

ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT UNTUK MENINGKATKAN PENGENDALIAN INTERN

Maulid Dia Agustini¹, Yuni Sukandani², Mutiara Rachma Ardhiani³

Universitas PGRI Adi Buana Surabaya^{1,2,3}

Email : agustinmaulidia77@gmail.com¹, mutiara@unipasby.ac.id³

Koresponden : yuni_sukandani@yahoo.com²

ABSTRACT

To find out the application of credit sales accounting information systems in improving internal control at PT. Eloda Mitra Sidoarjo is the goal to be achieved. The research subjects used were sales managers and sales assistant managers at PT. Eloda Mitra. The data collection method uses observation, interviews and documentation. The method used to analyze the data in this research is descriptive qualitative analysis. The results showed that the related functions, related documents and records related to credit sales running at PT. Eloda Mitra were not complete. Lack of related functions, related documents and related records in the credit sales accounting information system will have an impact on credit sales activities. Meanwhile, the internal control implemented by PT. Eloda Mitra is good. Where it is known that there is a strict separation of functions and responsibilities, recording procedures related to credit sales have been carried out and authorized by a competent party.

Keywords: *Accounting Information Systems, Credit Sales, Internal Control*

Abstrak

Untuk mengetahui penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dalam meningkatkan pengendalian intern pada PT. Eloda Mitra Sidoarjo adalah tujuan yang ingin dicapai. Subyek penelitian yang digunakan adalah manager penjualan dan asisten manager penjualan pada PT. Eloda Mitra. Metode pengambilan datanya memakai observasi, wawancara dan dokumentasi. Metode yang digunakan untuk menganalisis data dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa fungsi terkait, dokumen terkait dan catatan terkait penjualan kredit yang berjalan di PT. Eloda Mitra belum lengkap. Kekurangan fungsi terkait, dokumen terkait dan catatan terkait pada sistem informasi akuntansi penjualan kredit akan berdampak pada aktivitas penjualan kredit. Sedangkan Pengendalian internal yang dilaksanakan PT. Eloda Mitra sudah cukup baik. Dimana diketahui bahwa pemisahan fungsi dan tanggung jawab yang tegas, prosedur pencatatan yang berhubungan dengan penjualan kredit telah dijalankan dan diotorisasi oleh pihak yang kompeten.

Kata Kunci : *Sistem Informasi Akuntansi, Penjualan kredit, Pengendalian Internal*

1. PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi yang terjadi pada saat ini sangatlah pesat, misalnya saja pada bidang komunikasi. Perkembangan pengolahan data yang pesat berdampak positif dari pesatnya teknologi komunikasi saat ini. Penggunaan teknologi pada berbagai aktivitas bisnis perusahaan khususnya dalam bidang pengolahan data, sangat membantu dalam pengaksesan dan pendayagunaan informasi dalam volume yang besar, secara cepat dan akurat oleh perusahaan.

Kemajuan yang menakjubkan dalam teknologi telah membuka peluang untuk menggunakan sistem informasi dari sudut pandang strategis, sebagai sumber data yang dapat di akses oleh karyawan guna mempermudah kinerja dalam suatu perusahaan.

Sistem Informasi Akuntansi (SIA) adalah sebuah sistem yang memproses data dan transaksi guna menghasilkan informasi yang bermanfaat untuk merencanakan, mengendalikan, dan mengoperasikan bisnis (Krismiaji,2015:78). Sistem Informasi Akuntansi tidak hanya mengolah data keuangan saja, data *non* keuangan juga diolah agar menjadi informasi akurat yang di butuhkan oleh perusahaan. Hal ini dikarenakan pengambilan keputusan tidak hanya berasal dari informasi keuangan saja, melainkan data *non* keuangan juga sangat dibutuhkan perusahaan. Salah satunya ialah laporan penjualan, laporan penjualan juga menjadi aspek penting dalam pengambilan keputusan.

