

**ANALISIS PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI
PENJUALAN KREDIT DALAM RANGKA MENINGKATKAN
PENGENDALIAN INTERN PADA DEALER MITSUBISHI CANDI
SIDOARJO**

SKRIPSI



Oleh :

ROHMAH PUTRI ARIUTAMI

1912311008/FE/AK

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS BHAYANGKARA SURABAYA**

2023

**ANALISIS PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI
PENJUALAN KREDIT DALAM RANGKA MENINGKATKAN
PENGENDALIAN INTERN PADA DEALER MITSUBISHI CANDI
SIDOARJO**

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
Dalam Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Program Studi Akuntansi**



Oleh :

ROHMAH PUTRI ARIUTAMI

1912311008/FE/AK

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS BHAYANGKARA SURABAYA**

2023

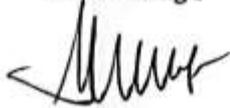
SKRIPSI

**ANALISIS PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN
KREDIT DALAM RANGKA MENINGKATKAN PENGENDALIAN INTERN
PADA DEALER MITSUBISHI CANDI SIDOARJO**

Yang diajukan
ROHMAH PUTRI ARIUTAMI
1912311008/FEB/AK

Disetujui untuk ujian skripsi oleh

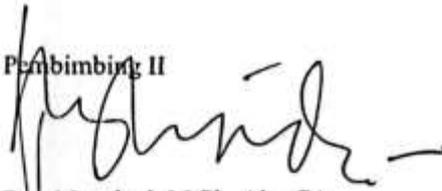
Pembimbing I



Dra. Ec L. Tri Lestari, M.Si
NIDN. 0710086701

Tanggal : ...13-07-2023.....

Pembimbing II



Drs. Masyhad, M.Si., Ak., CA.
NIDN. 893345002

Tanggal : ...13-07-2023.....

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Bhayangkara Surabaya



Dr. Siti Rosyafah, Dra., Ec., MM.
NIDN. 0703106403

SKRIPSI

**ANALISIS PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN
KREDIT DALAM RANGKA MENINGKATKAN PENGENDALIAN INTERN
PADA DEALER MITSUBISHI CANDI SIDOARJO**

Disusun Oleh :

ROHMAH PUTRI ARIUTAMI
1912311008/FEB/AK

Telah dipertahankan dihadapan dan diterima oleh tim penguji skripsi
Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Bhayangkara Surabaya
Pada tanggal 20 Juli 2023

Pembimbing
Pembimbing Utama

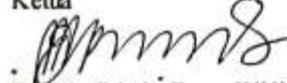


Dra. Ec. L. Tri Lestari, M.Si
NIDN : 0710086701

Pembimbing Pendamping

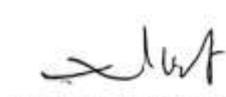

Drs. Masyhad, M.Si, Ak., CA.
NIDN : 8933450022

Tim Penguji
Ketua



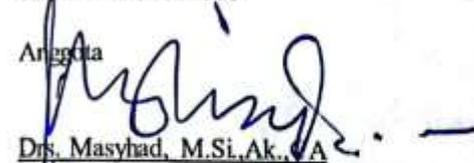
Dr. Muslichah Erma Widiana, Dra., Ec., MM
NIDN : 0703086802

Sekretaris


Nurul Iman, SE., M.Si

NIDN : 0710096101

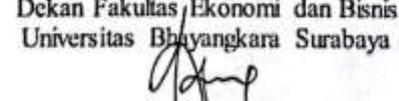
Anggota


Drs. Masyhad, M.Si, Ak., CA.

NIDN : 8933450022

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Bhayangkara Surabaya


Dr. Hj. Siti Rosyidah, Dra., Ec., MM.
NIDN. 0703106403

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : **ROHMAH PUTRI ARIUTAMI**

Nim : 1912311008

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Jurusan : Akuntansi

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang saya susun dengan judul:

**ANALISIS PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI
PENJUALAN KREDIT DALAM RANGKA MENINGKATKAN
PENGENDALIAN INTERN PADA DEALER MITSUBISHI CANDI
SIDOARJO**

Adalah benar-benar hasil karya saya sendiri dan bukan merupakan plagiat dari Skripsi/Tugas Akhir orang lain. Apabila kemudian hari pernyataan saya tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi akademis yang berlaku (dicabut predikat kelulusan dan gelar kesarjanaannya saya).

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, untuk dapat dipergunakan bilamana diperlukan.

Surabaya, 13 Juli 2023

Yang membuat pernyataan



ROHMAH PUTRI ARIUTAMI

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur senantiasa penulis panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa karena tiada daya dan upaya selain atas kehendak-nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik dan diberi kelancaran. Adapun judul dari penelitian ini adalah **“Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Rangka Meningkatkan Pengendalian Intern pada DealerMitsubishi Candi Sidoarjo”**

Adapun maksud dari penyusunan skripsi ini adalah salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bhayangkara Surabaya. Penulisan Skripsi ini tidak akan bisa berhasil dengan baik tanpa adanya bantuan,dorongan dan kerja sama dari banyak pihak. Untuk itu penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Irjen.Pol (Purn) Drs. Anton Setiadji,SH., M.H selaku Rektor Universitas Bhayangkara Surabaya.
2. Dr. Siti Rosyafa., Dra. Ec., MM. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bhayangkara Surabaya.
3. Drs. Ec. Nurul Qomari M.Si selaku Wakil Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bhayangkara Surabaya
4. Dr. Arief Rahman, SE., M.Si selaku Ketua Program Studi Akuntansi Universitas Bhayangkara Surabaya.

5. Dra. Ec. L Tri Lestari, M.Si selaku Dosen Pembimbing I yang bersedia meluangkan waktunya untuk membimbing dan memberikan masukan-masukan kepada penulis skripsi ini dapat diselesaikan tepat waktu.
6. Drs. Masyhad, M.Si.,Ak.,CA selaku Dosen Pembimbing II yang bersedia meluangkan waktunya untuk membimbing dan memberikan masukan-masukan kepada penulis skripsi ini dapat diselesaikan tepat waktu
7. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bhayangkara Surabaya yang telah membimbing saya selama delapan semester ini
8. Kedua orang tua,serta keluarga semua yang selalu memberikan doa dan semangat dalam pengerjaan skripsi ini.
9. Untuk Mochammad Rafli Marwahsyahputra yang sudah memberikan segala dukungannya dalam berbagai bentuk selama penulisan skripsi ini berlangsung.
10. Alifia Sandra Caesarita yang telah memberikan semangat dan membantu menemani saya menyelesaikan skripsi ini.
11. Untuk Rayyanza Malik Ahmad (Cipung) yang selalu menjadi *moodbooster* penulis dalam mengerjakan skripsi.
12. Keluarga Besar Ubhara Badminton Club, yang selalu memberikan semangat dan selalu menghibur.

13. Teman-teman semua yang mengasihi, menyayangi, terimakasih atas dukungan dan semangatnya.

14. Serta terimakasih sebanyak-banyaknya untuk diri saya sendiri, telah bertahan dalam menikmati proses panjang skripsi saya. Telah melalui berbagai macam hambatan baik dalam proses pengerjaan, proses revisi, dan juga proses spiritual saya dalam bekerja keras siang dan malam, lembur ketemu pagi sampai malam lagi untuk mengerjakan skripsi ini. Terimakasih sudah kuat pada setiap proses yang telah saya lewati sampai detik ini.

Sidoarjo, 7 Juni 2023

Peneliti

ROHMAH PUTRI ARIUTAMI

DAFTAR ISI

ABSTRACK.....	xiii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
BAB 1 PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	4
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Manfaat Penelitian.....	4
BAB II TINJUAN PUSTAKA.....	7
2.1 Peneliiian Terdahulu.....	7
2.2 Landasan Teori.....	12
2.2.1 Sistem.....	12
2.2.1.1 Pengertian Sistem.....	12
2.2.1.2 Karakteristik Sistem.....	13
2.2.1.3 Klasifikasi Sistem.....	14
2.2.2 Informasi.....	15
2.2.2.1 Pengertian Informasi.....	15
2.2.3 Akuntansi.....	15
2.2.3.1 Pengertian Akuntansi.....	15
2.2.3.2 Tujuan Akuntansi.....	16
2.2.3.3 Proses Akuntansi.....	17
2.2.4 Sistem Informasi Akuntansi.....	18
2.2.4.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi.....	18
2.2.4.2 Tujuan Sistem Informasi Akuntansi.....	19
2.2.4.3 Peranan Sistem Informasi Akuntansi.....	20
2.2.4.4 Dokumen yang digunakan.....	21
2.2.4.5 Jaringan Prosedur yang membentuk Sistem Kredit.....	22
2.2.4.6 Komponen-komponen Sistem Informasi Akuntansi.....	23
2.2.4.7 Bagan Alir (<i>Flowcharts</i>).....	24
2.2.5 Penjualan.....	27
2.2.5.1 Pengertian Penjualan.....	27
2.2.5.2 Tujuan Penjualan.....	27
2.2.5.3 Bentuk-bentuk penjualan.....	28
2.2.5.4 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan.....	29
2.2.5.5 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit.....	31
2.2.5.6 Dokumen yang digunakan dalam Penjualan Kredit.....	32
2.2.6 Pengendalian Intern.....	33
2.2.6.1 Pengertian Sistem Pengendalian Intern.....	33
2.2.6.2 Tujuan Sistem Pengendalian Intern.....	33
2.2.6.3 Unsur-unsur Pengendalian Intern.....	35
2.2.6.4 Komponen-komponen Pengendalian Intern.....	35
2.2.6.5 Keterbatasan Pengendalian Intern.....	37

2.3	Kerangka Konseptual.....	38
2.4	<i>Research Question</i> dan Model Analisis.....	39
2.4.1	Pertanyaan Penelitian Utama (<i>main research question</i>).....	40
2.4.2	Pertanyaan Spesifik (<i>specific requestion</i>).....	40
2.4.3	Model Analisis.....	41
2.5	Desain Studi Kualitatif.....	42
BAB III METODE PENELITIAN.....		44
3.1	Kerangka Proses Berpikir.....	44
3.2	Pendekatan Penelitian.....	45
3.3	Jenis dan Sumber Data.....	46
3.4	Batas dan Asumsi Penelitian.....	46
3.4.1	Batasan Penelitian.....	46
3.4.2	Asumsi Penelitian.....	46
3.5	Unit Analisis.....	47
3.6	Teknik Pengumpulan data.....	47
3.7	Teknik Analisis data.....	49
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....		51
4.1	Deskripsi Obyek Penelitian.....	51
4.1.1	Sejarah Singkat Perusahaan.....	51
4.1.2	Visi dan Misi Perusahaan.....	52
4.1.3	Struktur Singkat Perusahaan.....	52
4.1.4	Job Deskripsi Masing-Masing Jabatan.....	53
4.1.5	Area Pemasaran.....	56
4.2	Data Hasil dan Analisis.....	56
4.2.1	Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo.....	56
4.2.2	Kebijakan Akuntansi Penjualan Dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo.....	57
4.2.2.1	Fungsi yang terkait.....	57
4.2.2.2	Dokumen yang digunakan.....	58
4.2.2.3	Jaringan Prosedur yang Membentuk Sistem Penjualan Kredit.....	59
4.2.2.4	Bagian Alir Penjualan Kredit Perusahaan (<i>flowcharts</i>).....	61
4.2.2.5	Keterangan Flowcharts Sistem Penjualan Kredit Dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo.....	65
4.2.3	Evaluasi Terhadap Kelemahan dan Potensi Resiko dalam Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo.....	67
4.2.4	Usulan Bagian Alir (Flowcharts) penjualan kredit bagi Dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo.....	68
4.2.5	Keterangan Koreksi Alur Penjualan Kredit Perusahaan (<i>flowchart</i>).....	72
4.3	Interpretasi.....	73
BAB V SIMPULAN DAN SARAN.....		76
5.1	Simpulan.....	76

5.2 Saran.....	77
DAFTAR PUSTAKA.....	78

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu dan Sekarang.....	14
Tabel 2.2 Desain Studi Penelitian Kualitatif.....	46

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Bagan Alur Dokumen Sistem Penjualan Kredit.....	26
Gambar 2.2 Kerangka Konseptual	38
Gambar 2.3 Bagan Model Analisis.....	41
Gambar 3.1 Kerangka Proses Berpikir.....	48
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo	53
Gambar 4.2 Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Kredit	61
Gambar 4.3 Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Kredit (lanjutan)	62
Gambar 4.4 Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Kredit (lanjutan)	63
Gambar 4.5 Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Kredit (lanjutan).....	64
Gambar 4.6 Usulan Alur SIA Penjualan Kredit (lanjutan)	68
Gambar 4.7 Usulan Alur SIA Penjualan Kredit (lanjutan)	69
Gambar 4.8 Usulan Alur SIA Penjualan Kredit (lanjutan)	70
Gambar 4.9 Usulan Alur SIA Penjualan Kredit (lanjutan)	71

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran Dokumentasi.....	79
Lampiran Penjualan Kredit Bulan Mei.....	80

ANALISIS PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT DALAM RANGKA MENINGKATKAN PENGENDALIAN INTERN PADA DEALER MITSUBISHI CANDI SIDOARJO

ROHMAH PUTRI ARIUTAMI

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Bhayangkara Surabaya
Jalan A.Yani 114 Surabaya

ABSTRAK

Perkembangan teknologi di Indonesia saat ini sangatlah berkembang pesat. Tetapi perkembangan saat ini juga menyebabkan pengaruh lingkungan usaha di perusahaan menjadi beroperasi semakin luas dan menyebabkan persaingan yang semakin ketat. Dalam menghadapi persaingan penjualan dalam perusahaan memerlukan suatu sistem informasi akuntansi yang berperan penting dalam aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan. Pengendalian internal perusahaan sangat mempengaruhi kelangsungan usaha perusahaan. Jika tidak ada pengendalian internal didalam sistem informasi akuntansi maka penjualan kredit tidak akan berjalan dengan lancar. Perusahaan dealer mobil ini memiliki sistem informasi akuntansi penjualan, maka peneliti berniat untuk mengetahui sistem penjualan disana. Jenis penelitian ini adalah kualitatif deskriptif. Sedangkan teknik pengumpulan data yang digunakan adalah melakukan observasi, wawancara kepada pihak perusahaan, studi kepustakaan, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem akuntansi penjualan kredit yang diterapkan dealer ternyata masih kurang memadai. Oleh karena itu sistem perlu diperbaiki agar tidak ada piutang yang tidak tertagih di bagian penagihan

Kata Kunci : Sistem Informasi Akuntansi, Penjualan Kredit, Pengendalian Intern.

ANALYSIS OF IMPLEMENTATION OF CREDIT SALES ACCOUNTING INFORMATION SYSTEMS IN THE FRAMEWORK OF IMPROVING INTERNAL CONTROL AT MITSUBISHI DEALER CANDI SIDOARJO

ROHMAH PUTRI ARIUTAMI

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Bhayangkara Surabaya
Jalan A. Yani 114 Surabaya

ABSTRACT

Technological developments in Indonesia are currently growing rapidly. But current developments also cause the influence of the business environment in companies to operate more widely and cause increasingly fierce competition. In the face of sales competition within the company requires an accounting information system that plays an important role in the activities carried out by the company. The company's internal control greatly affects the continuity of the company's business. If there is no internal control in the accounting information system, credit sales will not run smoothly. This car dealer company has a sales accounting information system, so the researcher intends to find out the sales system there. This type of research is descriptive qualitative. While the data collection techniques used are observation, interviews with the company, literature studies, and documentation. The results showed that the credit sales accounting system applied by dealers was still inadequate. Therefore the system needs to be improved so that there are no uncollectible accounts in the billing department

Keywords : *Accounting Information System, Credit Sales, Internal Control.*

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Perkembangan teknologi di Indonesia saat ini sangatlah berkembang pesat. Tidak hanya melalui radio, televisi, dan koran saja media masyarakat saat ini, tetapi terdapat juga media yang lebih maju yaitu komputer. Tetapi perkembangan saat ini juga menyebabkan pengaruh lingkungan usaha di perusahaan menjadi beroperasi semakin luas dan kompleks dan juga menyebabkan persaingan yang semakin ketat untuk saling bersaing satu dengan yang lain karena pesatnya perkembangan teknologi ini. Untuk menjadi yang lebih unggul perusahaan harus memiliki dan memperhatikan manajemen yang baik sehingga tercapai tujuan perusahaan yaitu mencapai laba yang maksimal.

Di perusahaan kegiatan penjualan adalah hal yang sangat berperan penting untuk menunjang perusahaan itu sendiri, karena penjualan merupakan sumber terjadinya pendapatan yang secara langsung dapat mempengaruhi perkembangan perusahaan. Dengan adanya penjualan perusahaan memperoleh laba yang maksimal, mencapai volume penjualan dan kembali lagi tercapainya tujuan utama perusahaan. Faktor- faktor yang bisa mempengaruhi tingkat penjualan antara lain : persaingan dengan produk pesaing, keadaan ekonomi negara, pemasaran produk, dan kebutuhan konsumen. Sehingga sangat perlu pengelolaan yang baik pada aktifitas penjualan salah satunya dengan melakukan

pencatatan penjualan yang cepat dan efektif dalam upaya pembuatan laporan penjualan yang dibutuhkan manajemen.

Dalam menghadapi persaingan penjualan dalam perusahaan memerlukan suatu sistem akuntansi yang berperan penting dalam aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan. Sistem informasi akuntansi adalah suatu kegiatan yang terintegrasi yang menghasilkan laporan dibentuk data transaksi bisnis yang diolah dan disajikan sehingga menjadi sebuah laporan keuangan, dengan cara mengumpulkan, mengklasifikasikan, mengolah, mengkomunikasikan keuangan yang berguna bagi pihak perusahaan. Tujuan dari sistem informasi akuntansi penjualan yaitu untuk mengendalikan dan mengontrol aktivitas penjualan. Hal tersebut sangat diperlukan karena penjualan bisa mengakibatkan kesalahan pada sistem.

Sistem akuntansi penjualan terdiri dari dua proses yaitu secara tunai dan kredit. Penjualan tunai sendiri pembayarannya terjadi secara kontan serta pembayaran dari pembeli selama satu bulan dianggap kontan dan perusahaan akan segera menerima kas pada jenis penjualan ini sehingga perusahaan akan lebih mudah dalam penjualan tunai. Sedangkan penjualan kredit maksudnya adalah pembayaran non cash dengan tenggang waktu tertentu yang rata-rata di atas sebulan, perusahaan juga memperoleh keuntungan dari penjualan kredit karena pendapatan penjualan kredit lebih besar dibanding penjualan tunai. Tetapi seringkali dijumpai masalah dalam pembelian kredit yaitu berisiko tinggi karena pembayaran yang bersifat menyicil dan menyebabkan nasabah terkadang ada yang telat membayar dan lain-lain. Sehingga diperlukan

pemilihan nasabah yang memenuhi kriteria untuk melakukan pembayaran kredit.

