan.
2. **Fungsi Penjualan**
Fungsi penjualan bertanggung jawab melayani kebutuhan pelanggan dalam melakukan pemasangan sambungan baru seperti mengecek debit alir air, melakukan tapping wilayah pemasangan, dan membuat Rencana Keperluan Peralatan (RKP) untuk pemasangan sambungan baru sesuai kebutuhan pelanggan. Fungsi ini terdapat dibagian perencanaan.
3. **Fungsi Akuntansi**
Fungsi akuntansi dalam sistem akuntansi penjualan di PDAM Way Rilau Kota Bandar Lampung ditanggungjawabkan ke sub bagian kas dan sub bagian akuntansi untuk menerima pembayaran pemasangan dan mengarsipkan dokumen bukti pembayaran
4. **Fungsi gudang**
Fungsi ini bertanggungjawab untuk menyiapkan barang/peralatan yang sudah dibuat dalam BPPB oleh bagian distribusi. Bagian gudang akan memeriksa kelengkapan tanda tangan yang tertera di BPPB yang harus disetujui oleh direktur umum

5. Fungsi pengiriman
Fungsi ini bertanggungjawab mengirim dan memasang barang ketika sampai ditempat pelanggan sesuai dengan yang tercatat dalam BPPB. Fungsi pengiriman ditugaskan kepada pihak ketiga (instalator).
6. Fungsi penagihan
Fungsi penagihan pada PDAM Way Rilau Kota Bandar Lampung ditanggungjawabkan kepada sub bagian penagihan dan sub bagian pelayanan pelanggan.

Prosedur penjualan berdasarkan standar operasional perusahaan PDAM Way Rilau Kota Bandar Lampung. Prosedur tersebut yaitu sebagai berikut:

1. Calon Pelanggan menyampaikan keinginan menjadi pelanggan kepada petugas pelayanan
2. Petugas memberikan informasi kepada calon pelanggan wilayah yang dapat atau tidak dapat dilayani sambungan baru sesuai informasi dari bagian terkait (Bagian Distribusi).
3. Jika dapat, maka calon pelanggan mengisi form pemasangan baru
4. Calon Pelanggan menyerahkan permohonan pemasangan sambungan baru dengan melampirkan rangkap 3 :

- Foto copy KTP	- Denah lokasi
- Rekening air pelanggan terdekat	- Rekening listrik tetangga
- Kartu keluarga	- Materai
- Copy Lunas PBB terbaru	
5. Petugas menginput data calon pelanggan dan mencetak form daftar tunggu calon pelanggan sebagai bukti penerimaan berkas permohonan pemasangan sambungan baru dan menyerahkan lembar 1 kepada calon pelanggan dan menyampaikan bahwa permohonannya akan ditindaklanjuti, lembar 2 arsip.
6. Petugas menyerahkan Form Permohonan Pemasangan Baru Calon Pelanggan ke Subbag Hubungan Langgan.
7. Setelah mendapat informasi dari bagian Perencanaan, petugas pelayanan menghubungi calon pelanggan untuk melakukan pembayaran dengan membawa form Daftar Tunggu Calon Pelanggan
8. Subbag Humas dan Hukum (Pelayanan satu pintu) mencetak bukti pembayaran pemasangan baru dan calon pelanggan membayar biaya pemasangan sambungan baru di loket pembayaran
9. Bukti Pembayaran pemasangan baru yang telah di Validasi dan di cap tanda lunas oleh petugas loket pembayaran, lembar 1 diserahkan kepada calon pelanggan sebagai bukti pembayaran. Lembar 2 ke Subbag Humas dan Hukum dan lembar 3 diserahkan kepada Subbag Hubungan Langgan, lembar 4 sebagai bukti penerimaan Subbag KAS, lembar 5 ke Subbag Akuntansi
10. Subbag Humas dan Hukum (Pelayanan satu pintu) menyampaikan kepada pelanggan bahwa pemasangan baru akan segera di laksanakan 7 hari setelah pembayaran.

B. Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada PDAM Way Rilau

Fungsi-fungsi dan Prosedur diatas dapat dibuat bagan alur dokumen sistem akuntansi penjualan kredit di PDAM Way Rilau Kota Bandar Lampung. Bagan alur dokumen tersebut dapat dilihat dari tabel 1.2. Berdasarkan tabel 1.2 alur sistem penjualan kredit dimulai dari bagian Humas Langgan, yang mana bagian ini melayani calon pelanggan dalam pendaftaran. Setelah semua registrasi awal sudah selesai calon pelanggan diberikan form daftar tunggu untuk dibawa saat melakukan pembayaran setelah calon pelanggan sudah dinyatakan layak sebagai pelanggan. Jika calon pelanggan dinyatakan tidak layak maka calon pelanggan harus melengkapi persyaratan tambahan, yaitu membuat surat persetujuan bahwa calon pelanggan menyetujui jika aliran air tidak berjalan semestinya.

Setelah melakukan pembayaran, bagian distribusi akan membuat Surat Perintah Kerja (SPK) untuk melakukan pemasangan dan bagian gudang akan menyiapkan barang yang akan dikeluarkan sesuai dengan Bukti Permintaan Pengeluaran Barang (BPPB) yang telah dicetak. Barang akan langsung dikirim dan dipasang oleh pihak ketiga (instalatir) jika barang tersedia di gudang sesuai dengan SOP perusahaan yaitu dengan batas waktu 1-7 hari setelah pembayaran. Jika barang tidak tersedia di gudang (kosong) maka bagian pembelian akan membuat analisa (RAB) pembelian barang tersebut dengan diketahui dan disetujui oleh Direktur Umum dan Direktur Utama. Dapat ditarik kesimpulan bahwa pengadaan persediaan barang menggunakan metode *Material Requiement Planning (MRP)* dimana metode ini melakukan pengendalian dan perencanaan dari mulai jadwal pembelian, produksi, sampai waktu pengiriman persediaan barang.

Pada tahun 2021 bagian gudang mengalami kekosongan persediaan barang dagang. Hal tersebut menimbulkan penundaan pemasangan saluran pipa calon pelanggan dan proses pemasangan diluar waktu SOP yaitu dilakukan hingga berminggu-minggu bahkan sampai berbulan-bulan. Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Yulia selaku staf pelayanan pelanggan mengatakan bahwa waktu pemasangan terlalu lama dikarenakan peralatan yang akan digunakan di gudang maupun di pengadon kosong. Sedangkan Menurut Ibu Rika selaku staf administrasi pergudangan mengatakan bahwa peralatan di gudang kosong karena terlalu lama proses pengadaan barang di gudang, oleh karena itu barang di gudang kosong.

Dari permasalahan tersebut dapat ditarik kesimpulan penyebab proses pengadaan lama sehingga membuat persediaan barang menjadi kosong karena terlalu panjang proses otoriter dalam pembelian/pengadaan barang di gudang yang mana harus mendapat persetujuan dari Direktur Umum dan Direktur Utama. Hal tersebut kurang efisien dalam segi waktu, dan tenaga bahkan akan berpengaruh pada tujuan dan rencana tahunan perusahaan dalam memperbanyak konsumen. Proses otoriter yang terlalu panjang dapat dipersingkat dengan hanya persetujuan pembelian/pengadaan barang hanya sebatas sampai disetujui oleh Kepala Bagian Umum saja.