Penjualan merupakan salah satu kegiatan yang penting dalam perusahaan karena sumber utama pendapatan perusahaan berasal dari penjualan, kegiatan penjualan dapat dilaksanakan dengan baik jika didukung oleh sistem penjualan yang memadai. Sistem penjualan yang memadai ini akan menghasilkan informasi-informasi penting yang diperlukan oleh pimpinan dalam mengambil keputusan yang tepat bagi kemajuan perusahaan. Dalam suatu sistem penjualan berisikan tentang informasi bagaimana kegiatan tersebut dilaksanakan, dokumen apa saja yang diperlukan dalam pelaksanaan penjualan, serta pihak mana saja yang berwenang mengotorisasi kegiatan penjualan tersebut. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan menurut Mulyadi (2016:160) merupakan serangkaian kegiatan yang terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa baik secara kredit maupun secara tunai.

PT. Eloda Mitra merupakan perusahaan yang bergerak dibidang manufaktur yang berdiri sejak tahun 1989, perusahaan ini merupakan pelopor olahan daging pertama di Jawa timur. PT. Eloda Mitra melebarkan sayap di industri pengolahan daging, makanan kaleng, dan *bakery* dengan hasil produksinya menggunakan merek Bernardi. Hingga saat ini perusahaan melakukan inovasi produk secara terus menerus dan berkelanjutan guna meningkatkan kualitas produk agar semakin unggul di pasaran, maka dapat dipastikan pergerakan perusahaan ini sangatlah pesat, dan dapat dipastikan banyak pula permasalahan yang timbul di dalam operasional perusahaan. Ada dua katagori dalam penjualan yang dilakukan perusahaan yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Pada penjualan tunai dilakukan dengan membawa barang ke pelanggan langsung tanpa pelanggan perlu memesan terlebih dahulu. Sedangkan penjualan kredit dilakukan dengan cara pelanggan memesan terlebih dahulu. Selanjutnya barang akan dikirim ke pelanggan sesuai dengan pesanan.

Pimpinan perusahaan bertanggung jawab atas penerapan pengendalian internal pada suatu perusahaan. Penerapan pengendalian internal diharapkan dapat meminimalisir adanya kesalahan dan penyelewengan.

Pada penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Venti Nurlaili (2016) menunjukkan hasil bahwa sistem akuntansi penjualan kredit yang diterapkan pada PT. Astra International Daihatsu Kota Kediri masih terdapat kekurangan yaitu tidak adanya pemisahan tugas pada bagian penagihan masih menjadi satu dengan bagian administrasi penjualan. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Erica Devi Kurniasari (2019) menunjukkan hasil bahwa sistem akuntansi penjualan kredit pada PT. Karya Lancar Mandiri Surabaya sudah cukup baik namun masih perlu dilakukan pencatatan ke dalam jurnal penjualan dan buku besar pada bagian akuntansi. Salah satu permasalahan yang sering timbul di perusahaan ialah kurang optimalnya pengoperasian sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan pengendalian internal yang dilakukan perusahaan. Permasalahan yang timbul ini secara tidak langsung dapat menghambat kelangsungan perusahaan. Disamping itu, permasalahan ini juga akan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan. Dari dua penelitian terdahulu dan permasalahan yang ada di PT. Eloda Mitra, penulis ingin menjadikan penelitian tersebut sebagai bahan referensi dalam melakukan penelitian tentang pengendalian internal yang telah dilakukan oleh PT. Eloda Mitra dalam mengelola sistem informasi penjualan kredit.

2. METODE PENELITIAN

Ditinjau dari jenis datanya pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan deskriptif kualitatif. Adapun yang dimaksud dengan penelitian kualitatif yaitu penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian secara holistik, dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode ilmiah (Moleong, 2015:6).

Adapun subyek penelitian ini adalah manager penjualan dan asisten manager penjualan pada PT. Eloda Mitra. Sedangkan obyek penelitian pada penelitian ini adalah Sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. Eloda Mitra yang meliputi fungsi terkait penjualan kredit, dokumen terkait penjualan kredit, catatan terkait penjualan kredit, prosedur dalam sistem informasi akuntansi penjualan kredit, dan pengendalian internal pada PT. Eloda Mitra.