Perusahaan harus mempersiapkan diri sedini mungkin dengan memiliki strategi-strategi agar tetap bertahan dan bisa bersaing didalam persaingan saat ini yang semakin pesat. Banyak perusahaan saat ini yang percaya dalam menghadapi persaingan penggunaan informasi dalam sistem penjualannya akan membawa banyak keuntungan. Informasi juga sangat diperlukan dalam mengkoordinasi dan mengendalikan jalannya kegiatan usaha. Perusahaan akan sulit berkembang tanpa adanya informasi.

Pengendalian internal perusahaan sangat mempengaruhi kelangsungan usaha perusahaan. Jika tidak ada pengendalian intern didalam sistem informasi akuntansi maka penjualan kredit tidak akan berjalan lancar dan baik. Tujuan pengendalian intern adalah agar tidak terjadi hal yang tidak diinginkan seperti kesalahan dan kecurangan sehingga hal sekecil apapun bisa teratasi.

Dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo yang terletak di Jl. Raya Larangan No 2, Dusun Larangan, Kecamatan Candi, Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur 61271. Perusahaan ini bergerak di perusahaan dagang di bidang pembelian yang menyediakan pelayanan bagi calon konsumen yang ingin melakukan pembelian unit mobil yang juga melayani services, spare parts serta layanan rekondisi kendaraan body&cat. Penjualan pada dealer Mitsubishi candi sidoarjo dilakukan secara tunai dan kredit. Sehingga keberhasilannya sangat tergantung pada output yang terjual. Salah satu upaya yang harus dilakukan adalah dengan melaksanakan pemasaran yang baik sesuai dengan kebutuhan dan keinginan

konsumen. Perusahaan dealer mobil ini memiliki sistem informasi akuntansi penjualan, maka saya berniat untuk mengetahui sistem penjualan disana apakah perusahaan tersebut dapat memberlakukan sistem penjualannya dengan efektif dan efisien, karena sistem penjualan yang baik sangat menentukan keberhasilan perusahaan untuk mencapai keuntungan.

Berdasarkan latar belakang diatas peneliti tertarik untuk menyusun judul skripsi dengan judul : “ **Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Rangka Meningkatkan Pengendalian Intern pada Dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo**”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang diuraikan diatas maka dapat ditarik rumusan masalah sebagai berikut : “ Bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada Dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo dalam rangka meningkatkan pengendalian internal?”

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian pada penelitian ini adalah untuk menganalisis bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan dalam rangka meningkatkan pengendalian intern pada Dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian diatas, maka manfaat yang dapat diambil dari penelitian ini sebagai berikut :

1. Bagi Peneliti

Menambah wawasan dalam menganalisa perkembangan ilmu akuntansi dalam memahami penilaian pengendalian internal khususnya dalam penjualan kredit dan untuk mengaplikasikan ilmu pengetahuan selama di bangku kuliah dalam karya nyata.

2. Bagi Dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo

Untuk memberikan masukan terhadap perusahaan agar memperoleh manfaat dari sistem dan prosedur dalam memahami penilaian terhadap pengendalian internal khususnya dalam penjualan kredit pada perusahaan.

3. Bagi Universitas Bhayangkara Surabaya

Sebagai tolak ukur bagi mahasiswa dan dapat menambah referensi bagi perpustakaan Universitas Bhayangkara, serta dapat menambah informasi

1.3 Sistematika Penulisan

Sistematika penelitian berisi tentang rincian pokok yang akan dibahas pada setiap bab penelitian. Berikut sistematika penelitian yang akan ditulis :

BABI PENDAHULUAN

Bab ini menjelaskan tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan masalah, manfaat penelitian, dan sistematika penelitian

BAB II TINJAUAN PUSTAKA.

Bab ini menjelaskan tentang penelitian terdahulu, landasan teori, kerangka

Konseptual, dan *research question*

BAB III : METODE PENELITIAN

Bab ini menjelaskan tentang pendekatan kerangka proses berpikir, pendekatan Penelitian, jenis dan sumber data, batasan, dan asumsi penelitian, unit analisis, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini menjelaskan deskripsi objek penelitian, data dan hasil analisis, dan interpretasi

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

Bab ini sebagai penutup, berisi tentang simpulan dan saran.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Dalam melakukan penelitian, peneliti mengacu pada penelitian terdahulu yang mempunyai persamaan umum mengenai metode yang digunakan oleh peneliti terdahulu dengan peneliti sekarang, dapat dijelaskan sebagai berikut:

2.1.1 Dia Astuti (2019)

Dalam penelitian yang berjudul “Analisis Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Intern Penjualan Kredit di CV. Kota Bintang Jaya Lampung”. CV Bintang Jaya merupakan perusahaan yang bergerak di bidang tersebut distributor peralatan rumah tangga, mendistribusikan banyak barang dagangan di beberapa daerah baik di dalam kota maupun di luar kota. penjualan tunai, kredit, dan konsinyasi dilakukan oleh CV. Bintang Jaya.

CV. Bintang Jaya dalam sistem informasi akuntansi dan pengendalian intern pada penjualan kredit dalam prakteknya masih belum sesuai dengan teori. Masalah ini karena adanya rangkap jabatan atau rangkap jabatan pada bagian tersebut fungsi pengiriman dan fungsi penagihan, serta di bagian gudang juga membuat umpan. Sistem komputerisasi sudah cukup baik tetapi bisa lebih dan jika ada kesalahan pada sistem segera teratasi.

Dari penelitian yang telah dilakukan hasil pengembangan sistem informasi akuntansi penjualan non kredit di CV. Bintang Jaya sudah canggih dan mumpuni

memenuhi persyaratan yang dibutuhkan, tetapi hal-hal yang sering terjadi sistem yang error harus segera dibenahi, dan lebih memperhatikan sesuatu efektivitas pengendalian intern sehingga diperoleh sistem informasi menjadi lebih efektif dan efisien.

Persamaan peneliti :

- a. Penelitian menggunakan metode kualitatif deskriptif
- b. Peneliti menganalisis sistem informasi akuntansi mengenai penjualan kredit
- c. Peneliti menganalisis pengendalian intern

Perbedaan peneliti :

- a. Transaksi penjualan barang dan jasa
- b. Meneliti permasalahan perusahaan yang Sistem informasi akuntansi dan pengendalian intern pada penjualan kredit pada prakteknya masih belum sesuai dengan teori, adanya rangkap jabatan.

2.1.2 Gracesia, Dewi Sulvia, Nila Sari (2017)

Dalam penelitian yang berjudul “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada CV. Putra Tunas Mandiri Padang”. CV. Putra Tunas Mandiri Padang adalah perusahaan yang menjual sparepart sepeda motor berkualitas ATPM dikenal oleh masyarakat luas. Penjualan suku cadang sepeda motor ditangani langsung oleh pemasaran (penjualan) perusahaan. Pembeli dapat membeli secara langsung ke toko, atau hubungi pemasaran untuk mendapatkan daftar nama barang dan harga.

Berdasarkan hasil penelitian, CV. Putra Tunas Mandiri – sistem Padang akuntansi penjualan kredit belum berjalan efektif dan efisien. Dimana ada banyak tugas dalam satu bidang. Misalnya administrasi melakukan pekerjaan yang harus dilakukan oleh departemen penjualan juga banyak kelemahan dalam sistem informasi akuntansi, administrasi tidak memeriksa barang yang dipesan untuk dibeli terlebih dahulu di gudang, bukan di sana persetujuan direktur pada faktur penjualan kredit, bagian gudang tidak dibuat kartu gudang, dokumen faktur penjualan kredit tidak lengkap, tidak ada dokumen penagihan ke pelanggan, tidak ada kartu kredit untuk mencatat piutang pelanggan, tidak ada kartu persediaan di bagian tersebut administrasi untuk dicocokkan dengan kartu gudang

Persamaan peneliti :

- a. Peneliti menganalisis sistem informasi akuntansi mengenai penjualan kredit
- b. Penelitian menggunakan metode kualitatif deskriptif

Perbedaan peneliti :

- a. Transaksi penjualan tunai dan kredit
- b. Transaksi penjualan barang dan jasa
- c. Meneliti permasalahan perusahaan sistem akuntansi penjualan kreditnya hampir belum berjalan sesuai secara efektif dan efisien.

2.1.3 Veronica Sabella (2020)

Dalam penelitian yang berjudul “Anaisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Upaya Meningkatkan Sistem Pengendalian Internal Pada PT. Surya Plastindo Gresik”. PT. Surya Plastindo adalah perusahaan yang menjual karung yang terbuat dari kertas dan kain. Penjualan karung ditangani langsung oleh pemasaran. Pembeli dapat memesan langsung ke toko maupun secara online.

Berdasarkan hasil penelitian, PT Surya Plastindo belum berjalan dengan efektif karena ada beberapa hal yang perlu ditingkatkan seperti lebih menekankan dibagian fungsi kredit (*credit analyst*) supaya lebih teliti dalam memeriksa riwayat pembayaran pelanggan.

Persamaan peneliti :

- a. Peneliti menganalisis sistem informasi akuntansi mengenai penjualan kredit
- b. Penelitian menggunakan metode kualitatif deskriptif

Perbedaan peneliti :

- a. Transaksi penjualan barang dan jasa.
- b. Meneliti permasalahan perusahaan sistem akuntansi penjualan kreditnya hampir belum berjalan sesuai secara efektif dan efisien.

TABEL 2.1
Persamaan Penelitian Terdahulu dan sekarang

No	Nama, Tahun, Dan Judul Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1.	Dia Astuti(2019), Analisis Sistem Informasi Akuntansi Dan Pengendalian Intern Dalam Penjualan Kredit Pada CV. Bintang Jaya Bandar Lampung	<ul style="list-style-type: none"> a. Penelitian menggunakan metode kualitatif deskriptif b. Menganalisis sistem informasi akuntansi mengenai penjualan kredit c. Peneliti menganalisis pengendalian intern 	<ul style="list-style-type: none"> a. Transaksi penjualan barang dan jasa b. Meneliti permasalahan perusahaan sistem informasi akuntansi dan pengendalian intern pada penjualan kredit pada prakteknya masih belum sesuai dengan teori, adanya double jabatan atau rangkap jabatan.
2	Gracesia, Dewi Sulvia, Nila Sari (2017), Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada CV. Putra Tunas Mandiri Padang	<ul style="list-style-type: none"> a. Topik penelitian sama, yaitu menganalisis sistem informasi akuntansi mengenai penjualan kredit b. Penelitian menggunakan metode kualitatif deskriptif 	<ul style="list-style-type: none"> a. Transaksi penjualan Tunai dan kredit Transaksi penjualan barang dan jasa b. Meneliti permasalahan perusahaan sistem akuntansi penjualan kreditnya hampir semua belum berjalan sesuai secara efektif dan efisien.
3.	Veronica Sabella (2020), Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Upaya Meningkatkan Sistem Pengendalian Internal Pada PT. Surya Plastindo Gresik	<ul style="list-style-type: none"> a. Menganalisis sistem informasi akuntansi mengenai penjualan kredit b. Penelitian menggunakan metode kualitatif deskriptif 	<ul style="list-style-type: none"> a. Transaksi penjualan barang dan jasa b. Meneliti permasalahan perusahaan sistem akuntansi penjualan kreditnya hampir belum berjalan sesuai secara efektif dan efisien.

Sumber : Data diolah peneliti (2023)

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Sistem

2.2.1.1 Pengertian Sistem

Ciri dari suatu sistem adalah terdiri dari bagian-bagian yang saling berhubungan dan beroperasi untuk mencapai suatu tujuan. Sebuah sistem bukanlah sekumpulan elemen yang tersusun secara tidak beraturan, tetapi tersusun dari sunsur-unsur yang dapat diketahui saling melengkapi karena memiliki tujuan, maksud, dan sasaran tertentu.

Jogianto dalam Hutahaean (2015:2) “Sistem adalah kumpulan dari elemen – elemen yang berinteraksi untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Sistem ini menggambarkan suatu kejadian – kejadian dan kesatuan yang nyata adalah suatu objek nyata, seperti tempat, benda, dan orang – orang yang betul – betul ada dan terjadi.”

Romney, Steinbart (2015:3) ”Sistem adalah kumpulan dari komponen-komponen yang saling berkaitan satu dengan yang lain untuk mencapai tujuan dalam melaksanakan suatu kegiatan pokok perusahaan.” Menurut (Simangunsong, 2018) Sistem adalah sekelompok komponen dan elemen yang digabungkan menjadi satu untuk mencapai tujuan tertentu. Sistem berasal dari bahasa Latin (*systema*) dan bahasa Yunani (*sustema*) adalah suatu kesatuan yang terdiri dari komponen atau

elemen yang dihubungkan bersama untuk memudahkan aliran informasi, materi, atau energy untuk mencapai suatu tujuan.”

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa sistem adalah kumpulan dari komponen yang saling berinteraksi untuk mencapai suatu tujuan.

2.2.1.2 Karakteristik Sistem

Ciri dari suatu sistem adalah terdiri dari bagian-bagian yang saling berhubungan dan beroperasi untuk mencapai suatu tujuan. Sebuah sistem bukanlah sekumpulan elemen yang tersusun secara tidak beraturan, tetapi tersusun dari sunsur-unsur yang dapat diketahui saling melengkapi karena memiliki tujuan, maksud, dan sasaran tertentu.

Sutabri (2012:20) karakteristik sistem meliputi:

- a. **Komponen Sistem (Components)**
Sistem terdiri dari komponen-komponen yang membuat suatu kesatuan, bekerja untuk mencapai suatu tujuan. Komponen-komponen tersebut disebut juga sebagai subsistem. Setiap subsistem memiliki fungsi yang berbeda-beda.
- b. **Batasan Sistem (Boundary)**
Setiap sistem pasti memiliki suatu batasan yang memisahkan antara sistem satu dengan lainnya. Batasan ini juga memisahkan sistem dengan lingkungan luar.
- c. **Lingkungan Luar Sistem (Environment)**
Lingkungan luar juga berpengaruh terhadap kinerja suatu sistem. Lingkungan yang baik dapat menguntungkan bagi sistem dan lingkungan yang kurang baik harus dikendalikan.
- d. **Penghubung Sistem (Interface)**
Penghubung merupakan media yang menghubungkan antara sistem dengan subsistem. Penghubung berfungsi untuk menyalurkan sumber daya dari suatu subsistem ke subsistem lainnya yang nantinya dapat terjadi suatu integrasi sistem.
- e. **Masukan Sistem (Input)**

Masukkan sistem adalah energi yang dimasukkan ke dalam sistem yang dapat berupa pemeliharaan (maintenance input) dan sinyal (signal input)

- f. Keluaran Sistem (Output)
Hasil energi yang diolah menjadi hasil atau keluaran yang berguna. Keluaran ini dapat menjadi masukan subsistem lain.
- g. Pengolah Sistem (Process)
Suatu sistem memiliki proses yang mengubah masukan menjadi keluaran.
- h. Sasaran Sistem (Objective)
Suatu sistem pasti memiliki sasaran dan tujuan. Jika suatu sistem tidak memiliki sasaran atau tujuan maka sistem tersebut tidak ada gunanya. Sistem dikatakan berhasil apabila sistem tersebut dapat mencapai tujuannya.

2.2.1.3 Klasifikasi Sistem

Sistem dapat diklasifikasikan atas beberapa jenis, yaitu :

- a. Sistem Abstrack dan Sistem Fisik . Sistem abstrack yaitu sistem yang berisi gagasan/ide-ide yang tidak tampak secara fisik. Sedangkan sistem fisik yaitu sistem yang dapat dilihat.
- b. Sistem Alamiah dan Sistem Buatan Manusia. Sistem alamiah yaitu sistem yang terjadi oleh proses alam tanpa adanya ikut campur tangan manusia. Sedangkan sistem buatan manusia yaitu sistem yang terjadi karena sudah direncanakan dan yang membuatnya adalah campur tangan dari manusia.
- c. Sistem Tertutup dan Sistem Terbuka. Sistem tertutup yaitu sistem yang tidak dipengaruhi dan tidak berhubungan dengan lingkungannya. Sistem terbuka yaitu sistem yang dipengaruhi dan berhubungan dengan lingkungannya.
- d. Sistem Tertentu dan Sistem Tak Tertentu. Sistem tertentu yaitu sistem yang beroperasi dengan tingkah laku yang sudah dapat diprediksi. Sedangkan sistem tak tertentu yaitu sistem yang kondisi masa depannya tidak dapat diprediksi karna mengandung unsur probabilitas.

2.2.2. Informasi

2.2.2.1 Pengertian Informasi

Connolly dan Begg (2015:68) “Data merupakan komponen terpenting sebagai penghubung antara mesin (hardware) dan manusia. Data adalah komponen utama yang ada di dalam sebuah Database Management System (DBMS). Data adalah suatu komponen penghubung antara hardware dan manusia, data merupakan komponen terpenting yang ada dalam Database Management System (DBMS).”

Anggraeni dan Irvani (2017:13) menjelaskan bahwa “informasi adalah sekumpulan data atau fakta yang diorganisasi atau diolah dengan cara tertentu sehingga mempunyai arti bagi penerima. ”

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa informasi adalah pernyataan, gagasan, dan tanda-tanda yang mengandung nilai, makna, dan pesan, baik data, fakta maupun penjelasan yang dapat dilihat, didengar, dan dibaca, yang disajikan dalam berbagai kemasan dan format sesuai dengan perkembangan informasi dan komunikasi teknologi pada umumnya.

2.2.3. Akuntansi

2.2.3.1 Pengertian Akuntansi

Winarno (2006) “Akuntansi ialah suatu proses mencatat transaksi keuangan dan mengolah data transaksi dan menyajikan sebuah informasi kepada pihak-pihak yang berhak dan berkepentingan.”

Menurut Sumarsan (2013:1) “Akuntansi adalah suatu seni untuk mengumpulkan, mengidentifikasi, mengklasifikasi, mencatat transaksi sesuai kejadian yang berhubungan dengan keuangan untuk mendapatkan informasi berupa laporan keuangan yang dapat digunakan oleh pihak yang berkepentingan.”

Weygandt, J.J dkk (2019) “Akuntansi adalah kegiatan mengidentifikasi, mencatat, dan mengomunikasikan transaksi ekonomi dari suatu kesatuan ekonomi kepada pihak yang memegang kepentingan.” Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa akuntansi adalah kegiatan mencatat, mengidentifikasi, dan mengolah data untuk menyajikan sebuah laporan keuangan.

2.2.3.2 Tujuan Akuntansi

Soemarso (2018:5) adalah Menyajikan informasi ekonomi dari suatu kesatuan ekonomi kepada pihak-pihak yang berkepentingan. Sedangkan menurut Prinsip Akuntansi Indonesia (PAI) tujuan Akuntansi sebagai berikut (Irma,2017) :

1. Untuk memberikan informasi keuangan yang secara handal bias dipercaya mengenai kewajiban,modal, dan sumber ekonomi.
2. Untuk memberikan informasi yang terpecaya tentang perubahan-perubahan yang ada pada sumber-sumber ekonomi sebuah perusahaan yang muncul karena adanya kegiatan usaha.
3. Untuk memberikan informasi penting yang lain tentang perubahan-perubahan pada sumber ekonomi dan kewajiban.

