

**EVALUASI PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI
ATAS PENJUALAN KREDIT DALAM PELAKSANAAN SISTEM
PENGENDALIAN INTERN PADA MPM MOTOR (DEALER RESMI
MOTOR HONDA CABANG LARANGAN-SIDOARJO)**

Oleh:

Muhammad Mu'tashim Billah¹⁾, Tries Ellia Sandari²⁾

¹²FEB Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

*) Email : billah05121998@gmail.com

triesellia@untag-sby.ac.id

ABSTRACT

The main goal of a company in general is to maintain the survival of the company so that it can grow, develop, be sustainable, and of course to obtain optimal profits. The company's sales activities can be carried out by selling in cash or on credit, to avoid any risk, a good system and internal control is needed. The purpose of this study was to determine whether the application of accounting information systems for credit sales contained in the company in an effort to implement the internal control system has been effective. This study used descriptive qualitative method. As for the data sources used are primary and secondary data from the company. The theoretical basis used is the theory of accounting information systems, management accounting, credit sales systems and procedures, and internal control systems. Based on data analysis, it is concluded that the division of functions carried out by the company is still not effective and there are still multiple positions carried out. This needs to be corrected by the company in order to avoid possible fraud and so that the work can run more effectively.

Keywords: Accounting Information System, credit sales, internal control.

ABSTRAK

Tujuan utama suatu perusahaan pada umumnya adalah untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan agar dapat tumbuh, berkembang, berkesinambungan, dan tentu saja untuk memperoleh laba yang optimal. Aktivitas penjualan perusahaan dapat dilakukan dengan penjualan secara tunai maupun secara kredit, untuk menghindari adanya risiko maka diperlukan sistem dan pengendalian internal yang baik. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah penerapan sistem informasi akuntansi atas penjualan kredit yang terdapat pada perusahaan dalam upaya pelaksanaan sistem pengendalian intern sudah efektif. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Adapun sumber data yang digunakan adalah data-data primer dan sekunder dari perusahaan. Landasan teori yang digunakan adalah teori sistem informasi akuntansi, akuntansi manajemen, sistem dan prosedur penjualan kredit, dan sistem pengendalian intern. Berdasarkan analisa data, diperoleh kesimpulan bahwa pembagian fungsi yang dilakukan oleh perusahaan masih kurang efektif dan masih adanya rangkap jabatan yang dilakukan. Hal ini perlu diperbaiki oleh perusahaan agar dapat menghindari adanya kecurangan yang mungkin terjadi serta agar pekerjaan dapat berjalan dengan lebih efektif.

Kata Kunci: Sistem Informasi Akuntansi, penjualan kredit, pengendalian intern.

PENDAHULUAN

Tujuan utama suatu perusahaan pada umumnya adalah untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan agar dapat tumbuh, berkembang dan berkesinambungan, dan tentu saja untuk memperoleh laba yang optimal. Dalam upaya mencapai tujuan tersebut, faktor yang harus diperhatikan adalah bagaimana cara perusahaan untuk dapat memaksimalkan laba.

Dalam menghasilkan laba yang optimal, maka perusahaan harus bisa meningkatkan volume penjualan. Aktivitas penjualan merupakan sumber pendapatan pada suatu usaha, aktivitas ini memerlukan pengelolaan yang baik, apabila terdapat kelemahan dalam pengelolaan aktivitas penjualan akan menyebabkan sasaran penjualan tidak tercapai yang berarti keuntungan perusahaan akan mengalami penurunan. Aktivitas penjualan perusahaan dapat dilakukan dengan penjualan secara tunai maupun secara kredit, untuk menghindari adanya risiko maka diperlukan sistem yang baik.

Penjualan kredit tidak menghasilkan arus kas masuk secara langsung, namun menghasilkan piutang kepada konsumen yang disebut piutang usaha, dan kemudian pada hari jatuh temponya, terjadi aliran kas masuk (*cash in flow*) yang berasal dari pembayaran piutang tersebut.