Teknik pengumpulan data yang digunakan untuk memperoleh data dan informasi yang lengkap dan akurat dalam penelitian ini adalah :

- a. Wawancara (*interview*)
- b. Dokumentasi

Validitas data merupakan instrumen digunakan untuk mengukur data (Sugiyono, 2015:255). Data dinyatakan valid apabila data yang dilaporkan tidak berbeda dengan data yang terjadi di obyek penelitian.

Pengujian validitas data pada penelitian ini menggunakan triangulasi data. Triangulasi dibagi menjadi tiga, antara lain sebagai berikut:

- a. Triangulasi sumber
- b. Triangulasi Metode
- c. Triangulasi Waktu

Adapun triangulasi data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Triangulasi dengan sumber, yaitu teknik pengumpulan data untuk mendapatkan data dari sumber yang berbeda dengan teknik yang sama. Misalnya untuk mengetahui keabsahan data yang diperoleh mengenai pengendalian internal, peneliti membandingkan hasil wawancara (*interview*) pada manager penjualan dan asisten manager penjualan. Jika jawaban wawancara dari manager dan manajer keuangan sama. Maka data dapat dinyatakan valid. Instrumen wawancara (*interview*) dilakukan terstruktur, wawancara menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya.

3. Analisis Data

Adapun langkah-langkah yang akan dilakukan untuk menganalisis data sebagai berikut:

1. Mengumpulkan data dan informasi dengan melakukan wawancara, dan dokumentasi mengenai sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan pengendalian intern.
2. Mereduksi data dan informasi yang telah dikumpulkan guna memberikan gambaran yang jelas dan mempermudah peneliti mengumpulkan data dan informasi selanjutnya.
3. Menyajikan data dan informasi yang telah direduksi guna mempermudah memahami apa yang terjadi dalam penelitian.
4. Menarik kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dianalisis data dan informasinya.

4. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Setelah peneliti memperoleh data dari observasi, dokumentasi dan wawancara, maka selanjutnya peneliti akan melakukan analisis data yang sudah diperoleh. Adapun analisis yang dilakukan adalah sebagai berikut:

Fungsi yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan kredit yaitu fungsi pengambil keputusan, fungsi penjualan, fungsi gudang, fungsi pengiriman, fungsi akuntansi dan fungsi penagihan. Fungsi pengambilan keputusan pada sistem informasi akuntansi penjualan kredit dijalankan oleh direktur dan kepala marketing. Dimana Jika pengajuan pembelian kredit < 100 juta maka persetujuannya cukup ke kepala marketing, tapi jika pengajuannya > 100 juta maka harus atas persetujuan direktur. Persetujuan tersebut dilakukan untuk konsumen baru atau ke

konsumen yang pernah mempunyai catatan pembayaran yang jelek. Namun untuk konsumen yang sudah berlangganan dan mempunyai catatan pembayaran baik, maka tidak perlu meminta persetujuan ke direktur dan kepala marketing. Fungsi penjualan pada sistem informasi akuntansi penjualan kredit dijalankan oleh bagian marketing, Fungsi penjualan memiliki tugas melayani pembelian produk baik pembelian ulang dari pelanggan atau pembelian baru dari konsumen baru. Fungsi penjualan juga bertugas menambah konsumen baru dengan cara menawarkan produk ke calon konsumen. Fungsi Gudang pada sistem informasi akuntansi penjualan kredit dijalankan oleh bagian gudang. Dimana fungsi gudang bertugas menyiapkan barang sesuai pesanan konsumen. Sedangkan fungsi pengiriman dijalankan oleh bagian pengiriman yang bertugas mengirim barang sesuai dengan pesanan konsumen. Fungsi penagihan pada sistem informasi akuntansi penjualan kredit dijalankan oleh bagian akuntansi. Bagian penagihan bertugas membuat jadwal tagihan dan melakukan tagihan ke konsumen. Sedangkan Fungsi akuntansi dijalankan oleh bagian akuntansi. Tugas dari fungsi akuntansi adalah Mencatat semua transaksi penjualan kredit dan membuat surat tagihan.