4. Untuk memberikan informasi penting yang lain tentang perubahan-perubahan pada sumber ekonomi dan kewajiban.
5. Untuk menyampaikan sedalam mungkin informasi lain yang masih berkaitan dengan laporan keuangan yang masih relevan untuk digunakan oleh pengguna laporan keuangan.

Berdasarkan teoridiatas dapat disimpulkan bahwa tujuan dari akuntansi adalah menyajikan informasi tentang sumber daya perusahaan yang terukur dengan baik, serta untuk mengambil keputusan sehingga dapat memutuskan suatu kebijakan perusahaan.

2.2.3.3 Proses Akuntansi

Siswanti dkk (2022), secara garis besar “akuntansi adalah proses mencatat, meringkas, mengklasifikasikan, mengolah, serta menyajikan data dan kegiatan yang berkaitan dengan keuangan.” Proses akuntansi secara garis besar diawali dari pencatatan seluruh transaksi keuangan. Setelah itu, semua data diringkas agar mudah dikelompokkan.

Kumpulan data tersebut lalu diklasifikasikan menurut jenisnya. Sebagai contoh, semua transaksi yang berkaitan dengan pendapatan dikelompokkan menjadi satu. Proses selanjutnya adalah pengolahan. Data dari berbagai transaksi diolah dan dihitung. Langkah terakhir, yakni menyajikan seluruh data dalam bentuk laporan keuangan. Menurut Rahmad Dani, dkk dalam buku Pengantar Akuntansi dan Bisnis

(2022), proses akuntansi secara garis besar terdiri dari dua tahapan penting, yakni pencatatan serta pengikhtisaran.

Tahap pencatatan Dalam tahap ini, data akan dianalisis terlebih dahulu. Artinya jika ada data yang memengaruhi komposisi aset, liabilitas, dan ekuitas, perlu dicatat dengan satuan nilai tertentu. Kemudian transaksi dicatat secara kronologis berdasarkan dokumen pendukung. Pencatatan dilakukan di jurnal,urut sesuai tanggal terjadinya transaksi.

Setelah itu, transaksi dalam jurnal dipindahbukukan ke buku besar umum. Jika memungkinkan, transaksi itu juga dipindahkan ke buku besar pembantu. Tahap pengikhtisaran Proses akuntansi secara garis besar ini terus berlanjut hingga pencatatan dalam neraca saldo, jurnal penyesuaian, kertas kerja, laporan laba rugi, jurnal penutup, neraca saldo penutupan, serta jurnal pembalik.

2.2.4. Sistem Informasi Akuntansi

2.2.4.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi

Mulyadi dalam Sistem Akuntansi (2008:3) “Sistem informasi akuntansi adalah organisasi formulir,catatan,dan laporan yang dikoordinasikan sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen, guna memudahkan pengelolaan perusahaan.”

Romney & Steinbart (2018:10) “Sistem informasi akuntansi adalah sistem yang dapat mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan memproses data untuk menghasilkan informasi bagi para pembuat keputusan. Hal ini termasuk

orang prosedur dan intruksi, data, perangkat lunak, infrastruktur teknologi informasi, control internal serta langkah- langkah keamanan.”

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi adalah suatu sistem yang dapat menghasilkan informasi dengan melakukan aktivitas mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan mengolah untuk menghasilkan laporan data akuntansi yang dapat digunakan untuk pengambilan keputusan.

2.2.4.2 Tujuan Sistem Informasi Akuntansi

Hall (2001:8) tujuan utama disusunnya sistem informasi akuntansi adalah mendukung fungsi *stewardship*. Seperti diketahui, dalam proses pengurusan operasional perusahaan pihak manajemen bertanggung jawab untuk mengatur dan mengelola sumber daya dengan benar. Tentunya dalam menjalankan tugas dan tanggung jawab tersebut agar membuat kebijakan yang benar, membuahkan bahan pertimbangan. Untuk itulah sistem informasi akuntansi disusun agar dapat menghasilkan laporan ekonomi.

Sistem informasi akuntansi dirancang untuk menghasilkan laporan melalui serangkaian proses mulai dari pencatatan, identifikasi, pengolahan, hingga penyajian dalam bentuk data keuangan. Laporan tersebut kemudian diserahkan kepada pihak yang berwenang dalam hal ini adalah manaje untuk dijadikan sebagai dasar pertimbangan mereka dalam membuat kebijakan dan keputusan baru.

Tujuan utama dari sistem informasi akuntansi adalah untuk membantu menyediakan informasi ekonomi perusahaan, dan data ini nantinya dibutuhkan oleh banyak pihak untuk menjalankan tugas dan tanggung jawabnya. Laporan ekonomi

yang diperoleh secara tidak langsung mendukung dan meningkatkan efisiensi perusahaan, sehingga semua proses kerja dapat dilakukan secara efektif dan efisien

2.2.4.3 Peranan Sistem Informasi Akuntansi

Sistem informasi akuntansi mempunyai peranan yang sangat penting dalam membantu manajemen dalam mengambil keputusan, dimana sistem informasi akuntansi dapat memberikan informasi yang berkualitas dan yang dibutuhkan oleh pihak yang berkepentingan khususnya terhadap pihak manajemen.

Peran sistem informasi akuntansi di instansi dan pesaing sangat penting dan dibutuhkan oleh manajemen. Hal ini dikarenakan sistem informasi akuntansi dapat memberikan informasi terkait pelaporan keuangan yang dapat digunakan untuk mengukur berbagai aktivitas suatu instansi atau perusahaan. Hasil kerja masing-masing unit diberi wewenang dan tanggung jawab. Hakikat pengambilan keputusan adalah melakukan pendekatan sistematis terhadap suatu masalah, mengumpulkan fakta dan data, menentukan apa yang dapat diperoleh dari alternatif yang dihadapi, dan mengambil tindakan. Informasi yang jelas diperlukan ketika tindakan yang dipilih menurut perhitungan adalah yang paling tepat. keputusan diambil. Sistem informasi akuntansi dapat membantu meningkatkan pengambilan keputusan dalam beberapa cara, seperti :

1. Dapat mengidentifikasi situasi yang membutuhkan tindakan manajemen
2. Dapat mengurangi ketidakpastian dan memberikan dasar untuk memilih diantara alternatif tindakan

3. Dapat menyimpan informasi mengenai hasil keputusan sebelumnya, yang memberikan umpan balik bernilai yang dapat digunakan untuk meningkatkan keputusan dimasa yang akan datang
4. Dapat memberikan informasi yang akurat dan tepat waktu
5. Dapat menganalisis data penjualan untuk menemukan barang-barang yang dibeli bersamaan dan dapat menggunakan informasi tersebut untuk memperbaiki tata letak barang dagangan atau untuk mendorong penjualan tambahan barang-barang terkait.

2.2.4.4 Dokumen yang digunakan

Terdapat dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan kredit. Menurut

Mulyadi (2001:214) terdapat 4 (empat) dokumen, antara lain:

1. Surat Order Pengiriman dan tembusannya. Dokumen ini merupakan lembar pertama surat order pengiriman yang memberikan otorisasi kepada fungsi pengiriman untuk mengirimkan jenis barang dengan jumlah dan spesifikasi seperti yang tertera di atas dokumen tersebut. Tembusannya antara lain, tembusan kredit, surat pengakuan, surat muat, slip pembungkus, tembusan gudang, arsip pengendalian pengiriman, dan arsip index silang.
2. Faktur Penjualan. Dokumen yang dipakai sebagai dasar untuk mencatat timbulnya piutang. Berbagai tembusannya terdiri dari faktur penjualan, tembusan piutang, tembusan jumlah penjualan, tembusan analisis, dan tembusan wiraniaga.
3. Rekapitulasi Harga Pokok Penjualan. Dokumen pendukung yang digunakan untuk menghitung total harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu.
4. Bukti Memorial. Dokumen sumber untuk dasar pencatatan ke dalam jurnal umum

2.2.4.5 Jaringan Prosedur yang Membentuk Sistem pada Penjualan Kredit

Ada beberapa prosedur yang membentuk sistem akuntansi penjualan kredit.

Menurut Mulyadi (2001:219), terdapat 7 (tujuh) jaringan prosedur yang membentuk sistem akuntansi penjualan kredit, yaitu:

1. Prosedur order penjualan.
Dalam prosedur ini fungsi penjualan menerima order dari pembeli dan menambahkan informasi penting pada surat order dari pembeli. Fungsi penjualan kemudian membuat faktur penjualan kredit dan mengirimkannya kepada berbagai fungsi yang lain untuk memungkinkan fungsi tersebut memberikan kontribusi dalam melayani order dari pembeli.
2. Prosedur persetujuan kredit.
Dalam prosedur ini, fungsi penjualan meminta persetujuan kredit kepada pembeli tertentu dari fungsi kredit.
3. Prosedur pengiriman.
Dalam prosedur ini, biasa dirangkap oleh fungsi gudang dalam mengupayakan pengiriman sesuai dengan informasi yang tercantum dalam surat order pengiriman, dikirim secepat mungkin dan dengan biaya serendah mungkin.
4. Prosedur penagihan.
Dalam prosedur ini, fungsi penagihan membuat faktur penjualan dan mengirimkannya kepada pembeli.
5. Prosedur pencatatan piutang.
Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat tembusan faktur penjualan ke dalam kartu piutang atau dalam metode pencatatan tertentu mengarsipkan dokumen tembusan menurut abjad yang berfungsi sebagai catatan piutang.
6. Prosedur distribusi penjualan.
Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mendistribusikan data penjualan menurut informasi yang diperlukan oleh manajemen.
7. Prosedur pencatatan harga pokok penjualan.
Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat secara periodik total harga pokok yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.

2.2.4.6 Komponen-komponen Sistem Informasi Akuntansi

Komponen Sistem Informasi Akuntansi terdiri dari 6 bagian, meliputi :

1. Input Block

Input block merupakan komponen SIA yang berupa proses memasukkan data ke dalam sistem informasi akuntansi. Dalam hal ini semua dilakukan mengikuti aturan dan cara tertentu, mulai dari identifikasi, otorisasi, tata letak serta pengolahan.

2. Model Block

Model block merupakan proses pengolahan data yang dimulai dari penginputan dengan menggunakan berbagai cara sehingga dapat menghasilkan sebuah laporan. Informasi tersebut nantinya difungsikan untuk menjawab sebuah pertanyaan.

3. Output Block

Pengertian output block sudah tergambar jelas dari namanya. Pada tahapan ini dalam sistem informasi akuntansi menghasilkan sebuah produk berupa laporan. Nantinya dokumen tersebut diberikan kepada semua pihak yang memiliki wewenang dari berbagai tingkat manajemen.

4. Database Block

Seperti namanya, blok ini berarti tempat untuk menyimpan segala bentuk data. Namun, semuanya akan disimpan berdasarkan kategori masing-masing. Secara basis, semua informasi itu diklasifikasikan menjadi 2 jenis yakni fisik dan logis.

5. Technology Block

Blok ini terdiri dari teknologi yang digunakan sebagai alat penunjang sistem informasi akuntansi. Umumnya perangkat tersebut berbasis komputer sehingga dapat menangkap, mengakses data, menjalankan model, menyimpan serta menghasilkan laporan.

6. Control Block

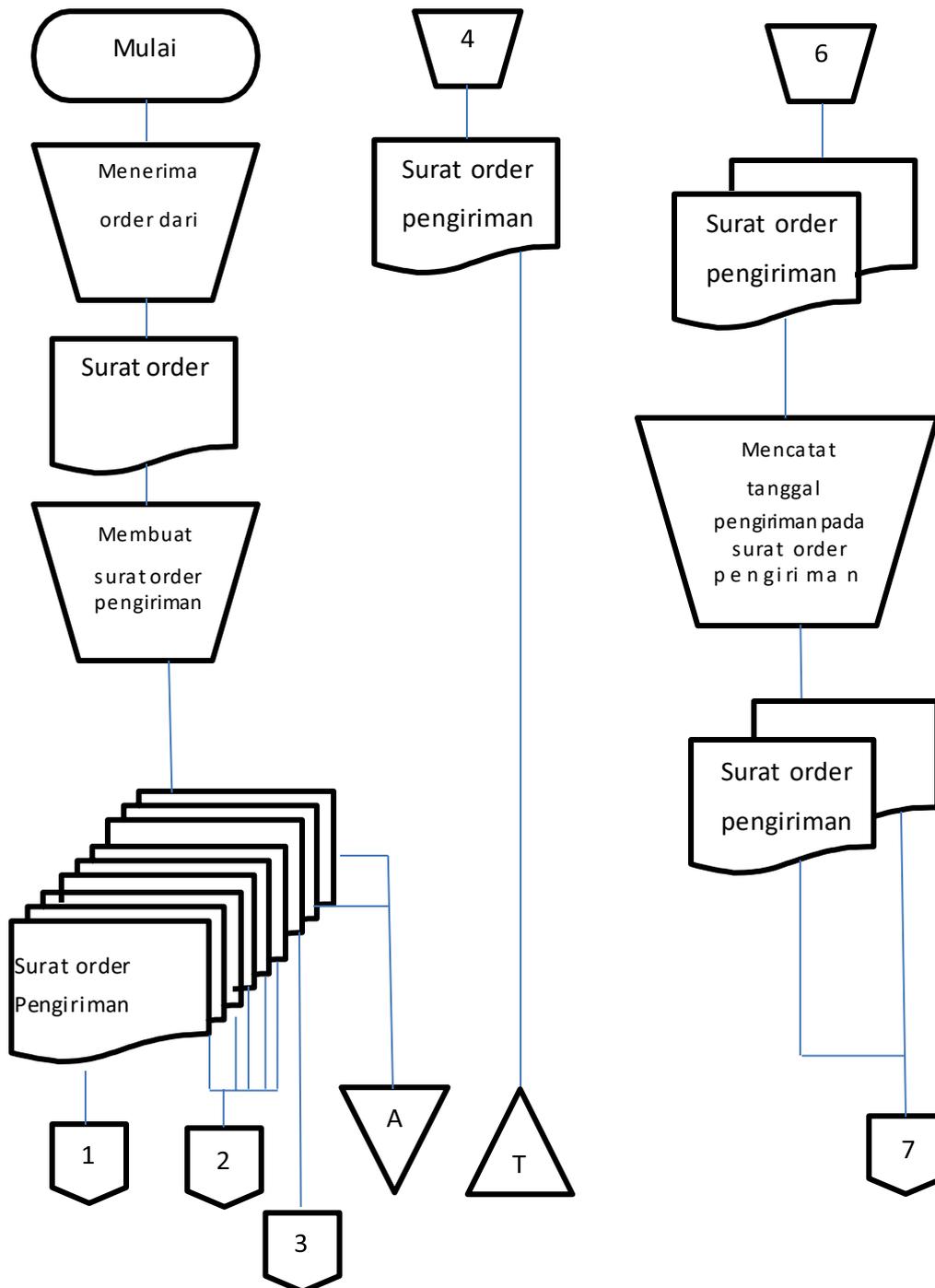
Dari serangkaian kegiatan dalam sistem informasi akuntansi yang saling terkait tentu membutuhkan proteksi agar terhindari dari berbagai masalah seperti kebakaran, retas, penggelapan, sabotase dan masih banyak lainnya sehingga dibutuhkan control block sebagai bentuk pengendalian.

2.2.4.7 Bagan Alir (*Flowcharts*)

Menurut Jogiyanto dalam Rusmawan (2019:28) “Bagan alir (*flowchart*) adalah (*chart*) yang menunjukkan alir atau arus (*flow*) di dalam program atau prosedur sistem secara logika”.

Menurut Mulyadi (2016:181) bagan alir dokumen sistem akuntansi dari penjualan kredit dengan penagihan lengkap adalah sebagai berikut :

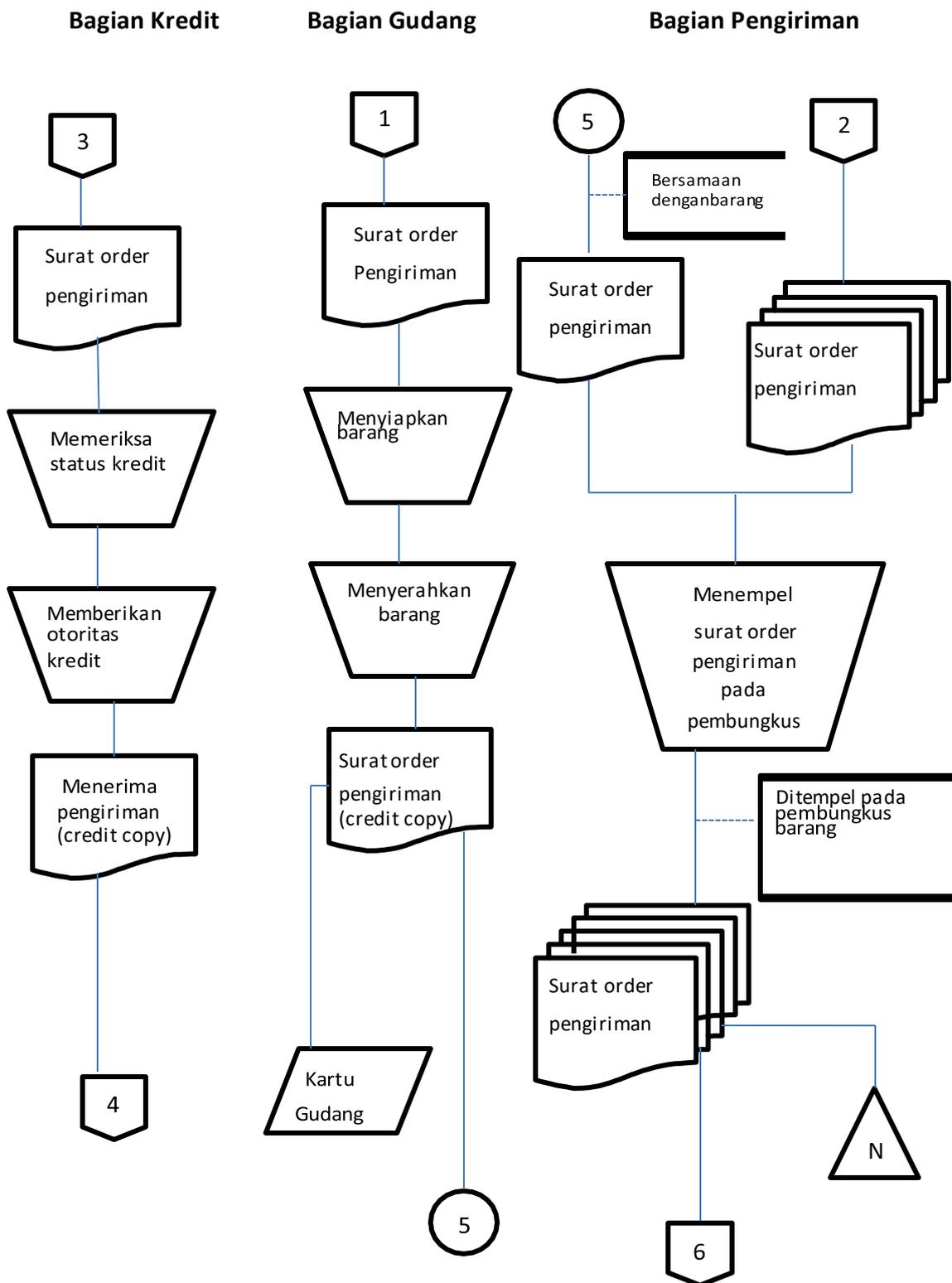
Bagian Order penjualan



Sumber : Mulyadi (2016:181)

Gambar 2.1

Bagan Alur Dokumen Sistem Penjualan Kredit



Sumber : Mulyadi (2016:182)

Gambar 2.1

Bagan Alur Dokumen Sistem Penjualan Kredit

2.2.5. Penjualan

2.2.5.1 Pengertian Penjualan

Philip Kotler dalam buku berjudul Manajemen Pemasaran (2008) menyebutkan bahwa “penjualan adalah proses social manajerial di mana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan, menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain.”