Dalam sistem penjualan secara kredit sering terjadi beberapa risiko yang menimbulkan beberapa masalah diantaranya piutang yang terjadi akibat penjualan kredit tersebut tidak dapat segera menjadi tunai bahkan harus menunggu jatuh temponya. Dengan penjualan kredit juga akan menimbulkan piutang dagang yang berisiko tidak dapat tertagih. Timbulnya piutang ini akan dapat berpengaruh terhadap likuiditas perusahaan. Artinya, piutang dagang yang menumpuk akan menyulitkan perusahaan dalam membiayai kegiatannya sehari-hari dan membayar kewajiban-kewajiban jangka pendeknya.

Penerapan sistem pengendalian intern dapat mengurangi risiko dan penyelewengan dari segi data maupun dari segi keuangan yang dapat merugikan perusahaan. Pengendalian intern pada perusahaan merupakan suatu rencana yang digunakan untuk meningkatkan efisiensi dan efektifitas, menjaga aset, memberikan informasi yang akurat dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen yang telah ditetapkan.

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah Untuk mengetahui apakah penerapan sistem informasi akuntansi atas penjualan kredit yang terdapat pada MPM Motor (Dealer Resmi Motor Honda Cabang Larangan-Sidoarjo) dalam upaya pelaksanaan sistem pengendalian intern sudah efektif.

TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian Sistem Informasi Akuntansi

Sistem informasi akuntansi adalah sistem untuk mengumpulkan dan memproses data hingga menjadi sebuah informasi transaksi keuangan yang berguna bagi pengambil keputusan.

Pengertian Sistem dan Prosedur

Menurut Mulyadi (2016:5) sistem adalah suatu jaringan prosedur yang dibuat menurut pola yang terpadu untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan. Sedangkan Prosedur adalah suatu urutan kegiatan klerikal (menulis, menggandakan, menghitung, memberi kode, mendaftar, memilih, memindah, dan membandingkan), biasanya melibatkan beberapa orang dalam satu departemen atau lebih, yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam transaksi perusahaan yang terjadi berulang-ulang.

Pengertian Penjualan Kredit

Penjualan kredit adalah suatu transaksi antara perusahaan dengan pembeli, mengirimkan barang sesuai dengan order serta perusahaan mempunyai tagihan sesuai jangka waktu tertentu yang mengakibatkan timbulnya suatu piutang dan kas aktiva.

Pengertian Sistem Pengendalian Intern

Sistem pengendalian intern adalah suatu rencana organisasi berupa 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 (peraturan) hukum/undang-undang serta kebijakan manajemen telah dipatuhi atau dijalankan sebagaimana mestinya oleh seluruh karyawan perusahaan dengan cara mengarahkan, mengawasi dan mengukur sumber daya organisasi.