Terdapat kelemahan pada Fungsi yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan kredit PT.Eloda Mitra yaitu tidak adanya fungsi khusus yang menangani penjualan kredit dan fungsi yang khusus menangani piutang. Penjualan tunai dan kredit masih dijadikan satu. Sedangkan fungsi piutang tidak berdiri sendiri, namun dijadikan satu dengan fungsi akuntansi.

Dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit yang ada di PT. Eloda Mitra yaitu Surat Order Pengiriman, Faktur, Surat pengantar Barang, Surat Jalan dan Bukti Penerimaan Retur. Dokumen Surat Order Pengiriman digunakan untuk memberikan otorisasi kepada fungsi pengiriman untuk mengirimkan jenis barang dengan jumlah dan spesifikasi yang tertera dalam dokumen. Dokumen ini bersifat internal, karena dipakai antar bagian sebagai perintah untuk menyiapkan barang dan mengirimkan barang sesuai dengan pesanan dari konsumen. Sedangkan Faktur merupakan lembar pertama yang dikirim oleh fungsi penagihan kepada pelanggan untuk menagih sejumlah tagihan dari pelanggan yang telah melakukan pembelian. Pada lembar faktur tercatat lengkap item barang yang dibeli dan harganya.

Dokumen Surat pengantar barang digunakan untuk menyiapkan barang secara global sehingga dapat mempermudah penyiapan barang yang akan keluar. Dokumen ini hanya selembar kertas yang diisi data barang yang harus disiapkan oleh fungsi gudang. Dokumen Surat jalan digunakan oleh pihak keuangan atau bendahara, dari pihak bendor untuk merangkum seluruh pengiriman yang sudah diselesaikan. Sedangkan dokumen Bukti Penerimaan Retur digunakan untuk mencatat adanya retur dari pelanggan.

Catatan terkait sistem informasi akuntanis yang digunakan oleh PT. Eloda Mitra adalah: Jurnal Penjualan, Jurnal Umum dan kartu gudang Catatan Jurnal Penjualan digunakan untuk mencatat transaksi penjualan kredit yang ada pada PT. Eloda Mitra. Semua transaksi penjualan akan dicatat pada jurnal penjualan oleh bagian akuntansi. Catatan Jurnal Umum digunakan untuk mencatat harga pokok produk yang dijual, baik penjualan tunai maupun kredit, piutang, hutang, dan biaya-biaya. Sedangkan catatan Kartu Gudang digunakan untuk mencatat keluar masuknya barang pada PT. Eloda Mitra.

Terdapat kelemahan pada catatan terkait sistem informasi akuntanis yang digunakan oleh PT. Eloda Mitra yaitu tidak adanya kartu persediaan dan kartu piutang.

Sistem pengendalian intern yang ada pada PT. Eloda Mitra terdiri dari evaluasi struktur organisasi, otorisasi dan prosedur pencatatan, praktek sehat dan Karyawan Yang Mutunya Sesuai Dengan Tanggung Jawab. Yang dimaksud evaluasi struktur organisasi adalah pemisahan tanggung jawab pada masing-masing fungsi. Evaluasi struktur organisasi pada pemisahan tugas dan fungsi di PT. Eloda Mitra menunjukkan bahwa struktur organisasi perusahaan telah menggambarkan pemisahan fungsi dan tanggung jawab yang tegas antara Fungsi penjualan dengan fungsi pengambilan keputusan dan fungsi penjualan dengan fungsi penagihan. Dengan demikian terjadinya kesalahan dan penyimpangan yang mungkin terjadi dapat diminimalisir.

Evaluasi sistem otorisasi dan prosedur pencatatan pada pelaksanaan penjualan kredit pada PT. Eloda Mitra menunjukan bahwa sistem otorisasi dan prosedur pencatatan dapat dikatakan baik. Hal ini terlihat bahwa setiap dokumen yang berhubungan dengan penjualan kredit telah diotorisasi oleh pihak yang berwenang dan prosedur pencatatan juga telah berjalan dengan baik. Setiap pesanan yang diterima dicatat dan ditandatangani serta kontrak disetujui kedua belah pihak. Selanjutnya Surat kontrak yang telah valid diinput ke komputer oleh marketing sesuai item penjualan.