Hartono, dkk (2012:889) “Penjualan adalah penerimaan yang diperoleh dari pengiriman barang dagangan atau dari penyerahan pelayanan diperoleh dari pengiriman barang dagangan atau dari penyerahan pelayanan dalam bursa sebagai barang pertimbangan.”

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah kegiatan mengajak orang lain untuk membeli barang yang ditawarkan oleh penjual dan yang pasti sangat menguntungkan bagi kedua belah pihak yaitu penjual dan pembeli.

2.2.5.2 Tujuan Penjualan

Setiap perusahaan pasti memiliki tujuan yang ingin dicapai, antara lain tujuan

dari penjualan adalah :

1. Mendapatkan Laba

Mendapatkan laba atau keuntungan dari produk yang dijual merupakan tujuan utama perusahaan. Dengan pengelolaan yang baik, perusahaan akan mendapatkan laba yang besar dan pelanggan tetap

2. Menunjang Pertumbuhan Perusahaan

Setiap perusahaan tentunya memiliki target dan harus dicapai supaya perusahaan cepat berkembang. Hal ini dibantu dengan peningkatan kinerja dari perusahaan sebagai distributor dalam menjamin kualitas barang yang dijual.

2.2.5.3 Bentuk-bentuk Penjualan

Bentuk-bentuk penjualan beraneka macam, yaitu :

a. Tunai

Yang dimaksud tunai adalah bersifat *cash* , di mana umumnya terjadi secara kontan sertapembayaran dari pembeli selama sebulan dianggap kontan.

b. Kredit

Yang dimaksud kredit adalah *non cash* dengan tenggang waktu tertentu yang rata-rata di atas satu bulan.

c. Tender

Tender dilaksanakan lewat prosedur tender untuk memenuhi permintaan pembeli yang membuka tender.

d. Grosir

Maksud dari grosir adalah tidak langsung kepada pembeli melalui pedagang perantara yang menjadi perantara pabrik atauimportie denganpedagang eceran.

e. Konsinyasi

Konsinyasi merupakan barang titipan kepada pembeli yang juga sebagai penjual. Jika barang tersebut tidak terjual, barang akan dikembalikan kepada penjual.

2.2.5.4 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Sistem Informasi Akuntansi di sebuah perusahaan sangat diperlukan. Dalam mengelola usahanya manajer membutuhkannya. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan merupakan kumpulan perangkat keras dan perangkat lunak yang dirancang untuk mengubah data penjualan menjadi informasi yang berguna. Tujuan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan yaitu mengumpulkan data transaksi penjualan untuk mengolahnya menjadi informasi. Berdasarkan ini itu Sistem Informasi Akuntansi Penjualan merupakan suatu kebutuhan bagi perusahaan dimana terdapat komponen-komponen dalam pengelompokan, mengolah, menganalisis data dari penjualan yang memanfaatkan teknologi komputer untuk memperoleh informasi penjualan internal pengambilan keputusan baik sekarang maupun di masa depan datang.

1) Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai merupakan suatu proses pengelolaan data penjualan tunai untuk menghasilkan informasi yang berguna. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan tunai dapat dikatakan baik adalah ketika dalam mengidentifikasi, menganalisis, mengolah data dapat berjalan dengan baik jika

dapat bekerja secara efisien tepat waktu dan menghasilkan informasi untuk pengambilan keputusan.

2) Fungsi yang terkait penjualan tunai

Fungsi yang ada pada sistem informasi penjualan tunai adalah :

1. Fungsi Penjualan

Fungsi tersebut bertanggung jawab untuk menerima order dari pembeli, mengisi faktur penjualan secara tunai, dan memberikan faktur tersebut kepada pembeli untuk kepentingan pembayaran harga barang ke pada fungsi kas.

2. Fungsi Kas

Fungsi tersebut bertanggung jawab kepada penerima kas dari pembeli

3. Fungsi Gudang

Fungsi tersebut bertanggung jawab untuk mempersiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan, dan menyerahkan barang tersebut kepada fungsi pengiriman.

4. Fungsi Pengiriman

Fungsi tersebut bertanggung jawab untuk membungkus barang dan memberikan kepada pembeli yang sudah membayar barang yang telah dipesan tersebut.

5. Fungsi Akuntansi

Fungsi tersebut bertanggung jawab untuk mencatat segala transaksi penjualan, penerimaan kas, dan membuat laporan penjualan.

2.2.5.5 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit dilakukan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan pesanan yang diterima oleh pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki tagihan kepada pembeli tersebut.

Fungsi yang terkait dalam penjualan kredit adalah :

1. Fungsi Penjualan

Fungsi tersebut bertanggung jawab atas penerimaan surat order pembeli, dan mengisi surat order pengiriman.

2. Fungsi Kredit

Fungsi tersebut bertanggung jawab untuk meneliti status kredit pelanggan dan memberikan otoritas pemberian kredit kepada pelanggan.

3. Fungsi Gudang

Fungsi tersebut bertanggung jawab untuk menyimpan barang dan menyediakan barang yang dipesan oleh pembeli.

4. Fungsi Pengiriman

Fungsi tersebut bertanggung jawab untuk memberikan barang atas dasar surat order pengiriman yang telah diterima dari fungsi penjualan.

5. Fungsi Penagihan

Fungsi tersebut bertanggung jawab untuk menyiapkan dan mengirim faktur penjualan kepada konsumen, dan menyediakan copy faktur bagi kepentingan pencatatan transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi

6. Fungsi Akuntansi

Fungsi ini dalam transaksi penjualan kredit bertanggung jawab untuk mencatat piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit dan membuat mengirimkan pernyataan piutang kepada debitur, serta membuat laporan penjualan.

2.2.5.6 Dokumen yang digunakan dalam Penjualan Kredit

Dokumen yang digunakan antara lain :

1. Surat Order Pengiriman

Dokumen pokok yang memproses penjualan kredit untuk pelanggan

2. Faktur Penjualan dan tembusannya

Dokumen ini dimanfaatkan untuk mendapatkan status kredit pelanggan dan untuk mencatat adanya piutang.

3. Rekapitulasi Harga Pokok Penjualan

Dokumen ini merupakan pendukung yang digunakan untuk menghitung total harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu.

4. Bukti Memorial

Dokumen ini merupakan sumber untuk mencata ke dalam jurnal umum. Dalam penjualan kredit bukti memorial merupakan dokumen untuk mencatat harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.

2.2.6. Pengendalian Intern

2.2.6.1 Pengertian Sistem Pengendalian Intern

Hery (2014:66) “Pengendalian Intern adalah seperangkat kebijakan dan prosedur untuk melindungi aset atau kekayaan perusahaan dari segala bentuk tindakan penyalahgunaan, menjamin tersedianya informasi akuntansi perusahaan yang akurat, serta memastikan bahwa semua ketentuan hukum/undang-undang serta kebijakan manajemen telah dipatuhi atau dijalankan sebagaimana mestinya oleh seluruh karyawan perusahaan.”

Menurut Mulyadi (2016:129) “Sistem pengendalian intern meliputi struktur organisasi, dan ukuran- ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga aset organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi, dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.”

Berdasarkan informasi diatas dapat disimpulkan bahwa sistem pengendalian intern adalah organisasi, metode dan ukuran yang digunakan untuk mencapai tujuan pengendalian yaitu menjaga aset, memeriksa keakuratan dan keandalan informasi akuntansi, meningkatkan efisiensi, dan mendorong kepatuhan terhadap kebijakan manajemen.

2.2.6.2 Tujuan Sistem Pengendalian Intern

Perusahaan atau organisasi sangat membutuhkan suatu pengendalian yang efektif dan efisien, oleh karena itu sistem pengendalian internal diharapkan semua yang telah ditetapkan dapat dilaksanakan dengan baik.

Menurut Mulyadi (2010:163) Tujuan dari Sistem Pengendalian Intern adalah :

1. Menjaga kekayaan organisasi.

Kekayaan fisik suatu perusahaan dapat dicuri, disalahgunakan atau hancur karena kecelakaan kecuali jika kekayaan tersebut dilindungi dengan pengendalian yang memadai. Begitu juga dengan kekayaan perusahaan yang tidak memiliki wujud fisik seperti piutang dagang akan rawan oleh kekurangan jika dokumen penting dan catatan tidak dijaga.

2. Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi.

Manajemen memerlukan informasi keuangan yang diteliti dan andal untuk menjalankan kegiatan usahanya. Banyak informasi akuntansi yang digunakan oleh manajemen untuk dasar pengambilan keputusan penting. Pengendalian internal dirancang untuk memberikan jaminan

proses pengolahan data akuntansi akan menghasilkan informasi keuangan yang teliti dan andal karena data akuntansi mencerminkan perubahan kekayaan perusahaan.

3. Mendorong efisiensi.

Pengendalian internal ditujukan untuk mencegah duplikasi usaha yang tidak perlu atau pemborosan dalam segala kegiatan bisnis perusahaan dan untuk mencegah penggunaan sumber daya perusahaan yang tidak efisien.

4. Mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

Untuk mencapai tujuan perusahaan, manajemen menetapkan kebijakan dan prosedur. Pengendalian internal ini ditujukan untuk memberikan jaminan yang memadai agar kebijakan manajemen dipatuhi oleh karyawan.

Untuk mencapai kegunaan dan tujuan pengendalian internal diatas maka diperlukan adanya sistem informasi akuntansi yang benar hal ini dapat memberikan bantuan yang utama terhadap kekayaan perusahaan dengan cara penyelenggaraan pencatatan aktiva yang baik. Apabila struktur pengendalian internal suatu perusahaan lemah maka akan timbul kesalahan, ketidakakuratan, serta kerugian yang cukup besar bagi perusahaan

2.2.6.3 Unsur-unsur Pengendalian Intern

Menurut Mulyadi (2010:427-428) “Unsur-unsur Pengendalian Internal kas”

adalah sebagai berikut :

1. Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas.
2. Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, utang, pendapatan dan biaya.
3. Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit dan organisasi.
4. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya.

Diantara ke empat unsur pengendalian tersebut, unsur kualitas pegawai sesuai dengan tanggung jawabnya merupakan unsur pengendalian yang paling utama. Karena jika karyawan yang ditempatkan tidak sesuai dengan kemampuannya maka segala aktivitas tidak akan berjalan lancar dan apa yang telah dilakukan tidak akan dapat dipertanggungjawabkan. Oleh karena itu, unsur manusia atau pegawai harus benar-benar ditempatkan sesuai dengan bidang dan kemampuannya serta memiliki tugas yang dibebankan agar apa yang menjadi tujuan perusahaan dapat tercapai dengan baik.

2.2.6.4 Komponen-komponen Pengendalian Intern

Terdapat 5 komponen Pengendalian Internal menurut Amin Widjaja tunggal

(2010:196) yaitu:

1. Lingkungan Pengendalian Internal (Control Environment)

Lingkungan pengendalian merupakan dasar untuk semua komponen pengendalian internal atau merupakan fondasi dari komponen lainnya.

Meliputi beberapa faktor meliputi:

- a. Integritas dan Etika
- b. Komitmen untuk meningkatkan kompetensi
- c. Dewan komisaris dan Komite audit
- d. Filosofi manajemen dan jenis operasi
- e. Struktur organisasi

a. Kebijakan dan praktik sumber daya manusia

2. Penilaian Resiko (Risk Assesment)

Terdiri dari identifikasi resiko. Identifikasi resiko meliputi pengujian terhadap faktor- faktor eksternal seperti pengembangan teknologi, persaingan, dan perubahan ekonomi. Faktor internal diantaranya kompetisi karyawan, sifat dari aktivitas bisnis, dan karakterister pengolahan sistem informasi. Sedangkan analisis resiko meliputi kemungkinan terjadinya resiko dan bagaimana mengelola resiko.

3. Aktivitas Pengendalian (Control Activities)

Terdiri dari kebijakan dan prosedur yang menjamin karyawan melaksanakan arahan manajemen. Aktivitas pengendalian meliputi review terhadap sistem pengendalian, pemisahan tugas, dan pengendalian terhadap sistem informasi. Pengendalian terhadap sistem informasi meliputi dua cara yaitu General Controls, mencakup kontrol terhadap akses, perangkat lunak, dan system development dan Aplication controls, mencakup pencegahan dan deteksi transaksi yang tidak terotorisasi. Berfungsi untuk menjamin completeness, accuracy, authorization and validity dari proses transaksi.

4. Informasi dan Komunikasi (Information and Communication)

Sistem informasi yang relevan dengan tujuan pelaporan keuangan, yang mencakup sistem akuntansi, terdiri atas metode dan catatan yang dibangun untuk mencatat, mengolah, meringkas, dan melaporkan transaksi entitas (baik peristiwa maupun kondisi) dan untuk memelihara akuntabilitas untuk asset, utang, dan ekuitas yang bersangkutan.

Kualitas informasi yang dihasilkan dari sistem tersebut berdampak terhadap kemampuan manajemen untuk membuat keputusan semestinya dalam mengendalikan aktivitas entitas dan menyiapkan laporan keuangan yang andal. Komunikasi yang mencakup penyediaan suatu pemahaman tentang peran dari tanggung jawab individual berkaitan dengan pengendalian internal terhadap pelaporan keuangan.

5. Pemantauan (Monitoring)

Suatu tanggung jawab manajemen yang penting adalah membangun dan memelihara pengendalian internal. Manajemen memantau pengendalian internal untuk mempertimbangkan apakah pengendalian tersebut dimodifikasi sebagaimana mestinya jika perubahan kondisi menghendaknya.

Pemantauan adalah proses penentuan kualitas kinerja pengendalian internal sepanjang waktu. Pemantauan ini mencakup penentuan desain dan operasi pengendalian tepat waktu dan pengambilan tindakan koreksi.

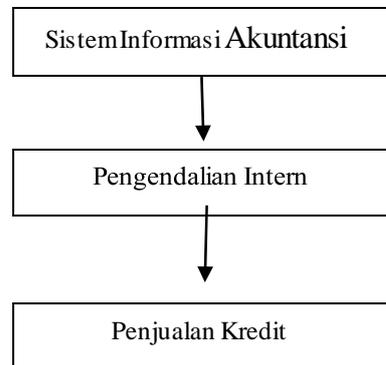
2.2.6.5 Keterbatasan Pengendalian Intern

Tidak ada satupun sistem yang dapat sepenuhnya mencegah segala pemborosan dan kecurangan yang terjadi dalam suatu perusahaan, karena pengendalian intern setiap perusahaan memiliki keterbatasan yang melekat, keterbatasan suatu pengendalian intern seperti yang dikemukakan oleh Mulyadi (2010:181) keterbatasan bawaan yang melekat pada setiap pengendalian internal adalah:

1. Kesalahan dalam pertimbangan seringkali manajemen dan personel lain dapat salah dalam mempertimbangkan keputusan bisnis yang diambil
2. Gangguan dalam pengendalian yang telah ditetapkan dapat terjadi karena personel secara keliru memahami perintah atau membuat kesalahan karena kelalaian
3. Kolusi terjadi ketika dua atau lebih karyawan berkonspirasi untuk melakukan pencurian (korupsi) di tempat mereka bekerja.
4. Pengabaian oleh manajemen muncul karena manajer suatu organisasi memiliki lebih banyak otoritas dibandingkan karyawan biasa, sehingga proses pengendalian cenderung lebih efektif pada manajemen tingkat bawah dibandingkan pada manajemen tingkat atas.
5. Biaya lawan manfaat, konsep jaminan yang meyakinkan atau masuk akal mempunyai arti bahwa biaya pengendalian internal tidak melebihi manfaat yang dihasilkan.

2.3 Kerangka Konseptual

Agar penelitian ini mudah dipahami maka kerangka konseptual ditunjukkan sebagai berikut :



Sumber : Data diolah peneliti

Gambar 2.2 (Kerangka Konseptual)

Sistem informasi merupakan hal yang penting dalam perusahaan. Kemajuan informasi perusahaan dapat terjadi jika informasi perusahaan berjalan dengan baik. Sistem Informasi Akuntansi sangat dibutuhkan oleh setiap perusahaan untuk membantu manajemen dalam merencanakan, mengendalikan semua informasi yang diperoleh dari data yang ada berubah menjadi informasi. Baik secara manual maupun dengan sistem komputer. Aplikasi dalam sistem informasi akuntansi Yang baik akan menghasilkan data yang jelas dan memudahkan pemahaman mengambil sebuah keputusan. Perkembangan dan persaingan dalam perusahaan semakin mengalami kemajuan, oleh karena itu Sistem Informasi Akuntansi Pengendalian Intern Penjualan Kredit sistem informasi akuntansi sangat diperlukan dengan baik dalam perusahaan.

Pengendalian intern tidak dapat dipisahkan dari kepentingan perusahaan, benar pengendalian internal dapat mengontrol semua kegiatan di perusahaan. Semua tanggung jawab dan fungsi yang ada harus ada di dalam perusahaan berjalan dengan baik dan tanggung jawab yang dilakukan oleh setiap karyawan akan berdampak pada kemajuan perusahaan.

Perusahaan dalam menjual dagangannya memiliki tujuan yang sama yaitu untuk mendapatkan penghasilan semaksimal mungkin. Perusahaan untuk meningkatkan penjualan barang dagangan yang mereka jual berbagai cara. Baik penjualan tunai maupun penjualan kredit. Namun, fokus dalam hal ini adalah pada penjualan kredit. Banyak orang dalam memenuhi kebutuhannya mereka membeli barang atau semua kebutuhan mereka secara kredit.

Perusahaan harus dapat mengetahui dan memberikan informasi yang baik dan benar, memahami bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal atas penjualan kredit berjalan dengan baik atau tidak perusahaan yang akan menghasilkan keuntungan atau kerugian bagi perusahaan atau pembeli perusahaan.

2.4 Research Question dan Model Analisis

Research questions membantu dalam penelitian dengan menyediakan jalur selama proses menulis dan meneliti. Ada dua kategori dalam *research question* yaitu pertanyaan penelitian utama dan pernyataan spesifik.