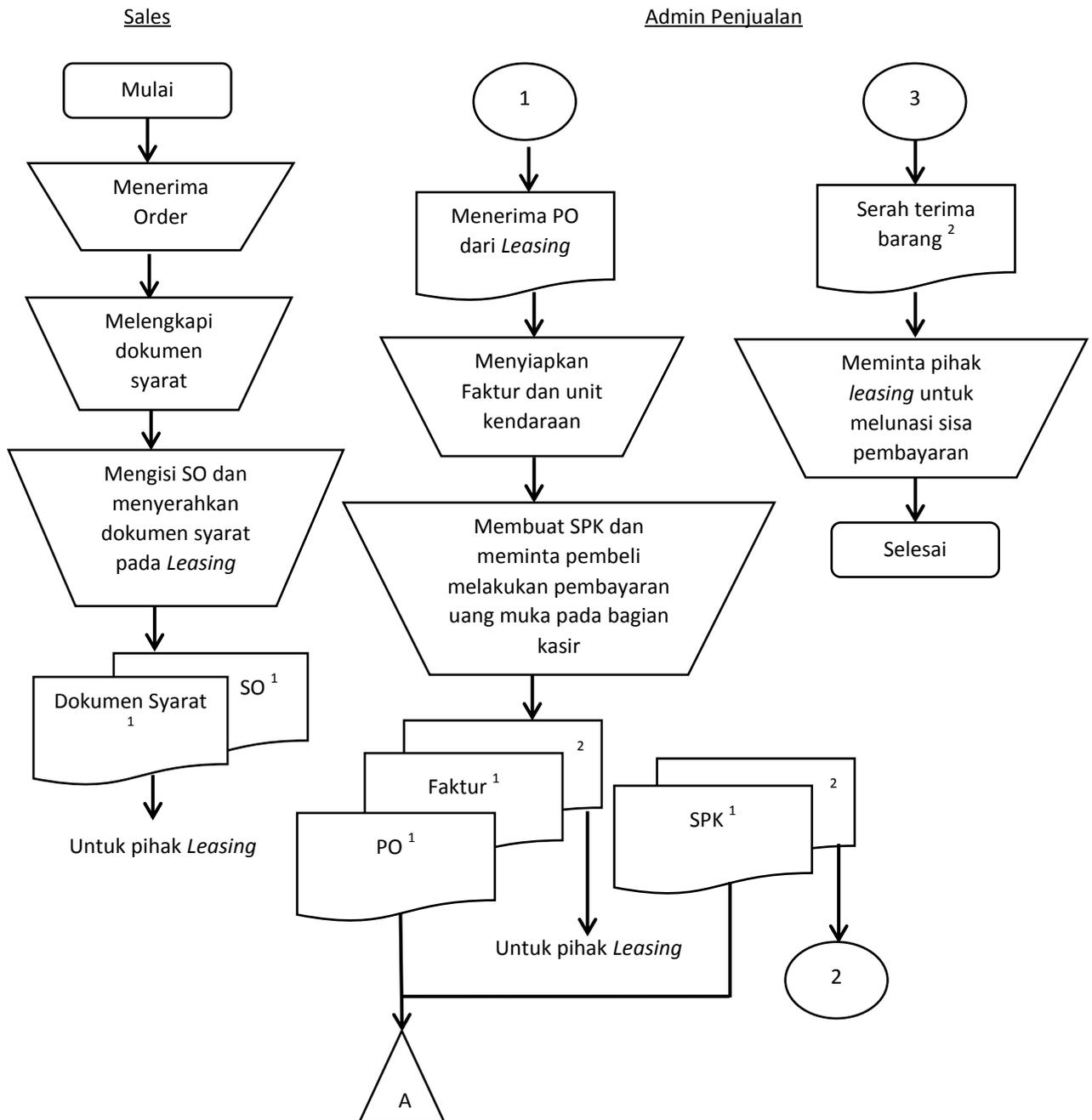
METODE PENELITIAN

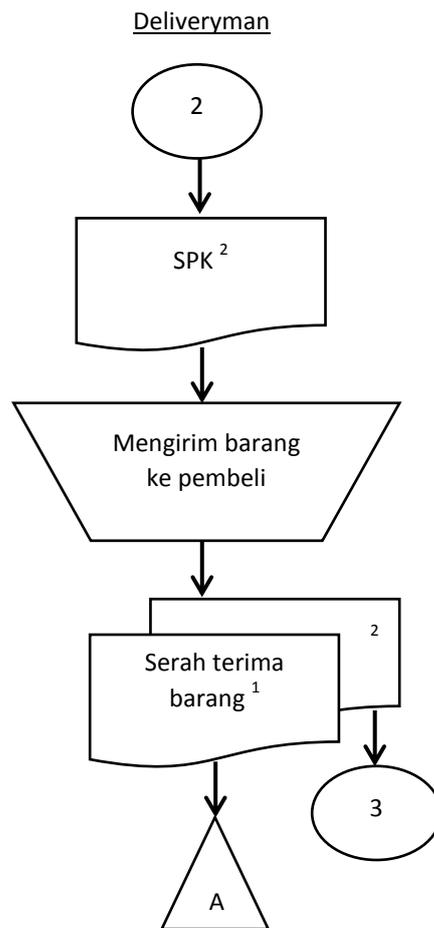
Dalam penelitian ini dengan metode penelitian deskriptif. Penelitian dilakukan pada MPM Motor pada dealer resmi Motor Honda Cabang Larangan-Sidoarjo yang dengan periode penelitian pada bulan Maret sampai dengan Juni 2021. Pemilihan objek penelitian dilakukan berdasarkan pertimbangan-pertimbangan dan memenuhi kriteria dari proses pemilihan objek di atas Adapun nama perusahaan. Penelitian ini akan mengevaluasi sistem informasi akuntansi atas penjualan kredit dengan melihat pelaksanaan pengendalian intern yang ada. Sumber data yang digunakan adalah data primer, dan sekunder, dengan teknik pengumpulan data menggunakan teknik observasi, wawancara dan teknik dokumentasi. Analisa data dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kualitatif, yaitu analisis dalam bentuk pernyataan dan uraian sesuai dengan sistem informasi akuntansi atas penjualan kredit pada MPM Motor pada dealer resmi motor Honda Cabang Larangan-Sidoarjo dalam pelaksanaan sistem pengendalian intern.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Gambar 4.1