Praktik yang sehat dalam pelaksanaan penjualan kredit PT. Eloda Mitra dilakukan dengan memastikan semua pesanan dari konsumen harus melampirkan surat pesanan (Purchase order) yang ditanda tangani konsumen. Selanjutnya proses transaksi penjualan kredit dilakukan oleh berbagai fungsi, yaitu fungsi penjualan, Fungsi gudang, Fungsi pengiriman, penagihan dan akuntansi, sehingga terjalin hubungan cek dan recek.

5. PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

Fungsi yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan kredit yaitu fungsi pengambil keputusan, fungsi penjualan, fungsi gudang, fungsi pengiriman, fungsi akuntansi dan fungsi penagihan. Terdapat perbedaan fungsi yang terkait di sistem akuntansi penjualan kredit yang ada di PT. Eloda Mitra dengan yang ada di teori,

fungsi yang terkait berdasarkan teori yaitu fungsi penjualan, fungsi kredit, fungsi gudang, fungsi pengiriman, fungsi piutang, fungsi buku besar.

Fungsi pengambil keputusan pada PT. Eloda mitra bertugas memberikan atau tidak pengajuan pembelian kredit. Fungsi pengambil keputusan pada PT.Eloda Mitra dijalankan oleh kepala penjualan dan Direktur. Sedangkan pada teori menurut Hall (2016) tidak terdapat fungsi pengambil keputusan. Pengambilan keputusan pemberian kredit langsung diputusi oleh fungsi penjualan.

Bagian akuntansi pada PT. Eloda Mitra bertanggung jawab dalam membuat surat tagihan, mencatat semua transaksi penjualan kredit dan menerima pembayaran. Sedangkan pada teori menurut Hall (2016) tugas tersebut dijalankan oleh fungsi kredit dan piutang

Dari penjelasan diatas, maka dapat dinyatakan bahwa kesesuaian sistem informasi penjualan kredit pada PT.Eloda Mitra dengan teori mengenai fungsi yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan kredit belum sepenuhnya sesuai. Karena masih terdapat fungsi yang masih dirangkap oleh fungsi lain.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Erica Devi Kurniasari (2019) yang menunjukkan bahwa Fungsi terkait pada PT. Karya Lancar Mandiri Surabaya dalam menjalankan aktivitasnya belum menerapkan sistem penjualan kredit dengan baik, hal ini disebabkan dalam sistem dan prosedur penjualan kredit masih terdapat perangkapan di beberapa fungsi sehingga prosedur dalam penjualan kredit belum optimal. Hasil penelitian ini juga sejalan dengan penelitian yang pernah dilakukan oleh Teguh Arseno (2019) yang menunjukkan bahwa Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang ada pada PT. Sanken Elektronik Indonesia Semarang ada beberapa kelemahan dan kekurangan yang masih harus diperbaiki agar sistem informasi akuntansi yang ada menjadi lebih baik. Salah satunya dengan menambahkan bagian kredit pada prosedur penjualan kredit dimaksudkan untuk menciptakan pengecekan intern transaksi penjualan kredit.

Dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit yang ada di PT. Eloda Mitra yaitu Surat Order Pengiriman, Faktur, Surat pengantar Barang, Surat Jalan dan Bukti Penerimaan Retur. Sedangkan dokumen terkait di sistem akuntansi penjualan kredit berdasarkan teori menurut Mulyadi yaitu Surat Order Pengiriman dan Tembusannya, Faktur Penjualan dan Tembusannya, rekapitulasi harga pokok penjualan dan bukti memorial.