2.4.1 Pertanyaan Penelitian Utama (*main research question*)

Pertanyaan ini bersifat lebih umum, lebih abstrak dan biasanya tidak dapat dijawab secara langsung. Pertanyaan umum pada penelitian ini yaitu :
“Bagaimanakah penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada Dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo dalam rangka meningkatkan pengendalian internal?”

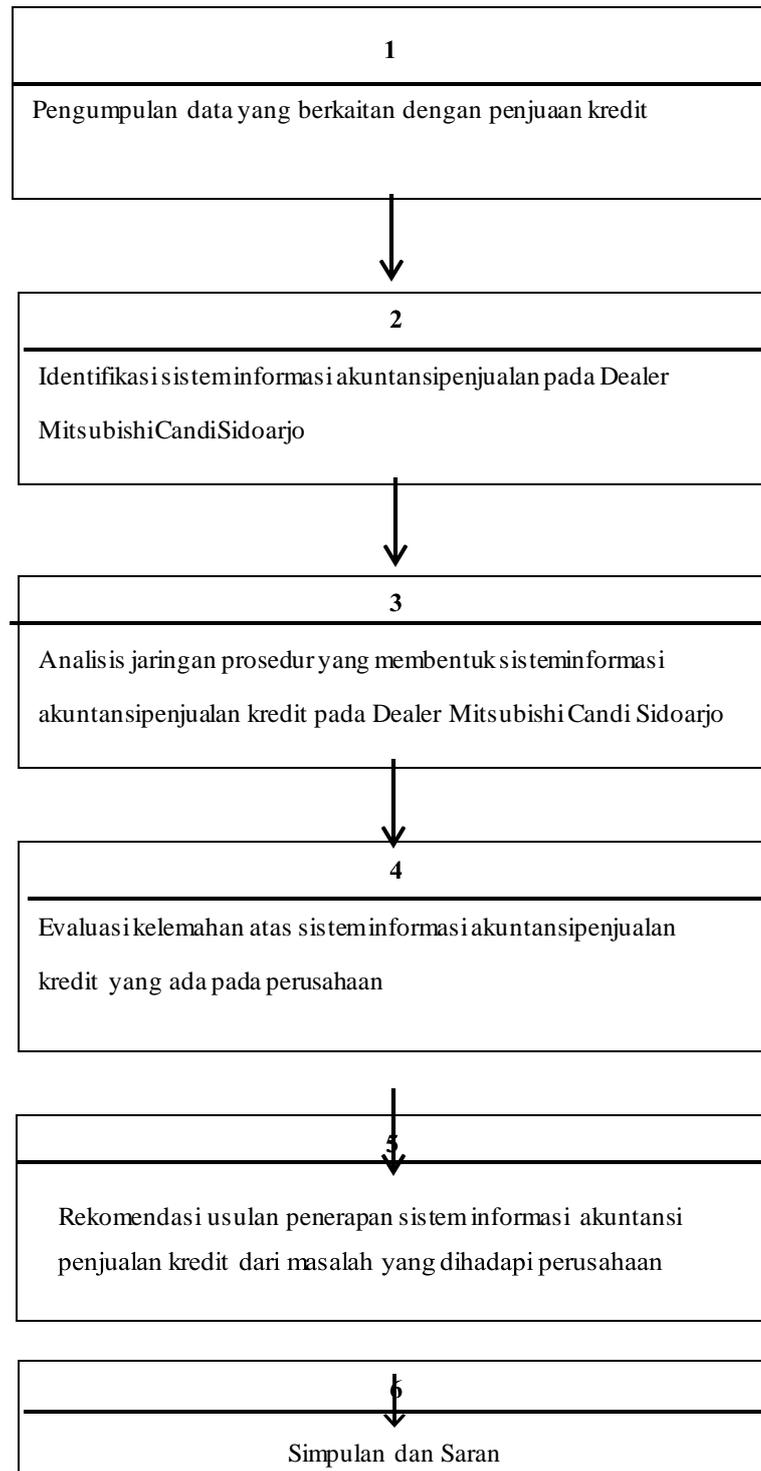
2.4.2 Pertanyaan Spesifik (*specific requestion*)

Pertanyaan yang lebih rinci, lebih khusus dan jelas. Pertanyaan langsung mengacu pada data-data penelitian. Pertanyaan khusus pada penelitian ini yaitu :

1. Bagaimana konsep penjualan kredit pada Dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo?
2. Bagaimana jaringan prosedur yang membentuk sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada Dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo?
3. Bagaimana peran unsur pengendalian internal pada keputusan sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada Dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo?

2.4.3 Model Analisis

Adapun gambaran ringkas model analisis dalam bagan gambar 2.3



Sumber : Data diolah peneliti

Gambar 2.3 Bagan Model Analisis

Analisis ini bertujuan membantu perusahaan dalam mengelola sistem informasi akuntansi penjualan kredit dalam upaya meningkatkan pengendalian internal pada perusahaan.

2.5 Desain Studi Kualitatif

Tabel 2.2

Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Rangka Meningkatkan Pengendalian Intern Pada Dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo

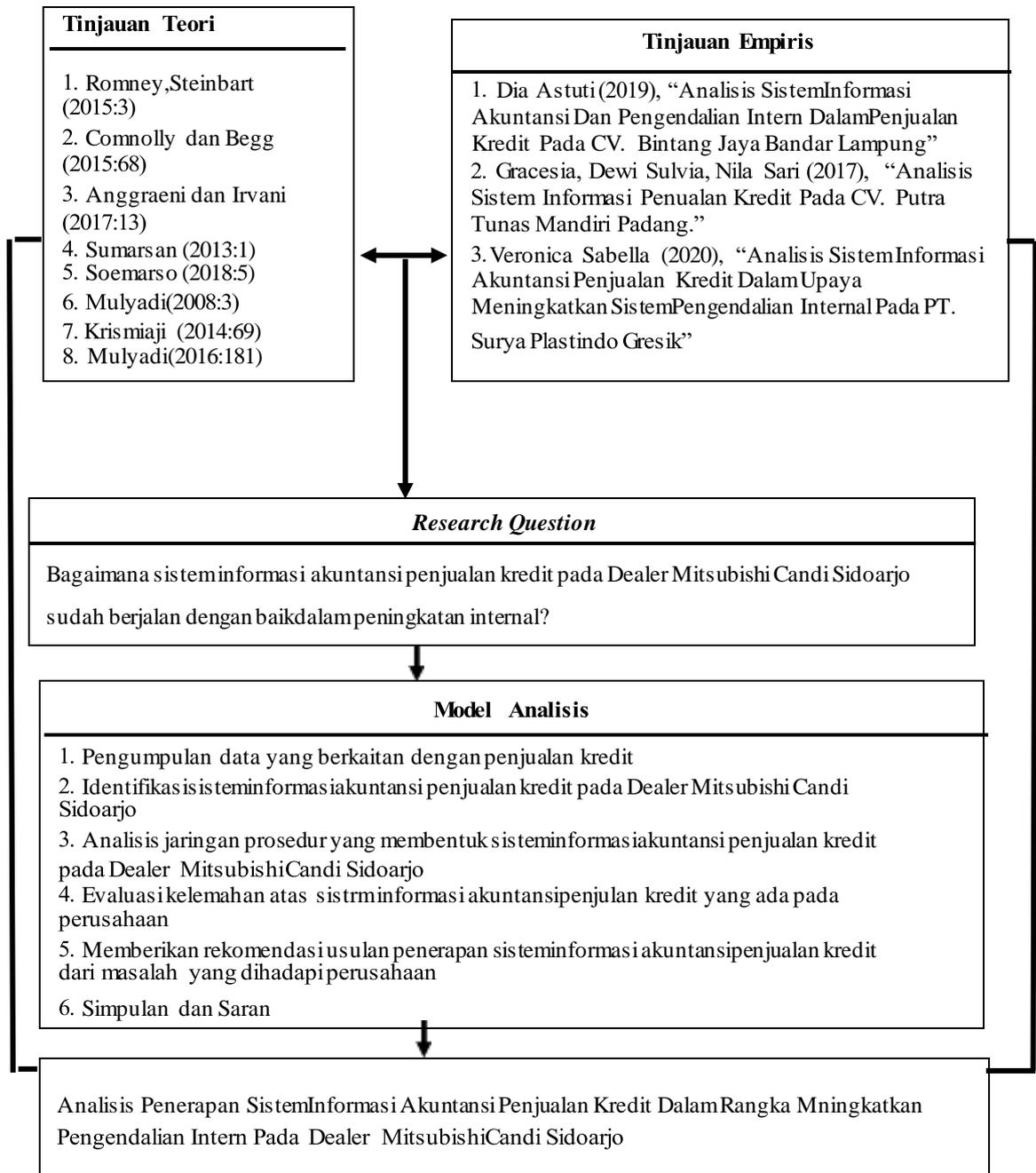
<i>Research Question</i>	Sumber Data, Metode Pengumpulan dan Analisis Data	Aspek-aspek Praktis (dilaksanakan di lapangan)	Justifikasi
<p><i>Main Research Question :</i> Bagaimanakah sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada Dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo dalam rangka meningkatkan pengendalian internal?</p> <p><i>Mini Research Quesrion :</i> a. Bagaimana konsep penjualan kredit pada Dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo? b. Bagaimana jaringan prosedur yang membentuk sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada Dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo? c. Bagaimana peran unsur pengendalian internal pada keputusan sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada</p>	<p>Dari perusahaan : Wawancara a. HRD perusahaan b. Marketing</p> <p>Observasi : Aktivitas di bagian marketing dan accounting</p> <p>Analisis dokumen : Memberikan uraian interpretasi yang berupa teori-teori relevan sehingga dapat memberikan gambaran yang jelas tentang keadaan yang akan diteliti.</p>	<p>Mendapatkan akses dari kenalan</p> <p>Wawancara dilaksanakan di hari kerja</p> <p>Setiap wawancara diawali dengan metode tidak terstruktur diikuti dengan semi terstruktur.</p> <p>Wawancara dilakukan secara tatap muka dan melalui pesan <i>Whatsapp</i>.</p>	<p>Pemimpin merupakan pemain utama dalam perusahaan tersebut.</p> <p>Direktur merupakan pemain utama dalam mengatur perusahaan.</p> <p>Marketing merupakan orang yang memasarkan produk perusahaan.</p> <p>Accounting merupakan pengelolah laporan keuangan dalam perusahaan.</p> <p>Pengamatan langsung dan analisis dokumen menyediakan semua informasi tentang data perusahaan.</p> <p>Metode wawancara tidak terstruktur diawali dengan sesi wawancara yang bertujuan untuk membantu peneliti</p>

Dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo?			mengidentifikasi konsep awalyang perlu dikembangkan dalam wawancara.
--------------------------------------	--	--	-------------------------------------------------------------------------------

Sumber : Peneliti 2023

BAB III METODE PENELITIAN

1.1 Kerangka Proses Berpikir



Sumber : Data diolah peneliti 2023

Gambar 3.1 Kerangka Proses Berpikir

3.2 Pendekatan Penelitian

Ditinjau dari data pendekatan penelitian yang digunakan dalam penyusunan ini termasuk jenis penelitian kualitatif. Tujuan pendekatan kualitatif yaitu untuk menjelaskan suatu penelitian dengan cara pengumpulan data yang sedalam-dalamnya yang menunjukkan pentingnya kedalaman dan detail suatu data yang diteliti.

Menurut Sugiono (2018:3), “metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat post positivisme, digunakan untuk meneliti pada obyek yang alamiah, (sebagai lawannya eksperimen) dimana peneliti sebagai instrumen kunci, pengambilan sampel sumber data dilakukan secara purposive dan *snowball...*”

Menurut Moleong (2017:6) “penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian seperti perilaku, persepsi, motivasi, tindakan dan lain- lain secara holistik dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah”

Pendekatan penelitian ini adalah deskriptif. Pengertian dari penelitian deskriptif menurut Sugiyono (2020:64) “penelitian deskriptif adalah penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai variable mandiri, baik satu variable atau lebih (independen) tanpa membuat perbandingan, atau menghubungkan dengan variable yang lain.”

Pendekatan kualitatif deskriptif dianggap merupakan pendekatan yang paling tepat dalam penelitian ini karena telah dijabarkan mengenai suatu masalah dan harus dicari bagaimana pecahan masalah tersebut.

3.3 Jenis dan Sumber Data

Jenis dan Sumber data dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder :

1. Data Primer, menurut Sugiyono (2018:456) yaitu “sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Data dikumpulkan sendiri oleh peneliti langsung dari sumber pertama atau tempat objek penelitian.”
2. Data Sekunder, menurut Sugiyono (2018:456) yaitu “sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen.”

3.4 Batas dan Asumsi Penelitian

3.4.1 Batasan Penelitian

Agar pembahasan tidak meluas, maka perlu adanya batasan-batasan terkait dengan penelitian yang akan diteliti. Adapun batasan penelitian ini adalah analisis sistem informasi akuntansi penjualan kredit dalam rangka meningkatkan pengendalian intern pada dealer mitsubishi candi sidoarjo.

3.4.2 Asumsi Penelitian

Asumsi penelitian adalah asumsi tentang sesuatu yang dijadikan landasan berpikir dan bertindak dalam melakukan penelitian. Jadi ada beberapa asumsi yang

digunakan dalam penelitian yang menganalisis sistem kerja penjualan kredit kepada perusahaan untuk meningkatkan pengendalian intern agar berjalan dengan baik sesuai ketentuan dan peraturan yang ada.

3.5 Unit Analisis

Menurut Sugiyono (2016;298) menyatakan bahwa “unit analisis adalah satuan yang di teliti yang bias berupa individu, kelompok, benda atau suatu latar peristiwa social seperti misalnya aktivitas individu atau sekelompok sebagai subjek penelitian.”

Adapun penelitian ini memiliki unit analisis “Bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada Dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo sudah berjalan dengan baik dalam peningkatan pengendalian internal? “

3.6 Teknik Pengumpulan data

Teknik pengumpulan data dilakukan untuk memperoleh data lengkap sebagai pendukung penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti. Berikut teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini :

1. Pengamatan Lapangan (Observasi)

Menurut Sugiyono (2018:229) “observasi merupakan teknik pengumpulan data yang mempunyai ciri yang spesifik bila dibandingkan dengan teknik yang lain. Observasi juga tidak terbatas pada orang, tetapi juga objek-objek alam yang lain. Melalui kegiatan observasi peneliti dapat belajar tentang perilaku dan makna dari perilaku tersebut.”

Tujuan dari observasi adalah untuk mendeskripsikan suatu hal yang akan dipelajari dalam penelitian ini, aktivitas-aktivitas yang sedang berlangsung, serta orang-orang yang terlibat di dalamnya. Observasi dalam penelitian ini mengadakan observasi langsung kepada staff marketing untuk menggali, mencari informasi mengenai sistem penjualan kredit pada perusahaan.

2. Wawancara

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti. Menurut Sugiyono (2015:188) “teknik pengumpulan data ini mendasarkan pada laporan tentang diri sendiri atau *self report*, atau setidaknya pada pengetahuan atau keyakinan pribadi?”. Wawancara ini bisa dilakukan secara terstruktur, dan dapat dilakukan melalui tatap muka langsung (*face to face*) maupun dengan menggunakan telepon. Teknik wawancara yang digunakan peneliti dilapangan yaitu menggunakan teknik wawancara tidak terstruktur karena beberapa kendala pada informan. Pemilihan teknik wawancara tidak terstruktur ini untuk menghindari ketidaknyamanan informan.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah suatu cara untuk memperoleh data dan informasi dalam bentuk buku, arsip, dokumen, tulisan, angka dan gambar berupa laporan dan keterangan yang dapat mendukung penelitian (Sugiyono, 2018:476). Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya

monumental dari seseorang. Dokumen yang berbentuk tulisan misalnya catatan harian, sejarah kehidupan, ceritera, biografi, peraturan, kebijakan. Dokumen yang berbentuk gambar, misalnya foto, gambar hidup, sketsa dan lain- lain. Dokumen yang berbentuk karya misalnya karya seni, yang dapat berupa gambar, patung, film, dan lain- lain. Dokumentasi yang dilakukan untuk penelitian ini merupakan segala bentuk dokumen tertulis maupun tidak tertulis yang digunakan sebagai salah satu sumber data untuk melengkapi data-data lain yang sudah ada.

4. Kepustakaan

Kepustakaan merupakan data yang diperoleh melalui kajian literatur seperti karya ilmiah, surat kabar, majalah, skripsi dan lain- lain untuk memperoleh teori-teori dan konsep yang berhubungan dengan permasalahan yang akan dikaji dalam penelitian ini. Kegiatan ini dilakukan untuk mencari sumber data sekunder yang mendukung penelitian dengan menggunakan bahan dokumentasi (Moleong, 2012:217).

3.6 Teknik Analisis Data

Menurut Sugiyono (2019) “analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung, dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu. Pada saat wawancara, peneliti sudah melakukan analisis terhadap jawaban, yang diwawancarai.”

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif deskriptif. Data yang diperoleh dianalisis secara kualitatif dengan

membandingkan teori-teori dan memberikan gambaran yang berhubungan jelas mengenai keadaan yang diteliti.

Adapun langkah-langkah analisis data penelitian ini dilakukan adalah :

1. Pengumpulan data yang ada di Dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo untuk mendukung penelitian. Data yang dikumpulkan adalah data yang berkaitan dengan data penjualan kredit pada perusahaan, sehingga data tersebut dijadikan dasar untuk menganalisis sistem informasi akuntansi penjualan kredit untuk meningkatkan sistem pengendalian internal.
2. Mengidentifikasi sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada Dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo
3. Menganalisis jaringan prosedur yang membentuk sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada Dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo
4. Melakukan Evaluasi kelemahan atas sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang ada pada perusahaan
5. Memberikan rekomendasi usulan penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dari masalah yang dihadapi perusahaan
6. Kesimpulan dan saran

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Deskripsi Obyek Penelitian

4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan

PT Bumen Redja Abadi adalah Perusahaan yang berdiri sejak 1981 oleh bapak David Herman Jaya yang juga merupakan pendiri dari PT. Mekar Armada Jaya. PT. Bumen Redja Abadi pertama kali didirikan di kota Kebumen Jawa Tengah. Training center juga didirikan dengan harapan dapat peningkatan kualitas sumber daya manusia 3S (*Sales, Servise, dan Sparepart*) agar dapat bekerja lebih professional terutama di lingkup PT. Bumen Redja Abadi Group.