Flowchart Sistem Penjualan Kredit MPM Motor (Dealer Resmi Motor Honda Cabang Larangan-Sidoarjo)





Sumber: Data dari MPM Motor (Dealer Resmi Motor Honda Cabang Larangan-Sidoarjo) diolah peneliti

Keterangan dari *flowchart* adalah sebagai berikut:

1. Dimulai dari sales menerima order penjualan dengan skema kredit dari pembeli, selanjutnya pembeli diminta untuk melengkapi berkas dokumen syarat yang dibutuhkan untuk persyaratan kredit. Setelah itu, sales mengisi SO (*sales orde*) yang sudah disediakan dari pihak *leasing*, kemudian untuk berkas dokumen persyaratan kredit dan SO diserahkan kembali kepada pihak *leasing* untuk dapat dilakukan pengecekan terkait dokumen kelengkapan dan layak atau tidaknya untuk diberikan pembiayaan untuk barang yang akan dibeli oleh pembeli.
2. Setelah pihak *leasing* menganggap pembeli layak untuk diberikan fasilitas kredit, maka pihak *leasing* memberikan PO (*pre order*) untuk permohonan pemesanan unit kendaraan kepada bagian admin penjualan. Kemudian admin penjualan menyiapkan faktur dengan dokumen rangkap 2 dan unit kendaraan serta membuat SPK (surat pesanan kendaraan) dengan dokumen rangkap 2 dan meminta pembeli untuk melakukan pelunasan atas pembayaran uang muka pada bagian kasir. Selanjutnya untuk SPK rangkap ke-1, faktur rangkap ke-1, dan PO dibuat sebagai arsip

- perusahaan, untuk faktur rangkap ke-2 diberikan untuk pihak *leasing* dan untuk SPK rangkap ke-2 diberikan ke bagian deliveryman.
3. Setelah menerima SPK rangkap ke-2 dari admin penjualan, bagian deliveryman akan langsung mengirim barang ke pembeli dengan menjamin terkait barang yang akan diserahkan sampai ke tempat tujuan. Selanjutnya apabila sudah dilakukan pengiriman maka akan ada berita acara serah terima barang dari bagian deliveryman ke pembeli dengan dokumen rangkap 2. Selanjutnya untuk berita acara serah terima barang rangkap ke-1 dibuat sebagai arsip perusahaan, dan untuk berita acara serah terima barang rangkap ke-2 diberikan ke bagian admin penjualan
 4. Setelah menerima berita acara serah terima barang rangkap ke-2 dari *deliveryman*, maka admin penjualan akan langsung meminta pihak *leasing* untuk segera melunasi sisa pembayaran pemberian kredit pembeli.