Berdasarkan uraian diatas, maka dapat dinyatakan bahwa terdapat dokumen terkait pada sistem akuntansi penjualan kredit yang ada di PT. Eloda Mitra yang berbeda dengan dokumen terkait yang telah dijelaskan pada teori menurut Mulyadi (2016) yaitu rekapitulasi harga pokok penjualan dan bukti memorial. Dimana kedua dokumen tersebut tidak digunakan dalam sistem informasi akuntansi yang berjalan di PT.Eloda Mitra. Hal ini dikarenakan

penentuan harga jual produk pada PT.Eloda Mitra menggunakan daftar harga yang sudah ditentukan oleh pimpinan yang selanjutnya menjadi pegangan masing-masing bagian penjualan. Sedangkan dokumen bukti memorial menjadi satu dengan jurnal umum.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Hendy Jaya (2018) yang menunjukkan bahwa Penerapan sistem informasi akuntansi dalam penjualan tunai dan penerimaan kas di PT Putra Indo Cahaya Batam masih kurang baik. Hal ini dikarenakan kurangnya kelengkapan dokumen yang digunakan dalam penjualan tunai.

Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit pada PT.Eloda Mitra adalah Jurnal Penjualan, Jurnal Umum dan Kartu Gudang atau Stock Persediaan. Sedangkan Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit berdasarkan teori Mulyadi (2016) yaitu Jurnal Penjualan, Kartu Piutang, Kartu Persediaan, Kartu Gudang dan Jurnal Umum.

Berdasarkan uraian diatas, maka dapat dinyatakan bahwa terdapat catatan terkait pada sistem akuntansi penjualan kredit yang ada di PT. Eloda Mitra yang berbeda dengan catatan terkait yang telah dijelaskan pada teori menurut Mulyadi (2016) yaitu Kartu Piutang dan Kartu Persediaan. Dimana kartu persediaan pada sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang berjalan di PT.Eloda menjadi satu dengan kartu gudang, sehingga ingin mengetahui persediaan barang bisa melihat di kartu gudang. Sedangkan tidak digunakannya kartu piutang pada sistem informasi akuntansi penjualan kredit karena jurnal penjualan sudah cukup bisa mewakili fungsi kartu piutang. Sehingga untuk melihat rincian mutasi piutang perusahaan bisa melihat pada jurnal penjualan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Erica Devi Kurniasari (2019) yang menunjukkan bahwa Sistem akuntansi penjualan kredit pada PT. Karya Lancar Mandiri Surabaya sudah cukup baik namun perlu dilakukan pencatatan ke dalam jurnal penjualan dan buku besar pada bagian akuntansi.

Sistem pengendalian internal penjualan kredit pada PT.Eloda Mitra adalah struktur organisasi, otoritas dan prosedur pencatatan, praktik yang sehat dan Karyawan Yang Mutunya Sesuai Dengan Tanggung Jawab. Sistem pengendalian internal pada PT.Eloda Mitra sudah sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh mulyadi (2016: 130) unsur sistem pengendalian intern adalah struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas, Sistem Wewenang dan Prosedur Pencatatan yang Memberikan Perlindungan yang cukup terhadap Kekayaan, Utang dan Biaya, Praktik yang Sehat dan Karyawan yang Mutunya Sesuai dengan Tanggung Jawabnya.

Dari penjelasan diatas, maka dapat dinyatakan bahwa sistem pengendalian internal penjualan kredit pada PT. Eloda Mitra sudah sesuai dengan catatan yang digunakan dalam sistem pengendalian internal penjualan kredit yang telah

dijelaskan pada teori menurut Mulyadi (2016) dimana unsur sistem pengendalian intern terdiri dari struktur organisasi, otoritas dan prosedur pencatatan , praktik yang sehat dan Karyawan Yang Mutunya Sesuai Dengan Tanggung Jawab.