Training Center berdiri pada tahun 2000 ruang lingkup kerjanya adalah mengadakan pendidikan dan pelatihan terhadap karyawan (*mekanik*) dealer PT Bumen Redja Abadi Group, selain itu juga mencari dan mendidik calon mekanik baru apabila cabang membutuhkan. Sejak tahun 2004, tepatnya maret 2004 BRA Training Center ditunjuk PT. Krama Yudha Tiga Berlian Motors (KTP) untuk menjadi KRTC (*Krama Yudha Tiga Berlian Regional Training Center*) yang bertugas menyelenggarakan training'pelatihan terhadap mekanik di wilayah Jawa Tengah, Yogyakarta dan sekitarnya. Selain bertanggung jawab terhadap pelaksanaan training mekanik dan leader di wilayah Jawa Tengah dan Yogyakarta, BRA Training Center juga bertanggung jawab terhadap pelaksanaan training mekanik dan leader di wilayah Jawa Tengah dan Yogyakarta, BRA Training Center juga bertanggung jawab terhadap training karyawan PT. Bumen Redja Abadi Group

sendiri yang mana tujuan akhirnya adalah menjadikan mekanik dan *Service Advisor* terbaik di seluruh Indonesia.

Seiring berjalannya waktu PT. Bumen Redja Abadi telah berkembang dan membuka cabang 7 cabang di Jawa dan Bali. Salah satunya didirikan di Sidoarjo pada tahun 1991. PT. Bumen Redja Abadi adalah perusahaan sepuluh besar dealer resmi Mitsubishi Motors, Mitsubishi Fuso Truck dan Bus PT. Krama Yudha Tiga Berlian Motors, dengan pelayanan terbaik yang diberikan dan tenaga ahli yang puluhan tahun dalam bidang sales, suku cadang dan service.

4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan

Dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo memiliki Visi dan Misi kedepan untuk perusahaan:

Visi : Menjadi dealer Mitsubishi terkemuka di Indonesia meliputi pangsa pasar, kepuasan pelanggan dan persepsi masyarakat

Misi : - Kepuasan pelanggan secara keseluruhan

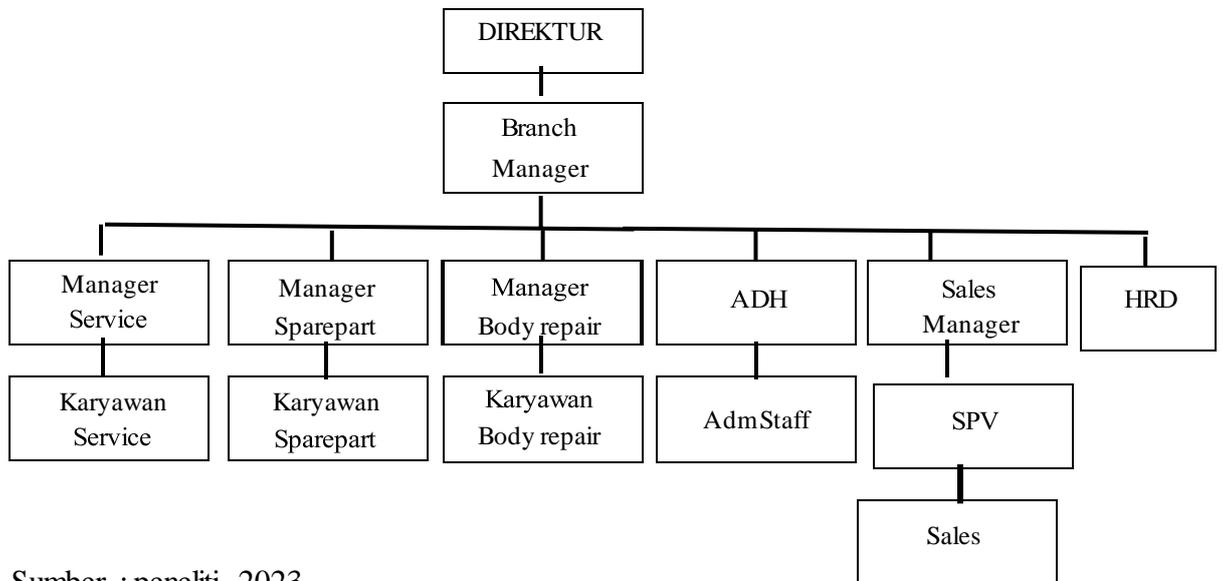
- Kesejahteraan dan loyalitas karyawan
- Keuntungan bagi pemegang saham di perusahaan

4.1.3 Struktur Organisasi

Menurut Marshall B. Romney (233:234) “Struktur perusahaan yaitu perusahaan dalam memberikan kerangka untuk setiap operasi perencanaan, pelaksanaan, pengendalian, dan pengawasan. Struktur organisasi yang rumit dan tidak jelas akan berdampak pada masalah yang serius”.

STRUKTUR ORGANISASI

DEALER MITSUBISHI CANDI SIDOARJO



Sumber : peneliti 2023

Gambar 4.1

Struktur Organisasi Dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo

4.1.4 Job Deskripsi Masing-Masing Jabatan

1. Direktur

Mempunyai tugas dan tanggung jawab pemegang saham, mengkoordinir berbagai kegiatan perusahaan ke arah pencapaian tujuan perusahaan, meningkatkan kebijakan-kebijakan yang berorientasi kepada peningkatan atau pengembangan usaha perusahaan, memotivasi karyawan, memperhatikan kesejahteraan dan

keselamatan kerja, dan bertanggung jawab atas segala kegiatan perusahaan baik intern maupun ekstern.

2. Branch Manager

Mempunyai tugas dan tanggung jawab kepada direktur utama atas segala tugas yang dibebankan kepadanya, membantu direktur utama dalam hal membuat program kerja perusahaan, membuat perencanaan yang prospektif dan inovatif, membantu direktur utama dalam kegiatan pengawasan/audit, dan membuat perencanaan administrasi dan keuangan secara efektif dan efisien.

3. Manager Service

Memunyai tugas dan tanggung jawab kepada pelayanan service, menangani kerusakan unit yang berkaitan dengan service, melayani kebutuhan pelanggan yang datang keluar bengkel, menyiapkan kebutuhan mekanik melakukan perbaikan kendaraan pelanggan, memelihara peralatan bengkel.

4. Manager Sparepart

Mempunyai tugas dan tanggung jawab menangani pengadaan sparepart yang dibutuhkan customer apabila mengalami kerusakan pada bagian sparepart.

5. Manager Body repair

Mempunyai tugas dan tanggung jawab pada kerusakan dan pengecatan body kendaraan yang disebabkan kecelakaan.

6. ADH (administration Head)

Mempunyai tugas dan tanggung jawab kepada jalannya administrasi untuk semua dealer, dan bagian keuangan seperti kasir.

7. Sales Manager

Mempunyai tugas dan tanggung jawab pada penjualan setiap bulan yang sudah ada panduan target dari pusat.

8. Human Resource Development (HRD)

Mempunyai tugas dan tanggung jawab pada kebutuhan umum perusahaan, melakukan perencanaan, menyelenggarakan rekrutmen dan seleksi calon karyawan, menyusun dan memperbarui kebijakan.

9. Supervisor (SPV)

Mempunyai tugas dan tanggung jawab merencanakan, mengorganisir, melakukan koordinasi, mengontrol dan mengevaluasi seluruh aktivitas sales yang dibawah tanggung jawabnya.

10. Karyawan Service

Mempunyai tugas dan tanggung jawab kepada manager service atas segala tugas yang dibebankan kepadanya.

11. Karyawan Spare part

Mempunyai tugas dan tanggung jawab kepada manager spare part atas segala tugas yang dibebankan kepadanya,

12. Karyawan Body Repair

Mempunyai tugas dan tanggung jawab kepada manager body repair atas segala tugas yang dibebankan kepadanya

13. Admin Staff

Mempunyai tugas dan tanggung jawab membantu eksekutif dalam hal mengorganisir dan memantau tugas administrasi seperti menyusun dokumen, jadwal meeting.

4.1.5 Area Pemasaran

Kunci menuju sukses adalah lokasi, lokasi dimulai dengan memiliki komunitas (Swastha 2002:24). Sasaran area pemasaran perusahaan adalah seluruh area Jawa Timur.

4.2 Data Hasil dan Analisis

4.2.1 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dealer Mitsubishi

Candi Sidoarjo

Dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo memiliki sistem penjualan sehingga aktivitas penjualan untuk keberlangsungan perusahaan akan mencapai yang ditargetkan.

Fungsi yang terkait dalam sistem informasi akuntansi penjualan kredit Dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo :

a. Fungsi Admin Penjualan

Fungsi yang bertanggung jawab menerima pesanan, mengedit pesanan yang belum lengkap, menginput data penjualan, meminta persetujuan otorisasi kredit dan menyerahkan dokumen atau data ke pihak manajer untuk pemverifikasian.

b. Fungsi Kredit

Fungsi yang melakukan analisa atas kesesuaian status konsumennya untuk proses kredit dan mengotorisasi penyetujuan kredit jika pihak konsumen telah sesuai.

c. Fungsi Gudang

Fungsi yang melakukan pengecekan mobil datang dan keluar dan menyiapkan barang yang akan dibeli jika ada pesanan sesuai ketentuan pihak atasan atau manajer yaitu bagian gudang dan admin SA (*Service Advicer*).

d. Fungsi Marketing

Fungsi ini yang menerima pesanan dari customer dan menyiapkan SPK jika ada customer melakukan pembelian sekaligus membantu pengisian SPK.

4.2.2 Kebijakan Akuntansi Penjualan Dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo

4.2.2.1 Fungsi yang terkait

Fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit Dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo adalah :

1. Bagian Penjualan Dalam pengiriman barang, bagian penjualan mempunyai tugas menerima pesanan atau *order* barang dari *customer*

baik melalui telepon, faximile, maupun dari *sales*.

2. Bagian Gudang Dalam pengiriman barang, bagian gudang bertugas menyiapkan barang.
3. Bagian Pengiriman Dalam pengiriman barang, bagian pengiriman bertugas mengirimkan barang kepada *customer*
4. Bagian Adminitrasi Dalam pengiriman barang, bagian adminitrasi bertugas laporan penjualan perusahaan

4.2.2.2 Dokumen yang Digunakan

Dalam sistem penjualan kredit, dokumen yang digunakan oleh Dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo sebagai berikut :

1. Surat Pesanan Kendaraan (SPK)

Surat pesanan kendaraan untuk mencatat mengenai pesanan kendaraan daripelanggan

2. Tanda Terima Jaminan Pembelian

Tanda terima jaminan pembelian merupakan tanda terima sementara yang diberikan oleh bagian penjualan kepada pelanggan

3. Surat Jalan

Surat jalan sebagai bukti bahwa perusahaan telah mengirim barang sesuai dengan permintaan pembeli

4. Faktur

Faktur sebagai bukti perhitungan penjualan kredit yang diberikan untuk pelanggannya.

4.2.2.3 Jaringan Prosedur yang Membentuk Sistem Penjualan Kredit

Dalam sistem penjualan kredit, prosedur yang digunakan oleh Dealer

Mitsubishi Candi Sidoarjo sebagai berikut :

1. Prosedur Penjualan

Prosedur penjualan dimulai dengan menerima order dari pelanggan. Bagian penjualan akan membuat purchase order yang akan diberikan pada bagian gudang, bagian keuangan, dan bagian penjualan (marketing).

2. Prosedur Gudang

Bagian gudang menerima purchase order dari bagian penjualan, setelah itu akan membuat Surat Perintah Kerja dua rangkap yang akan diberikan kepada bagian produksi dan satu lembar lagi akan disimpan oleh bagian gudang dan menerima copy -an surat jalan 2 lembar dari logistik untuk proses pengiriman, satu buat bagian produksi dan yang satu untuk bagian gudang.

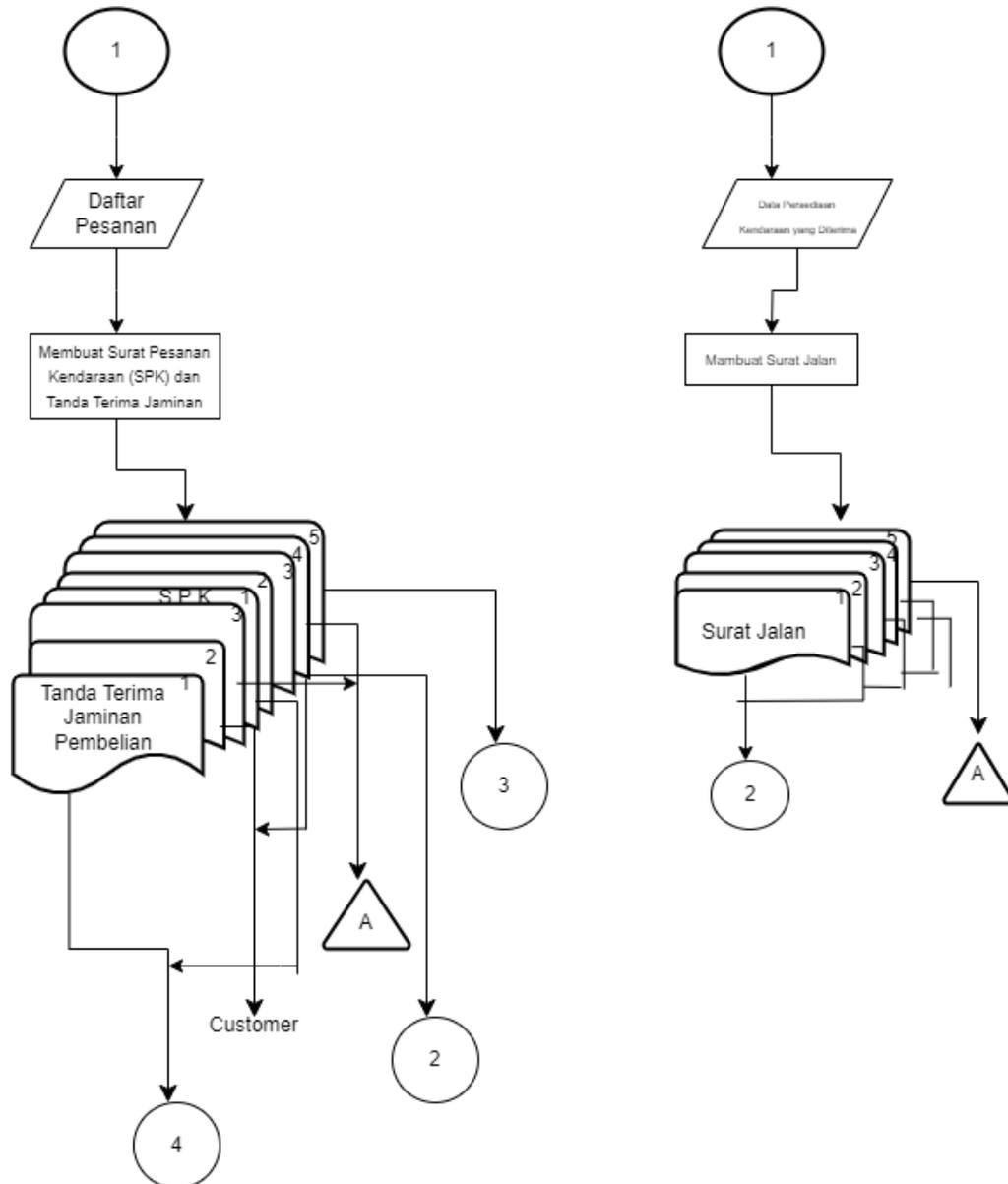
3. Prosedur pengiriman

Prosedur ini dilaksanakan oleh bagian logistik yang bertanggungjawab membuat surat jalan untuk bukti pengeluaran barang, dan mengirimkan barang sesuai dengan informasi yang tercantum dalam PO dari bagian gudang dan disesuaikan kembali dengan surat jalan yang dibuat.

3. Prosedur Keuangan

Bagian keuangan menerima purchase order dari bagian penjualan dan membuat faktur penjualan sebanyak 2 lembar, yang satu akan diberikan kepada pelanggan yang satu lagi akan disimpan oleh bagian keuangan untuk bukti pada saat melakukan pengiriman barang. Pada saat pengiriman barang, bagian keuangan lebih teliti membandingkan orderan dari pelanggan, purchase order yang disimpan sebelumnya dan purchase order dari bagian gudang, apabila cocok barang akan di kirim, Setelah barang dikirim dan diterima oleh pelanggan, pelanggan mendapat faktur penjualan, copy –an surat jalan dari perusahaan dan, pelanggan mendapat surat tagihan dari perusahaan untuk melakukan pembayaran sesuai jatuh tempo yang ditentukan.