Fungsi yang Terkait

1. *Sales*
Bertanggungjawab untuk berinteraksi langsung dengan calon pembeli, menjelaskan informasi mengenai produk yang akan dibeli oleh calon pembeli, melakukan kontrak dengan *leasing*. Setelah pembeli melengkapi dokumen-dokumen syarat, *sales* bertugas untuk mengisi *form SO (sales order)* yang disediakan oleh pihak *leasing*.
2. Admin Penjualan
Admin penjualan bertanggungjawab untuk menerima surat PO (*pre order*) dari pihak *leasing*, membuat faktur penjualan, surat DO (*delivery order*), surat perintah pelaksanaan PDI (*pre delivery inspection*), surat pesanan kendaraan (SPK), surat serah terima barang, surat pernyataan penyerahan BPKB. Admin penjualan juga bertanggungjawab dalam melakukan penginputan pada *software SDMS*.
3. Fungsi Gudang
Fungsi gudang bertanggungjawab untuk memastikan bahwa *stock* dalam kondisi tersedia dan bertanggungjawab atas persediaan.
4. Fungsi Pengecekan
Fungsi pengecekan bertanggungjawab untuk melakukan pengecekan keadaan unit kendaraan dalam kondisi baik sebelum diserahkan ke bagian pengiriman.
5. Fungsi Keuangan
Fungsi keuangan atau kasir bertanggungjawab untuk menerima uang yang masuk pada setiap transaksi dan membuat kuitansi.
6. Fungsi Pengiriman
Fungsi pengiriman bertanggungjawab untuk mengirim unit kendaraan pesanan ke pembeli dan memastikan unit kendaraan dalam keadaan masih baik.
7. Fungsi Penagihan
Fungsi penagihan bertanggungjawab untuk melakukan penagihan kepada pihak *leasing* untuk melunasi pembayaran dengan cara transfer apabila kendaraan sudah dikirim oleh bagian pengiriman.
8. Bagian Surat-Surat Kendaraan
Bagian surat-surat kendaraan bertugas untuk mengurus pembuatan STNK dan BPKB kendaraan berdasarkan faktur, kemudian STNK akan diberikan kepada pembeli dan BPKB akan diberikan kepada pihak *leasing*.

Dokumen yang Digunakan

Dokumen-dokumen yang digunakan oleh MPM Motor (Dealer Resmi Motor Honda Cabang Larangan-Sidoarjo) dalam penjualan kredit adalah sebagai berikut:

1. Faktur
2. Kuitansi Uang Muka
3. Kuitansi Pelunasan
4. Surat DO (*delivery order*)
5. Surat PDI (*pre delivery inspection*)
6. Bukti Setoran ke Bank
7. Surat Pernyataan Penyerahan BPKB
8. Berita Acara Serah Terima Barang

Catatan Akuntansi yang Digunakan

MPM Motor (Dealer Resmi Motor Honda Cabang Larangan-Sidoarjo) mempunyai catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem penjualan kreditnya, namun pencatatan akuntansinya sudah dicatat langsung melalui program *software* akuntansi yang diimplementasikan pada perusahaan tersebut. Pemakaian *software* akuntansi menciptakan sistem pengendalian internal yang lebih baik dalam pencatatan akuntansi. *Software* yang dipakai adalah SDMS, dan catatan akuntansi yang digunakan oleh perusahaan ini adalah laporan buku besar kas dan laporan penjualan yang sudah dibuat secara otomatis melalui sistem komputer.

Jaringan Prosedur yang Membentuk Sistem Penjualan Kredit

Jaringan prosedur yang membentuk sebuah sistem pada MPM Motor (Dealer Resmi Motor Honda Cabang Larangan-Sidoarjo) adalah sebagai berikut:

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 mengirimkannya kepada berbagai fungsi yang lain untuk memungkinkan fungsi tersebut memberikan kontribusi dalam melayani order dari pembeli.
2. Prosedur Pemberian Kredit
Dalam prosedur ini, fungsi penjualan meminta persetujuan kredit kepada pembeli tertentu dari pihak *leasing*.
3. Prosedur Penerimaan Kas
Dalam prosedur ini, fungsi penerimaan kas menerima dan menyimpan pembayaran uang muka atas kredit yang telah disetujui oleh pihak *leasing* dan juga pembeli.
4. Prosedur Pengecekan Kendaraan
Dalam prosedur ini, fungsi pengecekan melakukan pemeriksaan pada keadaan unit kendaraan dalam kondisi baik sesuai surat perintah pelaksanaan PDI (*pre delivery inspection*) sebelum diserahkan ke bagian pengiriman.
5. Prosedur Pengiriman
Dalam prosedur ini, fungsi pengiriman mengirimkan barang kepada pembeli sesuai dengan informasi yang tercantum.

6. Prosedur Penagihan

Dalam prosedur ini, fungsi penagihan membuat penagihan kepada pihak *leasing* untuk melunasi pembayaran dengan cara transfer apabila kendaraan sudah dikirim oleh bagian pengiriman.