6.SIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan, maka kesimpulan pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Fungsi terkait penjualan kredit yang berjalan di PT.Eloda Mitra belum sepenuhnya lengkap. Diketahui bahwa tidak adanya fungsi khusus yang menangani penjualan kredit dan fungsi khusus yang menangani piutang, sehingga dapat memperlemah pengendalian internalnya. Kelengkapan fungsi terkait pada sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang sesuai dengan tugas-tugasnya akan lebih mempermudah dan memperlancar sistem penjualan kredit. Karena masing-masing fungsi dijalankan oleh bagian yang sesuai dengan job desk nya.
2. Dokumen terkait penjualan kredit yang berjalan di PT.Eloda Mitra belum sepenuhnya lengkap. Diketahui bahwa terdapat 2 dokumen terkait penjualan kredit yang belum digunakan pada PT.Eloda Mitra yaitu rekapitulasi harga pokok penjualan dan bukti memorial. Kurang lengkapnya dokumen yang digunakan dapat berdampak pada aktivitas penjualan kredit di perusahaan, dimana dapat terjadi kesalahan pencatatan dikarenakan tidak adanya bukti memorial.
3. Catatan terkait penjualan kredit yang berjalan di PT.Eloda Mitra belum lengkap. Diketahui bahwa terdapat 2 catatan terkait penjualan kredit yang belum digunakan pada PT.Eloda Mitra yaitu kartu persediaan dan kartu piutang. Hal ini dapat berdampak pada resiko terjadinya kesalahan dalam aktivitas pelaporan dan pencatatan di perusahaan.
4. Pengendalian intern yang dilaksanakan PT.Eloda Mitra sudah cukup baik. Diketahui bahwa pemisahan fungsi dan tanggung jawab yang tegas, prosedur pencatatan yang berhubungan dengan penjualan kredit telah dijalankan dan diotorisasi oleh pihak yang kompeten. Praktik yang sehat dalam pelaksanaan penjualan kredit sudah berjalan dengan baik dan upaya yang dilakukan untuk mendapatkan karyawan yang kompeten dan sesuai dengan tanggung jawabnya sudah dilakukan dengan baik.

7.IMPLIKASI

Berdasarkan hasil riset dan temuan-temuan yang dapat dijadikan referensi oleh pihak PT.Eloda Mitra dalam menjalankan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan pengendalian internal pada perusahaan. Kelengkapan catatan dan dokumen terkait pada sistem informasi akuntansi penjualan kredit akan lebih mempermudah dan memperlancar sistem penjualan kredit. Dengan

adanya catatan dan dokumen yang lengkap akan menunjang kinerja sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan dapat meminimalisir kesalahan dalam penjualan kredit.

8.KETERBATASAN PENELITIAN

Riset ini hanya berfokus pada penelusuran tentang analisis sistem informasi akuntansi penjualan kredit untuk meningkatkan pengendalian internal sehingga diharapkan penelitian selanjutnya dapat mengembangkan penelitiannya dengan variabel-variabel penelitian yang lebih kompleks lagi. Selain itu, penelitian ini terbatas pada subjek dan objek hanya seputar perusahaan manufaktur sektor perdagangan, sehingga diharapkan pada penelitian selanjutnya dapat dikembangkan lagi dengan menggunakan subjek dan objek yang lebih variatif.

DAFTAR PUSTAKA

- Arseno, Teguh. 2019. Evaluasi Pengendalian Intern Sistem Informasi Penjualan Kredit Pada Pt. Sanken Elektronik Indonesia Semarang. Universitas Dian Nuswantoro James Hall. (2016). Sistem Informasi Akuntansi . Salemba Empat.
- Jaya, Hendy, 2018. Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Dalam Meningkatkan Pengendalian Intern. Universitas Riau Kepulauan.
- Krismiaji. (2015). *Sistem informasi akuntansi*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN
- Kurniasari, Erica Devi, 2019. Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Untuk Meningkatkan Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan Secara Kredit Pada Pt Karya Lancar Mandiri Surabaya. Universitas Bhayangkara Surabaya. ISSN : 2460-7762
- Moleong, Lexy. J. 2015. Metodologi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Mulyadi. (2016). Sistem Informasi Akuntansi. Jakarta: Salemba Empat.
- Nurlaili, Venti. 2016. Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Efektifitas Pengendalian Internal Penjualan Kredit Pada Pt. Astra International Daihatsu Kota Kediri. Universitas Nusantara PGRI Kediri.
- Sugiyono. (2015). Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif R&B. Bandung: Alfabeta.