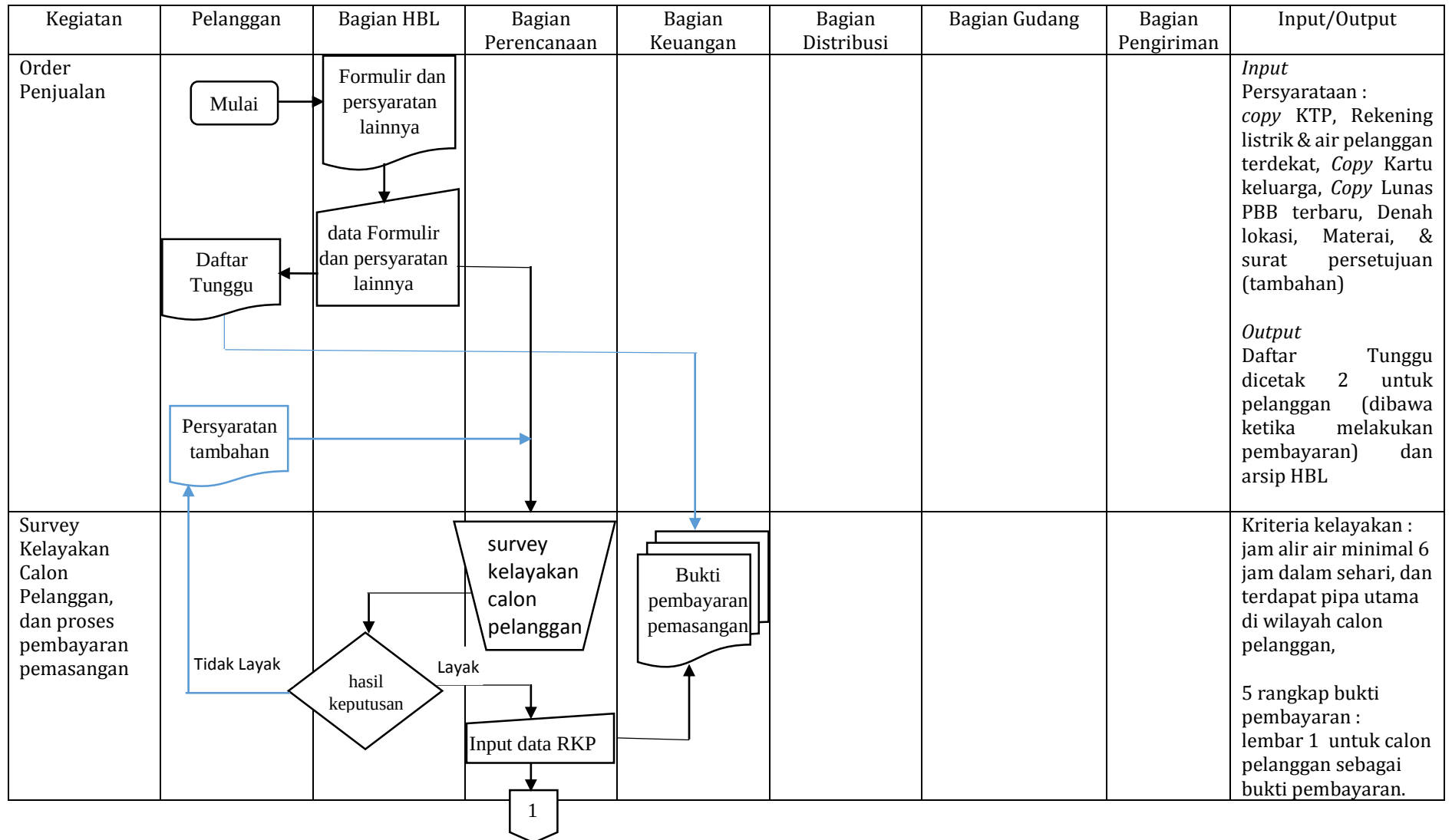
Selain itu, Menurut konsep yang dikemukakan oleh Mulyadi (2018) ialah bahwa praktik yang sehat salah satunya penggunaan formulir bernomor urut tercetak. Dalam hal praktik yang sehat PDAM Way Rilau sudah termasuk kedalam praktik yang sehat karena formulir yang dicetak telah diberi nomor urut atau nomor tunggu yang terdapat di dalam daftar tunggu. Jika dibandingkan dengan prosedur kredit di bagian HBL maka prosedur pendaftaran awal tersebut kurang efisien karena terlalu membuang-buang waktu dan tenaga dikarenakan melakukan tugas ganda yaitu mengisi formulir dengan manual (tuliskan tangan) dan sistem. Hal tersebut dapat dipersingkat dengan mengisi formulir hanya melalui sistem dan persyaratan materai dapat diganti dengan e-materai.