Pembahasan

Untuk memudahkan evaluasi sistem informasi akuntansi dalam sistem penjualan kredit pada MPM Motor (Dealer Resmi Motor Honda Cabang Larangan-Sidoarjo), peneliti akan membagi masalah yang akan dianalisis menjadi empat pembahasan, yaitu:

1. Struktur Organisasi
2. Sistem Wewenang dan Prosedur Pencatatan
3. Praktik yang Sehat
4. Karyawan yang Mutunya Sesuai dengan Tanggungjawabnya

Struktur Organisasi

Struktur organisasi suatu perusahaan memegang peranan penting dalam menyusun sistem informasi akuntansi suatu perusahaan. Dengan adanya struktur organisasi, diharapkan agar perusahaan dapat melaksanakan seluruh operasi perusahaan secara efektif dan efisien, begitu juga dalam hal pengendalian internnya. Untuk mencapai tujuan tersebut, maka dibuatlah departemen-departemen atau bagian-bagian dimana setiap departemen atau bagian mempunyai tugas dan tanggungjawab yang berbeda secara keseluruhan harus dapat saling bekerjasama dengan baik. Struktur organisasi pada MPM Motor (Dealer Resmi Motor Honda Cabang Larangan-Sidoarjo) sudah terbagi atas tanggungjawab masing-masing departemen, namun masih terdapat pegawai yang merangkap jabatan yaitu bagian *marketing support*, PIC CRM, admin CRM, dan admin CRM H2 yang hanya dilaksanakan oleh 1 orang. Pentingnya pemisahan jabatan adalah agar satu bagian pekerjaan dapat fokus pada departemennya dan tidak terbagi fokus dengan departemen lain sehingga efektifitas kinerja pegawai dapat dicapai.

Pengendalian intern memerlukan pemisahan fungsi antara fungsi admin penjualan dan fungsi admin *stock*. Fungsi admin penjualan adalah menerima dan memproses order penjualan, menginput data penjualan, dan membuat berbagai surat yang dibutuhkan sesuai departemen masing-masing, sedangkan fungsi *stock* bertanggungjawab untuk menyediakan barang yang diperlukan pelanggan dan bertanggungjawab atas persediaan yang ada. Meskipun dalam sistem penjualan kredit yang dilakukan sudah menggunakan *software* dan berfungsi dengan baik, jika terjadi transaksi penjualan maka persediaan akan otomatis berkurang namun tetap pada praktiknya masih memerlukan penginputan secara manual, sehingga pemisahan fungsi ini perlu dilakukan untuk meminimalisir adanya kecurangan yang mungkin terjadi.

Sistem Wewenang dan Prosedur Pencatatan

Dalam organisasi, setiap transaksi hanya terjadi atas dasar otorisasi dari pejabat yang memiliki wewenang untuk menyetujui terjadinya transaksi tersebut. Dalam penerapannya, perusahaan sudah menjalankan sistem otorisasi dengan baik, mulai dari faktur dan kuitansi yang diotorisasi oleh bagian kepala administrasi, berita

acara serah terima barang dan STNK yang diotorisasi oleh bagian kepala cabang dan persetujuan pemberian kredit oleh pihak *leasing*. Pencatatan akuntansi seperti penerimaan kas dan laporan penjualan telah didasarkan pada dokumen sumber dan masing-masing dokumen juga telah di otorisasi oleh admin sehingga pencatatan tidak dilakukan sewenang-wenang oleh bagian terkait.

Praktik yang Sehat

Adapun cara-cara yang dapat ditempuh oleh perusahaan dalam menciptakan praktik yang sehat, yaitu:

1. Penggunaan formulir bernomor urut tercetak yang pemakaiannya harus dipertanggungjawabkan oleh pihak yang berwenang. Dalam penerapannya, perusahaan sudah melakukan pengendalian intern berupa penggunaan nomor urut tercetak mulai dari surat pesanan kendaraan (SPK), DO (*delivery order*), dan kuitansi dan sudah diberikan otomatis melalui komputerisasi sehingga formulir yang digunakan dapat dipertanggungjawabkan oleh bagian yang bersangkutan.
2. Pemeriksaan mendadak (*surprised audit*) yang dilaksanakan tanpa pemberitahuan terlebih dahulu kepada pihak yang akan diperiksa. Perusahaan pusat sudah mempunyai jadwal khusus untuk melaksanakan hal ini setiap 6 bulan sekali ke setiap perusahaan cabang termasuk MPM Motor (Dealer Resmi Motor Honda Cabang Larangan-Sidoarjo). Dengan dilaksanakannya pemeriksaan ini terhadap kegiatan-kegiatan pokoknya, akan mendorong karyawan melaksanakan tugasnya sesuai dengan aturan yang telah ditetapkan.
3. Setiap transaksi tidak boleh dilaksanakan dari awal sampai akhir oleh satu orang atau satu departemen. Dalam penerapan sistem penjualan kredit perusahaan, sudah dilakukan oleh lebih dari satu fungsi, yaitu *sales*, admin penjualan, kasir, bagian pengiriman dan bagian penagihan.
4. Perputaran job (*job rotation*) yang diadakan secara rutin. Dalam penerapannya, perusahaan masih mengalami kesulitan apabila menerapkan sistem perputaran job ini dikarenakan banyaknya berkas yang ada.
5. Secara periodik diadakan pencocokan fisik kekayaan dengan catatannya. Dalam penerapannya, perusahaan sudah melaksanakan terkait pencocokan fisik kekayaan dengan melihat catatan laporan penjualan yang ada pada komputer yang sudah diinput sebelumnya.

Karyawan yang Mutunya Sesuai dengan Tanggungjawabnya

Kualitas suatu sumber daya manusia (SDM) merupakan salah satu hal yang sangat mempengaruhi kesuksesan jangka panjang perusahaan, dalam hal ini, perusahaan selektif dalam memilih karyawan dan mengadakan pengembangan pelatihan karyawan selama menjadi karyawan perusahaan yang sesuai dengan tuntutan perkembangan pekerjaannya. Perusahaan ini juga menerapkan sistem target pada penjualannya agar kinerja karyawan tetap baik, perusahaan juga akan mengadakan evaluasi apabila dinilai kinerja karyawan menurun.

PENUTUP

Simpulan

1. Tidak adanya fungsi kredit yang membantu mengevaluasi status kredit pada perusahaan ini karena penjualan kredit dilakukan dengan bekerjasama pada lembaga pembiayaan dengan sistem pengalihan piutang atau anjak piutang sehingga tanggungjawab akan piutang berpindah ke pihak lembaga pembiayaan dan perusahaan menerima pelunasan terlebih dahulu dari pihak ketiga tersebut, hal ini dapat mengurangi risiko akan adanya piutang tak tertagih yang ditimbulkan oleh pembeli yang membeli secara kredit.
2. Pembagian fungsi yang dilakukan oleh perusahaan masih kurang efektif dikarenakan bagian admin penjualan dan bagian *stock* masih dilakukan oleh satu bagian yang sama.
3. Dokumen yang digunakan perusahaan sebagai bukti transaksi sudah memadai dan efisien karena menggunakan nomor urut tercetak dan terdapat otorisasi dari bagian yang bersangkutan.
4. Catatan akuntansi yang digunakan sudah cukup memadai karena sudah terkomputerisasi dan secara otomatis jika ada transaksi penjualan serta memberikan kuantitas barang yang terjual beserta tanggal terjadinya transaksi tersebut.
5. Struktur organisasi yang diterapkan perusahaan sudah baik, namun masih ada rangkap jabatan yang dilakukan pada bagian *marketing support*, PIC CRM, admin CRM, dan admin CRM H2.
6. Praktik yang sehat sudah diterapkan dengan baik oleh perusahaan dibuktikan dengan penggunaan dokumen-dokumen dengan nomor urut tercetak dan adanya otorisasi dari bagian yang berwenang.
7. Karyawan sudah memiliki mutu yang sesuai dengan tugas dan tanggungjawabnya karena karyawan mendapatkan pelatihan dalam menjalankan pekerjaannya.