4.2.2.4 Bagian Alir Penjualan Kredit Perusahaan (*flowcharts*)
BAGIAN PENJUALAN

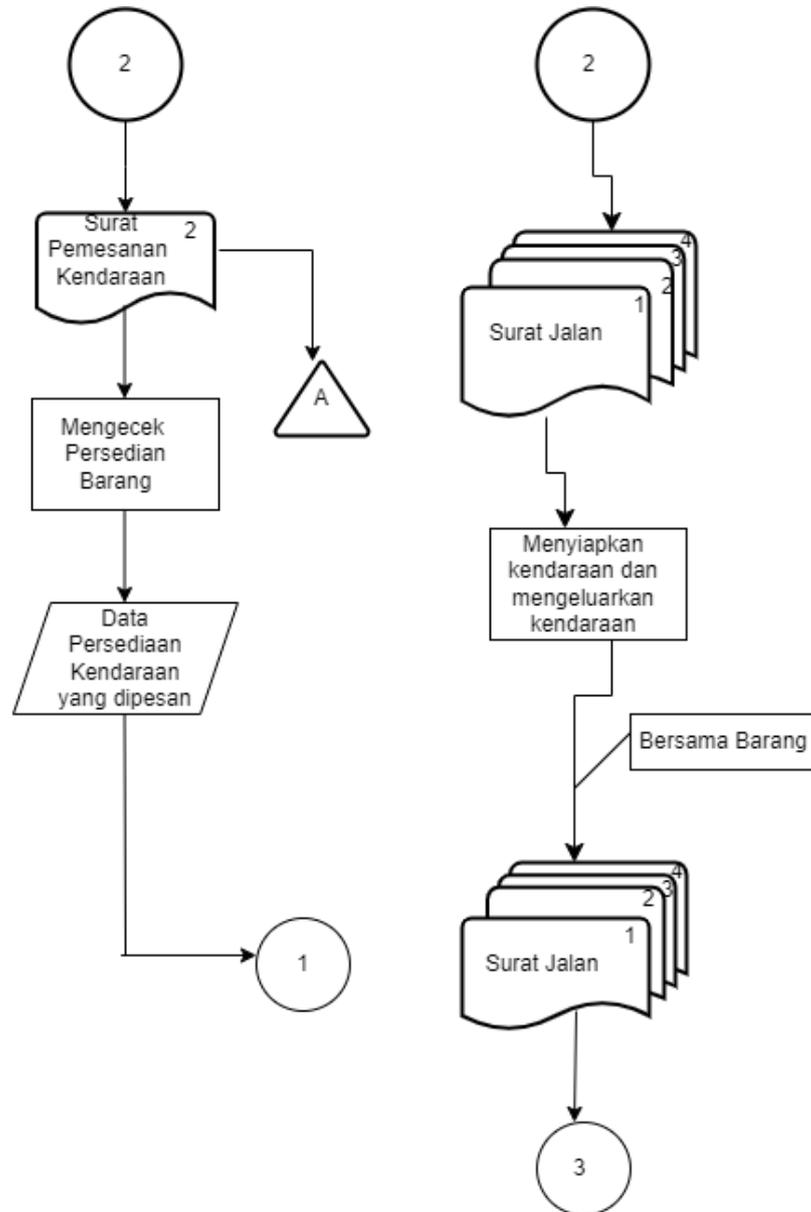


Sumber : peneliti 2023

Gambar 4.2

Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Kredit

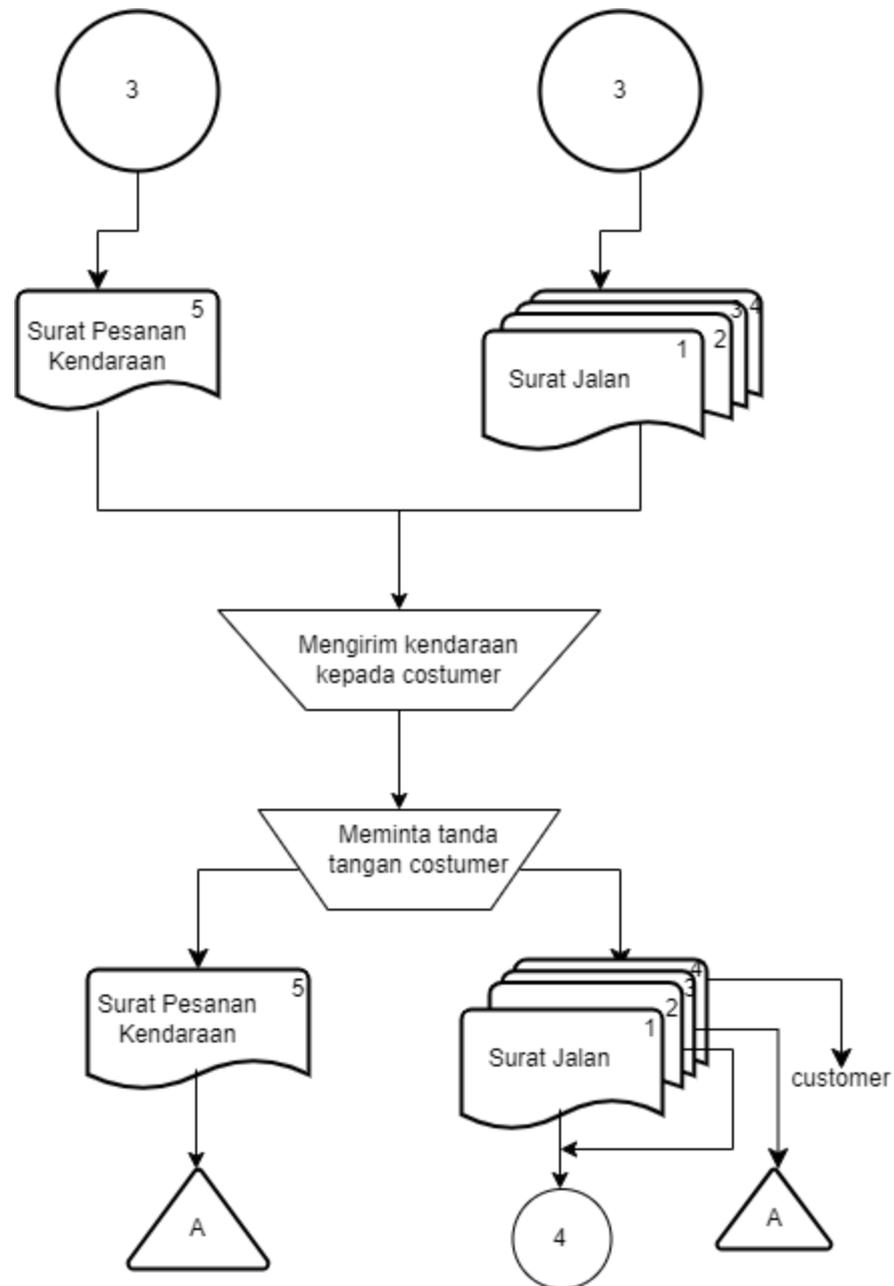
BAGIAN GUDANG



Sumber : Peneliti 2023

Gambar 4.3
Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Kredit (lanjutan)

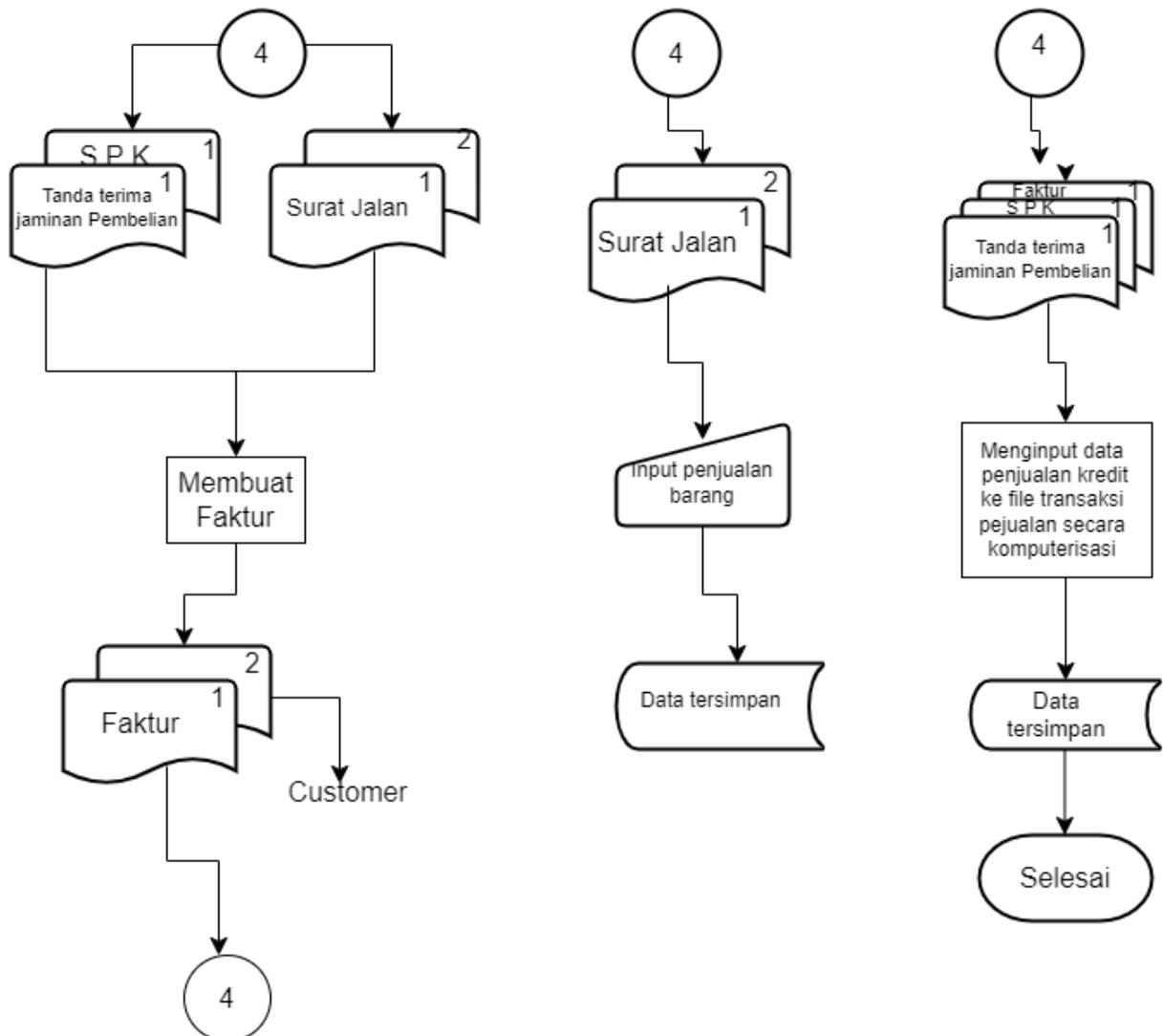
BAGIAN PENGIRIMAN



Sumber : Peneliti 2023

Gambar 4.4
Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Kredit (lanjutan)

BAGIAN ADMINISTRASI



Sumber : Peneliti 2023

Gambar 4.5

Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Kredit (lanjutan)

4.2.2.5 Keterangan Flowchart Sistem Penjualan Kredit Dealer

Mitsubishi Candi Sidoarjo

- 1) Bagian Penjualan
 - a) Bagian penjualan menerima daftar pesanan
 - b) Bagian penjualan membuat surat pesanan kendaraan dan tanda terima jaminan
 - c) Bagian penjualan membuat tiga lembar tanda terima jaminan pembelian untuk customer, bagian administrasi, dan arsip.
 - d) Bagian penjualan menerima data persediaan kendaraan yang diterima
 - e) Bagian penjualan membuat lima lembar surat jalan satu untuk arsip dan empat lembar diteruskan ke bagian gudang
- 2) Bagian Gudang
 - a) Bagian gudang menerima surat pesanan kendaraan
 - b) Bagian gudang mengecek persediaan barang
 - c) Bagian gudang membuat data persediaan kendaraan yang dipesan dan diberikan ke bagian penjualan
 - d) Bagian gudang menerima surat jalan
 - e) Bagian gudang menyiapkan kendaraan dan mengeluarkan kendaraan
 - f) Bagian gudang meneruskan empat lembar surat jalan untuk bagian pengiriman

3) Bagian Pengiriman

- a) Bagian pengiriman menerima surat pesanan kendaraan
- b) Bagian pengiriman menerima dokumen surat jalan
- c) Bagian pengiriman mengirim kendaraan kepada customer
- d) Bagian pengiriman meminta tanda tangan customer
- e) Dokumen surat pesanan kendaraan dimasukkan ke arsip
- f) Bagian pengiriman meneruskan 2 dua lembar surat jalan ke bagian administrasi, satu lembar untuk customer, dan satu lembar untuk arsip

4) Bagian Administrasi

- a) Bagian administrasi menerima SPK ,tanda terima pembelian, dan surat jalan
- b) Bagian administrasi membuat faktur 2 lembar untuk customer dan bagian penjualan
- c) Bagian administrasi menerima surat jalan
- d) Bagian administrasi menginput penjualan barang
- e) Bagian administrasi menyatakan bahwa data telah tersimpan
- f) Bagian administrasi menginput data penjualan kredit ke file transaksi penjualan secara komputerisasi
- g) Bagian administrasi menyatakan data telah tersimpan dan selesai.

4.2.3 Evaluasi Terhadap Kelemahan dan Potensi Resiko dalam Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo

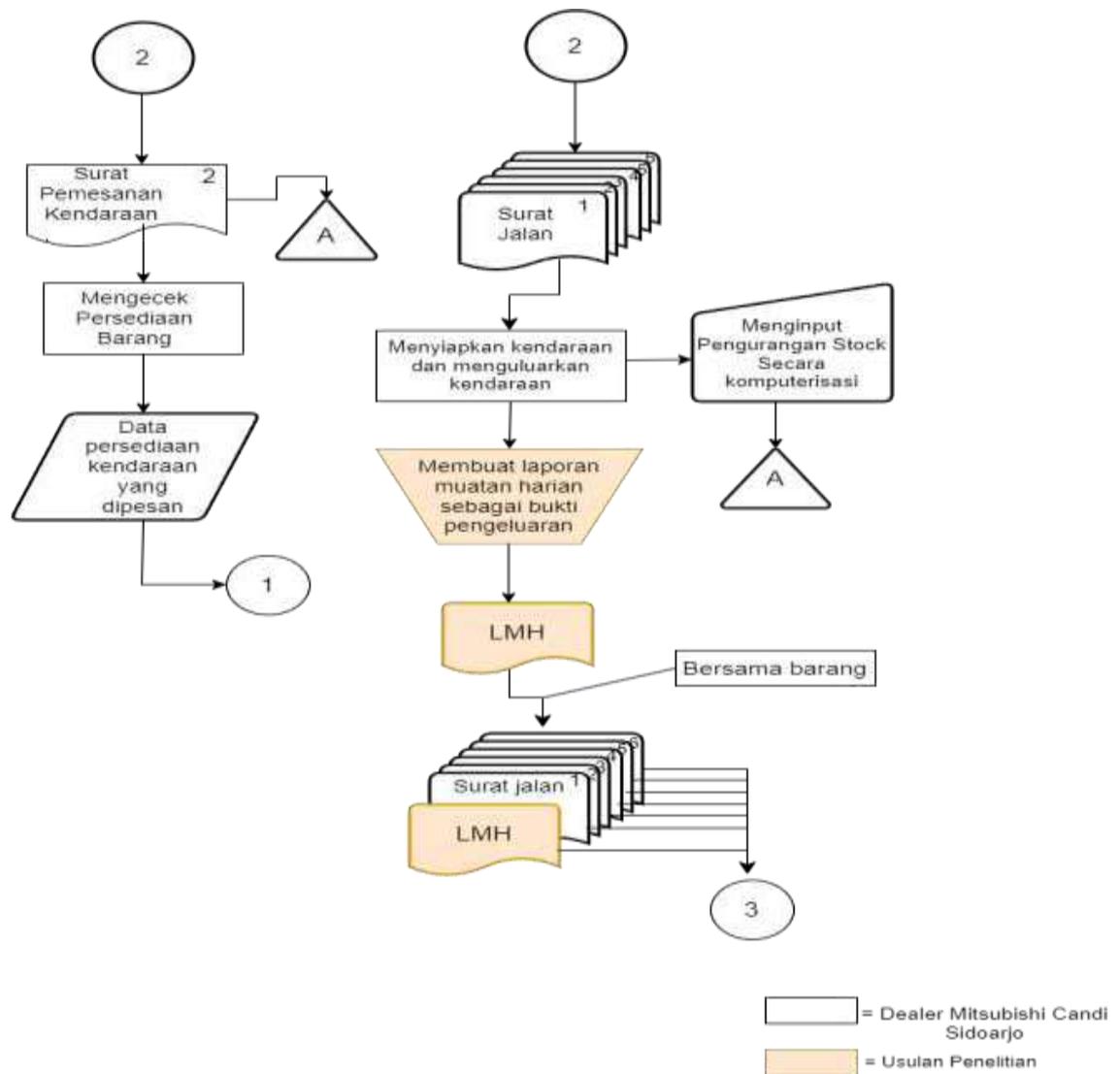
Berdasarkan hasil penelitian dan evaluasi terhadap sistem penjualan kredit pada Dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo, penulis menemukan kelemahan dari sistem penjualan kredit yang digunakan. Berikut kelemahan dari sistem penjualan kredit pada Dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo setiap perusahaan sering terdapat kelemahan yang apabila tidak ditindaklanjuti dapat merugikan perusahaan. Kelemahan yang terdapat pada sistem penjualan kredit pada Dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo antara lain :

1. Tidak ada fungsi penagihan dari fungsi *Accounting*, penagihan dan *accounting* dilakukan oleh bagian administrasi, hal ini menyebabkan proses penagihan menjadi terhambat sehingga banyak tagihan yang belum terbayarkan
2. Gudang tidak memiliki laporan muatan harian. Formulir yang digunakan berasal dari bagian penjualan yang berupa surat jalan. Sehingga jumlah dan jenis barang yang dimuat oleh bagian pengiriman tidak bias dipertanggung jawabkan dan tidak akurat

4.2.3 Usulan Bagian Alir (*Flowchart*) penjualan kredit bagi Dealer

Mitsubishi Candi Sidoarjo

Bagian Gudang

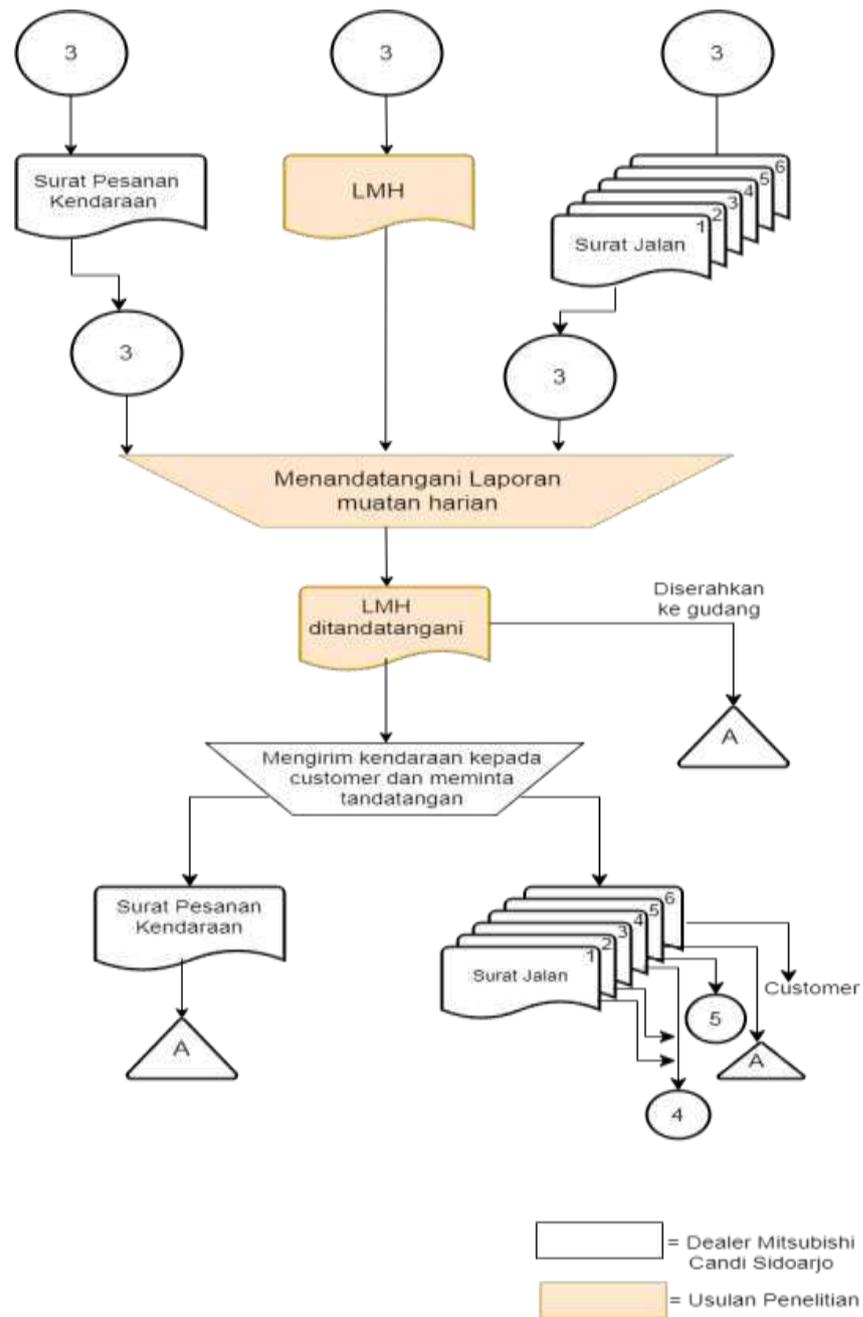


Sumber : Peneliti (2023)