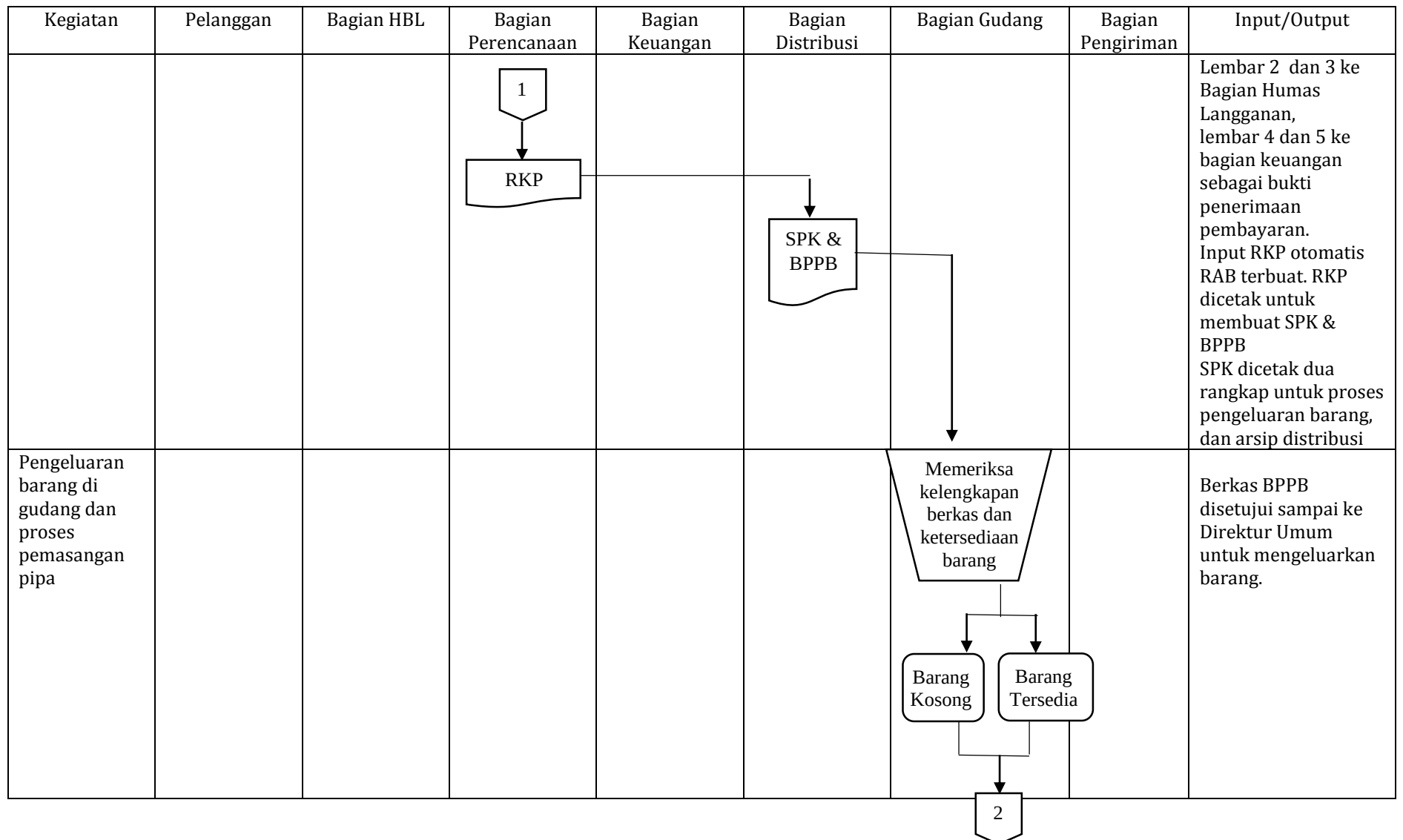
Berdasarkan UU No. 11 Tahun 2008 (UU ITE) pada pasal 5 ayat (1) yang menyebutkan bahwa dokumen elektronik merupakan alat bukti hukum yang sah. Sehingga kedudukan dokumen elektronik disamakan dengan dokumen kertas. Hal tersebut membuat perlunya equal treatment antara dokumen kertas dengan elektronik. Pengisian formulir secara langsung menggunakan sistem dapat dilakukan dengan mengunggah dokumen kedalam sistem, dan sistem akan langsung membaca dokumen tersebut serta formulir akan terisi secara otomatis didalam sistem tersebut. Dokumen yang diunggah kedalam sistem secara otomatis akan tersimpan oleh PDAM sebagai berkas calon pelanggan. Hal tersebut dapat meminimalisir resiko terjadinya kehilangan dokumen/berkas calon pelanggan jika terkena musibah bencana alam seperti banjir, maupun kebakaran. Jika calon pelanggan kesusahan atau tidak bisa dalam melakukan pendaftaran *online* maka petugas dapat membantu calon pelanggan tersebut.