Saran

Berdasarkan uraian dari simpulan diatas, maka peneliti memberikan saran yang mungkin dapat digunakan sebagai masukan. Adapun saran-saran tersebut sebagai berikut:

1. Sebaiknya tanggungjawab fungsi admin penjualan dan fungsi *stock* dapat dilakukan oleh dua bagian yang berbeda agar dapat menghindari adanya kecurangan yang mungkin terjadi.
2. Perlu adanya pembagian tugas dan wewenang secara jelas supaya tidak terjadi *double job*, misalkan dengan pemisahan pada *marketing support*, PIC CRM, admin CRM, dan admin CRM H2. Agar setiap bagian dapat fokus pada satu tanggungjawab yang diberikan serta agar pekerjaan dapat berjalan dengan lebih efektif.
3. Melihat pada dokumen, catatan akuntansi dan jaringan prosedur dalam sistem penjualan kredit yang sudah baik, diharapkan perusahaan tetap mempertahankan hal tersebut. Adapun hal itu perlu dilakukan agar tetap terjaga kelangsungan hidup perusahaan.
4. Penelitian mendatang lebih menambah cakupan penelitian yang lebih luas.

DAFTAR PUSTAKA

- Ayu Aprianty. "EVALUASI SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT". *Journal of Economic, Business and Accounting* Volume 3 Nomor 1, Desember 2019.
- Deni Prasetyati. "ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT DI PT EKA TIMUR RAYA PURWODADI PASURUAN". *Journal Riset Mahasiswa Akuntansi (JRMA)*: 1-12.
- Dolli Paulina Surupati. "EVALUASI PENERAPAN SISTEM PENGENDALIAN INTERN ATAS PENJUALAN DAN PENAGIHAN PIUTANG PADA PT. LARIS MANIS UTAMA CABANG MANADO". *Jurnal EMBA* Vol.1 No.4 Desember 2013, Hal. 422-432.
- Elisabeth Priscilia Ilonawati Ina Tokan, Tri Lestari dan Mashina. "ANALISIS PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT DALAM RANGKA MENINGKATKAN PENGENDALIAN INTERN PADA DEALER TOYOTA ASRI MOTOR DI SIDOARJO". *Jurnal Ekonomi Akuntansi* Vol.3.Issue.3 (2017).
- Hesti Fajarsari, Henry Anggoro Djohan, Andreas Setiawan dan Martini. "EVALUASI SISTEM INFORMASI AKUNTANSI ATAS PENJUALAN KREDIT PT. XYZ (DEALER RESMI MITSUBISHI CABANG SEMARANG)". *Jurnal Akun STIE (JAS)* Vol.6, No.2 Desember 2020.
- Khayatun Nufus. "ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN". *Scientific Journal Of Reflection: Economic, Accounting, Management and Business* Vol.1, No.1, January 2018.
- Masyiah Kholmi. 2019. "AKUNTANSI MANAJEMEN". Malang: UMMPress.
- Muhammad Habibie Al Hamzah, Widiar Onny Kurniawan, Kafidin Muzakki, Deddy Ardiansyah dan Ria Dini Apriliasari. "EVALUASI SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN DALAM UPAYA MENINGKATKAN EFEKTIFITAS PENGENDALIAN INTERN (Studi Kasus pada PT. Elba Fitrah Mandiri Sejahtera)". SEMINAR SANTIKA-3 AGUSTUS 2019.
- Mulyadi. 2016. "Sistem Akuntansi". Jakarta: Salemba Empat.
- Novi Arie Kardiyanti, Ali Rasyidi dan Siti Rosyafah. "PENERAPAN PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN KREDIT DALAM UPAYA MEMINIMALISIR PIUTANG TIDAK TERTAGIH PADA PT. SUPRALITA MANDIRI CABANG SIDOARJO". *Jurnal Ekonomi Akuntansi* Vol.3.Issue.3 (2017).

- Nugroho Widjajanto. 2001. "SISTEM INFORMASI AKUNTANSI". Jakarta: Erlangga.
- Raudatul Farihah, Moh. Halim dan Ari Sita Nastiti. "EVALUASI SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PEMBERIAN KREDIT". *Journal of Business, Management and Accounting* Volume 2, Nomor 2, Januari-Juni 2021.
- TMBooks. 2017. "Sistem Informasi Akuntansi: Esensi dan Aplikasi". Yogyakarta: ANDI (Anggota IKAPI).
- Tommy L.H. Tumulun dan Sonny Pangerapan. "ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT DI PT NUSANTARA SAKTI CABANG MANADO". *Jurnal EMBA* Vol.7 No.3 Juli 2019, Hal. 3019-3028.
- V. Wiratna Sujarweni. 2015. "SISTEM AKUNTANSI". Yogyakarta: Pustaka Baru Press.