Gambar 4.6

Usulan Alur Penjualan Kredit

Bagian Pengiriman

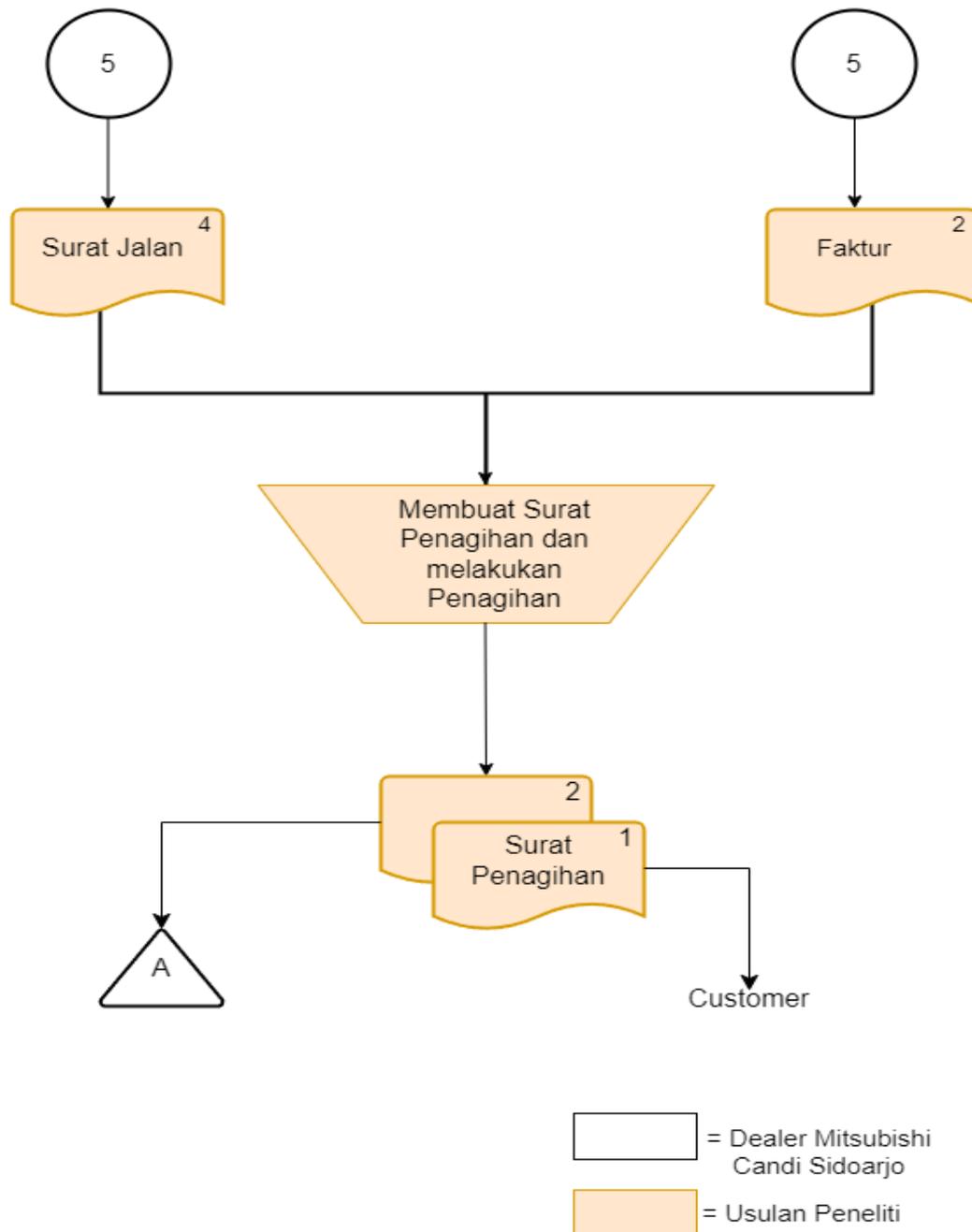


Sumber : Peneliti (2023)

Gambar 4.7

Usulan Alur SIA Penjualan Kredit (Lanjutan)

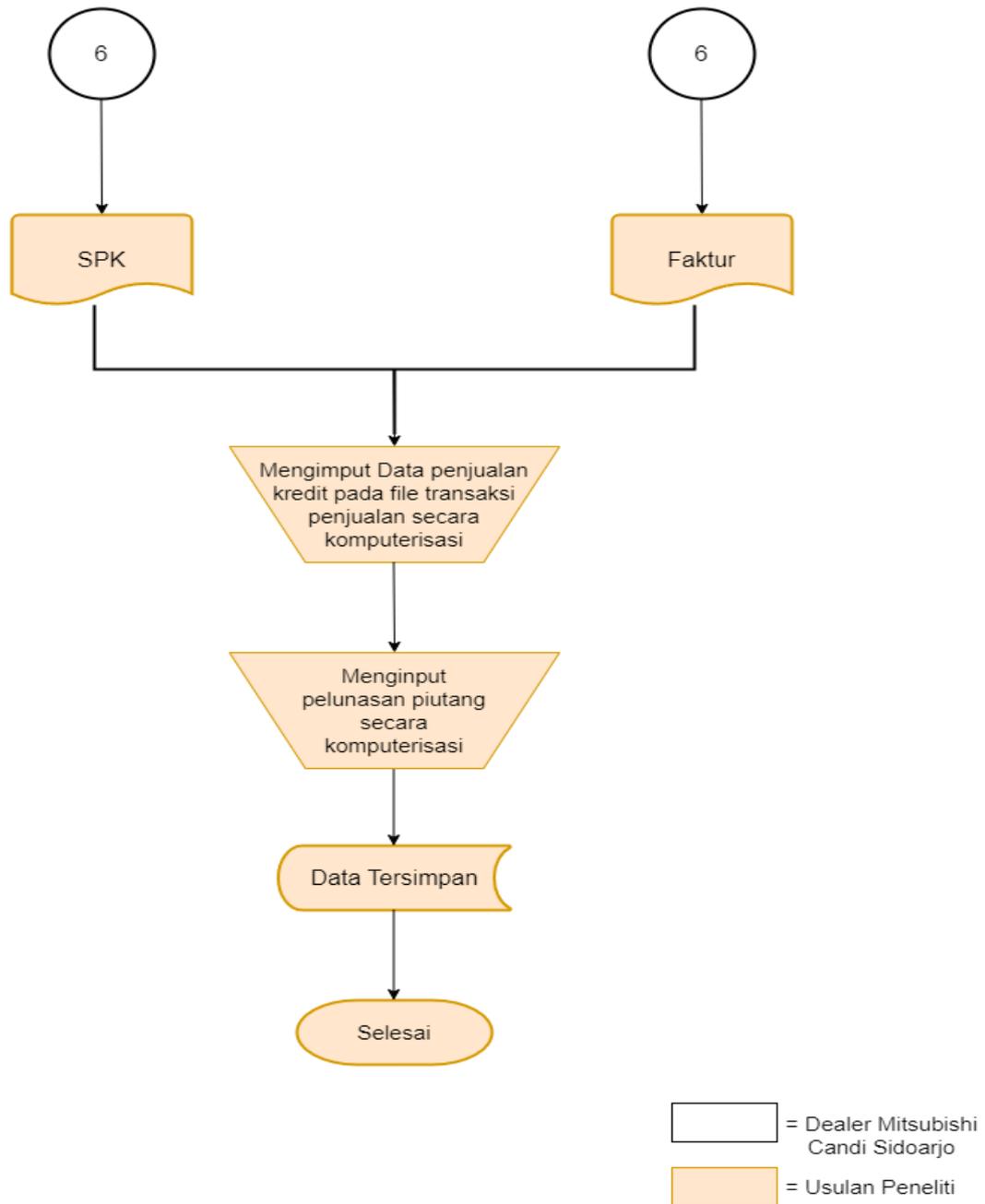
Bagian Penagihan



Sumber : Peneliti (2023)

Gambar 4.8

Usulan Alur SIA Penjualan Kredit (Lanjutan)

Accounting

Sumber : Peneliti (2023)

Gambar 4.9

Usulan Alur SIA Penjualan Kredit (Lanjutan)

4.2.4 Keterangan Koreksi Alur Penjualan Kredit Perusahaan (*flowchart*)

1) Bagian Gudang

- a) Bagian gudang menerima surat pesanan kendaraan
- b) Bagian gudang mengecek persediaan barang
- c) Bagian gudang membuat data persediaan kendaraan yang dipesan dan diberikan ke bagian penjualan
- d) Bagian gudang menerima surat jalan
- e) Bagian gudang menyiapkan kendaraan dan mengeluarkan kendaraan
- f) Bagian gudang menginput pengurangan stok secara komputerisasi untuk arsip
- g) Bagian gudang membuat laporan muatan harian sebagai bukti pengeluaran
- h) Surat jalan beserta laporan muatan harian diberikan ke bagian pengiriman

2) Bagian Pengiriman

- a) Bagian pengiriman menerima surat pesanan kendaraan
- b) Bagian pengiriman menerima laporan muatan harian
- c) Bagian pengiriman menerima surat jalan
- d) Bagian pengiriman menandatangani laporan muatan pengiriman
- e) Dokumen laporan muatan harian diserahkan ke gudang untuk arsip

- f) Bagian pengiriman mengirim kendaraan kepada customer dan meminta tanda tangan
 - g) Surat pesanan kendaraan telah ditanda tangani costumer kemudian dimasukkan ke arsip
 - h) Surat jalan telah ditandatangani costumer
- 3) Bagian penagihan
- a) Bagian penagihan menerima surat jalan dan faktur
 - b) Bagian penagihan membuat surat penagihan dua lembar untuk arsip dan costumer dan melakukan penagihan
- 4) Bagian *accounting*
- a) Bagian *accounting* menerima SPK dan faktur
 - b) Bagian *accounting* menginput data penjualan kredit pada file transaksi penjualan secara komputerisasi
 - c) Bagian *accounting* menginput pelunasan piutang secara komputerisasi
 - d) Bagian *accounting* telah menyimpan data

4.2 Interpretasi

Pengendalian intern merupakan bagian tak terpisahkan dari sistem informasi akuntansi. Tanpa didukung adanya pengendalian intern yang memadai, sistem informasi akuntansi tidak dapat menghasilkan informasi yang handal sesuai dengan yang diharapkan perusahaan. Dengan kata lain, sistem informasi akuntansi yang baik adalah sistem informasi akuntansi yang didalam struktur bagiannya tertata dan

terkendali dengan baik sesuai dengan prosedur sehingga menghasilkan laporan yang akurat dan dapat dipertanggungjawabkan.

Dalam hal penjualan kredit, diperlukan penerapan sistem informasi akuntansi yang baik sehingga akan diperoleh data yang handal, berguna untuk memberikan informasi kepada perusahaan dalam membuat kebijakan sehingga dapat meningkatkan efektifitas pengendalian intern. Dengan demikian dapat dilihat bahwa sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang diterapkan oleh perusahaan sangatlah erat kaitannya dengan peningkatan efektifitas pengendalian intern perusahaan.

Sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang diterapkan Dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo tidak cukup memadai, dan tidak memenuhi unsur-unsur pengendalian intern yang efisien. Hal ini dapat dilihat dengan adanya perangkapan fungsi bagian administrasi yang merangkap fungsi bagian penagihan dan accounting dan bagian gudang yang tidak memiliki realisasi pengeluaran barang yang ditandatangani oleh bagian pengiriman. Dengan adanya masalah tersebut, peneliti memberikan usulan perbaikan yang dapat diberikan setelah menganalisa dari data-data yang diperoleh adalah: Memperbaiki sistem penjualan kredit dengan menambah fungsi penagihan dan fungsi accounting. Fungsi administrasi, fungsi penagihan, dan fungsi accounting merupakan bagian yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan kredit. Fungsi tersebut harus terpisah, sehingga hasil kerja dapat dioptimalkan. Dengan diadakannya fungsi penagihan dan fungsi accounting, peneliti berharap hal tersebut dapat memperbaiki sistem penjualan pada dealer tersebut :Penggunaan dokumen Laporan Muatan Harian. Laporan muatan harian

dibuat oleh bagian gudang yang ditandatangani oleh bagian pengiriman. Dengan adanya laporan muatan harian ini, peneliti berharap keluar masuknya barang mudah diawasi oleh manajemen sehingga tidak terjadi penyelewengan terhadap persediaan.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil pengamatan dan analisis pembahasan terhadap penerapan sistem penjualan kredit pada Dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Pengendalian internal di bagian gudang kurang baik, karena gudang tidak memiliki laporan muatan harian. Formulir yang digunakan berasal dari bagian penjualan berupa surat jalan. Sehingga jumlah dan jenis barang yang dimuat oleh bagian pengiriman tidak dapat dipertanggungjawabkan dan tidak akurat.
2. Tidak ada fungsi penagihan dan fungsi *Accounting*, penagihan dan *accounting* dilakukan oleh bagian administrasi, hal ini menyebabkan proses penagihan menjadi terhambat sehingga banyak tagihan yang belum terbayarkan
3. Struktur organisasi yang dibuatkan perusahaan sangat jelas, menetapkan tanggungjawab, wewenang, dan hubungan antara bagian untuk setiap pemegang jabatan, berhubungan langsung dengan karyawan yang terlibat dalam penerapan, pengendalian, dan verifikasi kegiatan operasional perusahaan.

5.2 Saran

Dari kondisi diatas mengenai analisis penerapan penjualan kredit pada Dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo, maka saran yang diberikan adalah :

1. Penggunaan dokumen Laporan Muatan Harian

Laporan muatan harian dibuat oleh bagian gudang yang ditandatangani oleh bagian pengiriman. Dengan adanya laporan muatan harian ini, peneliti berharap keluar masuknya barang mudah diawasi oleh manajemen sehingga tidak terjadi penyelewengan terhadap persediaan.

2. Menambah sumber daya manusia dibagian penagihan dan *accounting* agar proses penagihan dapat berjalan baik, sehingga pembayaran dari pelanggan bisa tepat waktu dan tidak ada piutang yang tidak tertagih.

3. Dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo harus mampu membuktikan pada pelanggan bahwa produk mobil yang dijual mempunyai keunggulan yang lebih dibagian kualitas produk dibandingkan para pesaing lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Dia Astuti 2019, Analisis Sistem Informasi Akuntansi Dan Pengendalian Intern Dalam Penjualan Kredit (Studi Pada CV Bintang Jaya Bandar), UIN Raden Intan, Lampung
- Ervina Luthfi, 2022, Diambil Juli 01, 2023 Dari <https://www.talenta.co/blog/apa-itu-arti-tujuan-definisi-juga-pengertian-penjualan-adalah-berikut/>
- Gracesia, Dewi Zulvia, Nila Sari 2017, Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada CV. Putra Tunas Mandiri Padang, Jurnal Pundi 1 (1).
- Harlambang Wibisono 2015, Analisis Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Pada CV. Tirta Kencana Jaya, Universitas Airlangga
- Indah Meriani Lubis 2015, Analisis Sistem Informasi Akuntansi Dalam Meningkatkan Aktivitas Pengendalian Intern Bank Garansi Pada PT. PLN(PERSERO) Palembang, Universitas Muhammadiyah, Palembang.
- Mulyadi 2008, *Sistem Akuntansi*, Edisi Keempat, Salemba Empat, Jakarta.
- Mulyadi 2013, *Sistem Akuntansi*, Edisi Ketiga, Cetakan Keempat, Salemba Empat, Jakarta.
- Mulyadi 2014, *Sistem Akuntansi*, Cetakan Keempat, Salemba Empat, Jakarta.
- Mulyadi 2016, *Sistem Akuntansi*, Edisi Keempat, Salemba Empat, Jakarta.
- Romney, B. Marshall dan P. J. Steinbart 2014, *Sistem Informasi Akuntansi*, Edisi 13, Salemba Empat, Jakarta.
- Romney, B. Marshall dan P. J. Steinbart 2018, *Sistem Informasi Akuntansi*, Edisi 14, Salemba Empat, Jakarta.
- Veronica Sabella 2020, Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Upaya Meningkatkan Sistem Pengendalian Internal Pada PT Surya Plastindo Gresik, Universitas Bhayangkara, Surabaya.

LAMPIRAN



SURAT KETERANGAN No. 085/HCM-BRASDA/SK/ VI / 2023

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Ari Sujoko
Jabatan : HCM PT. Bumen Redja Abadi
Alamat : Jl. Raya Larangan No.2 Candi Sidoarjo

Menerangkan Bahwa :

Nama : Rohmah Putri Ariutami
NIM : 1912311008
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Akuntansi
Universitas : Bhayangkara Surabaya

Bahwa nama yang tersebut diatas telah penelitian untuk keperluan skripsi di PT. Bumen Redja Abadi sejak tanggal 26 Februari 2023 s/d 15 Juni 2023 (kehadiran saat penelitian sesuai kebutuhan).

Demikian Surat Keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Sidoarjo, 19 Juni 2023
PT. Bumen Redja Abadi



Ari Sujoko
HCM

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : ROHMAN RURI ARDIYANI
 N.I.M : 1912310008
 Program Studi : AKUNTANSI
 Spesialisasi : PERPAJAKAN
 Mulai Memprogram : Bulan ~~Februari~~ Tahun 2023
 Judul Skripsi : Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi ^{Perusahaan Kecil} ^{Asuransi Tenaga} Menyoalakan Pengabdian ^{Intern pada Pemerintah Kabupaten Candi} sebagai
 Pembimbing Utama : Dra. E. L. Tri Lestari, M.Si
 Pembimbing Pendamping : Drs. Maqshad, M.Si., Ak., CA

No.	Tanggal Bimbingan	Materi	Pembimbing I	Pembimbing II
1.	8-5-23	Bab I-III	AM	
2.		Rum		
3.	11-5-23	Bab I-III	JMS	
4.		Acc		
5.	18-05-23	Bab I-III Rum		SP
6.	23-05-23	Bab I-III Acc		SP
7.	5-7-23	Bab IV+V	AM	
8.		Rum		
9.	6-7-23	Bab IV+V	AM	
10.		Acc		
11.				
12.	06-7-23	Bab IV-V		SP
13.		Revisi		
14.	11-07-23	Bab IV-V Acc		SP
15.				
16.				

Surabaya,
 Fakultas Ekonomi Dan Bisnis
 Ketua Program Studi Akuntansi


 Arief Rahman, SE., M.Si

NIDN. 0722107604

LAMPIRAN BERITA ACARA REVISI

Nama : Rohmah Putri Ariutami
NIM/Jurusan : 1912311008 / Akuntansi
Acara : Ujian Skripsi
Tanggal : 20 Juli 2023

No.	Materi yang Direvisi	Telah Direvisi
1	Daftar Isi	
2	Spesi	<i>all</i>

Surabaya, 25. Juli 2023

Pengesahan,

YRS

Dr. Muslichah Erma Widiana, Dra., Ec., MM

NIDN : 0703086802.