Dalam penelitian Tumalun dan Pangerapan tahun 2019 terdapat penggabungan dua fungsi dalam sistem akuntansi penjualan kredit yaitu fungsi kas dan akuntansi. Sedangkan dalam penelitian Hasti dan Artiska tahun 2018, menyatakan bahwa sistem akuntansi penjualan yang diterapkan dalam penelitiannya masih menggunakan sistem akuntansi yang sederhana dimana tidak adanya fungsi kredit dan fungsi kredit digabung dengan fungsi penjualan. Jika

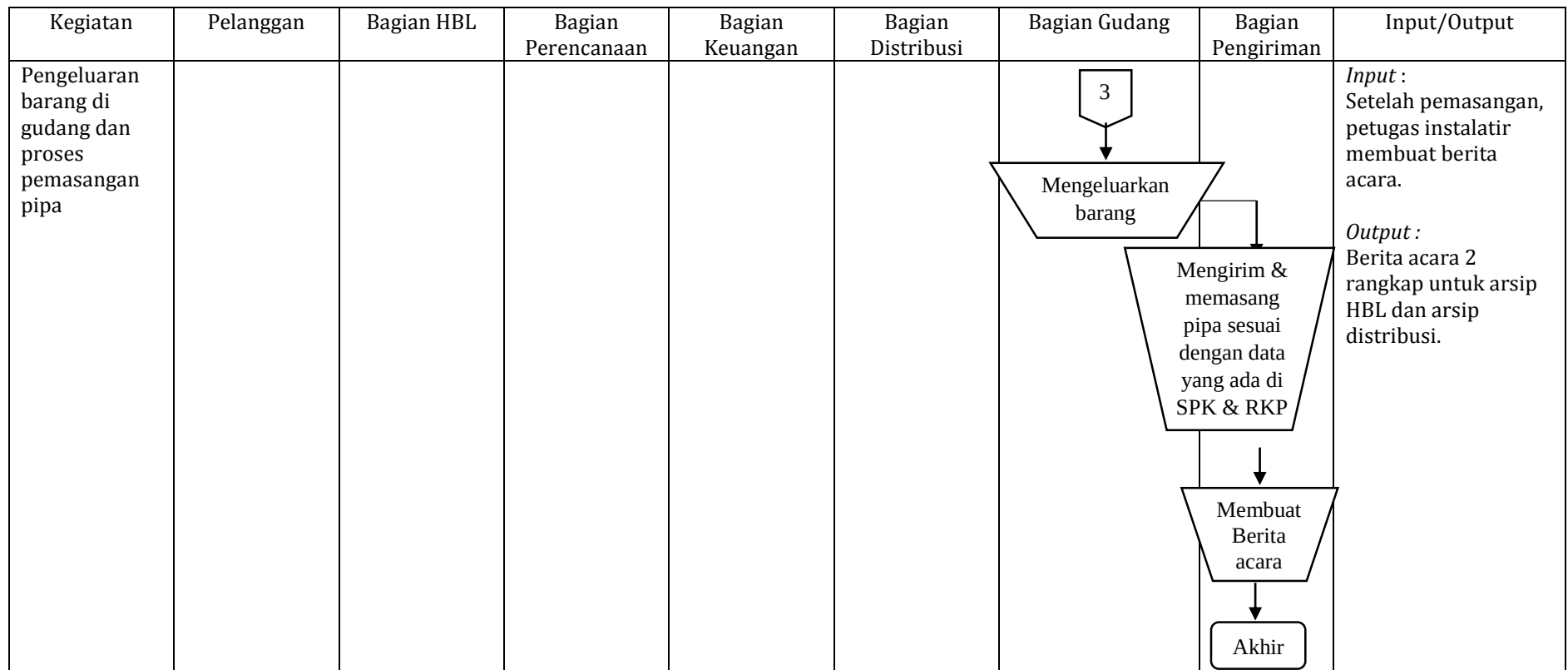
dibandingkan pada PDAM Way Rilau Kota Bandar Lampung sudah menerapkan pembagian fungsi struktur organisasi dengan tidak menggabungkan fungsi yang satu dengan fungsi yang lain. Selain itu dalam penelitian Hasti dan Artiska tahun 2018, juga menyatakan bahwa proses pengeluaran barang diotorisasikan oleh *General Manager* sedangkan pada PDAM Way Rilau Kota Bandar Lampung proses pembelian dan pengeluaran barang diotorisasikan oleh direktur umum dan direktur utama. Hal tersebut membuat proses pada pembelian dan pengeluaran barang di PDAM Way Rilau jauh lebih lama dibandingkan dengan perusahaan lainnya.

Tabel 4.1 Bagan Alir Dokumen Sistem Akuntansi Penjualan Kredit pada PDAM Way Rilau Kota Bandar Lampung





Kegiatan	Pelanggan	Bagian HBL	Bagian Perencanaan	Bagian Keuangan	Bagian Distribusi	Bagian Gudang	Bagian Pengiriman	Input/Output
Pengeluaran barang di gudang dan proses pemasangan pipa						2 Barang Kosong Barang Tersedia RAB pembelian barang Persetujuan direktur umum dan direktur utama Pembelian barang Pencatatan BPPB & BPB 3		Analisis pembelian barang dilakukan ketika barang di gudang tersisa sedikit/kosong dengan disetujui oleh direktur umum, dan direktur utama. <i>Input :</i> BPPB dan Bukti Penerimaan Barang (BPB) dicatat ke kartu persediaan. <i>Output :</i> Kartu Persediaan



Sumber : Data diolah peneliti, 2022

KESIMPULAN

Hasil penelitian mengenai analisis sistem akuntansi penjualan kredit pada PDAM Way Rilau Kota Bandar Lampung dapat disimpulkan bahwa sistem akuntansi penjualan sudah sesuai dengan SOP yang telah ditentukan oleh perusahaan, tetapi ada beberapa prosedur yang masih kurang optimal dalam operasional perusahaan. Prosedur pendaftaran awal terlalu menghabiskan banyak waktu karena melakukan tugas ganda yaitu manual dan online saat mengisi formulir yang berisi data calon pelanggan, dokumen arsip yang digunakan masih dalam berbentuk fisik (*hardcopy*). Sedangkan pada prosedur pengadaan barang di gudang yang terlalu lama dalam pengadaan barang dikarenakan proses otoriter yang harus disetujui oleh direktur umum dan direktur utama. Lamanya proses pemasangan membutuhkan jangka waktu 1-7 hari setelah pembayaran, tetapi di tahun 2021 jangka waktu pemasangan membutuhkan waktu 2 minggu hingga berbulan-bulan dikarenakan tidak tersedia barang di gudang maupun di pengadaan. Dari dua prosedur tersebut dinilai kurang efisien dikarenakan terlalu membuang banyak waktu, tenaga, dan biaya bahkan dapat berpengaruh pada tujuan perusahaan

SARAN

Berdasarkan kesimpulan yang telah dikemukakan, penulis mempunyai saran perbaikan sebagai bahan pertimbangan bagi PDAM Way Rilau untuk membuat sistem pendaftaran yang bisa diisi langsung oleh calon pelanggan lewat *scan*/unggah dokumen tanpa harus diinput ulang oleh petugas pelayanan, serta berkas persyaratannya dapat secara langsung masuk ke sistem tersebut. Selanjutnya pada bagian gudang, proses otorisasi dalam pembelian barang cukup sampai Kepala Bagian Umum tidak perlu sampai ke Direktur Umum dan Direktur Utama. Sehingga ketika barang tersisa sedikit proses otorisasi tidak terlalu panjang, maka pengadaan barang akan cepat dan persediaan barang tidak akan terjadi kekosongan lagi serta tidak adanya penundaan pemasangan pipa hingga berbulan-bulan

DAFTAR PUSTAKA

Diakses pada 13 Oktober 2022, dari

[https://e-](https://e-meterai.co.id/about#:~:text=Meterai%20elektronik%20(e%2DMeterai),elektronik%20disamakan%20dengan%20dokumen%20kertas.)

[meterai.co.id/about#:~:text=Meterai%20elektronik%20\(e%2DMeterai\),elektronik%20disamakan%20dengan%20dokumen%20kertas.](https://e-meterai.co.id/about#:~:text=Meterai%20elektronik%20(e%2DMeterai),elektronik%20disamakan%20dengan%20dokumen%20kertas.)

Emzir, D. (2016). *Metodologi Penelitian Kualitatif Analisis Data*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada

Hasti, A., & Artiska, C. L. M. C. (2018). Evaluasi Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Pada PT. Sekawan Mujur Sejahtera Makassar. *EQUITY: Journal of Economics, Management and Accounting*, 13(2), 84-92.

Mulyadi. (2018). *Sistem akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.

Sugiyono, D. (2014). *Metode penelitian pendidikan pendekatan kuantitatif, kualitatif dan R&D*. Bandung: Penerbit Alfabet

Tumalun, 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).