

# EVALUASI PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI ATAS PENJUALAN KREDIT DALAM PELAKSANAAN SISTEM PENGENDALIAN INTERN PADA PT. PANJI PERKASA PERDANA MOTOR CABANG SIDOARJO

*by Achmad Ainul Yaqin*

---

**Submission date:** 21-Apr-2022 08:29AM (UTC+0700)

**Submission ID:** 1815920285

**File name:** Artikel\_Penelitian.docx (498.94K)

**Word count:** 3378

**Character count:** 22513

**1**  
**EVALUASI PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI  
ATAS PENJUALAN KREDIT DALAM PELAKSANAAN SISTEM  
PENGENDALIAN INTERN PADA PT. PANJI PERKASA PERDANA  
MOTOR CABANG SIDOARJO**

Oleh:

Achmad Ainul Yaqin<sup>1)</sup>, Mulyanto Nugroho<sup>2)</sup>

<sup>1,2</sup>FEB Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

\*) Email : [achmadyaqin2@gmail.com](mailto:achmadyaqin2@gmail.com)

**2 ABSTRACT**

*In general, the purpose of establishing a business company is to get the maximum profit. In credit sales system there are often several risks that cause problems. The implementation of an internal control system can reduce risks and fraud in terms of data and in terms of finances that can harm the company. The purpose of this study is to find out 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. The data sources used are primary and secondary data from companies. 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 can be 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, internal control, credit sales.

**2 ABSTRAK**

Secara umum, tujuan pendirian sebuah perusahaan bisnis adalah untuk mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya. Dalam sistem penjualan secara kredit sering terjadi beberapa resiko yang menimbulkan masalah. Penerapan sistem pengendalian intern dapat mengurangi resiko dan penyelewengan dari segi data maupun dari segi keuangan yang dapat merugikan perusahaan. Tujuan penelitian ini adalah agar dapat mengetahui 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, pengendalian intern, penjualan kredit.

## PENDAHULUAN

2

Secara umum, tujuan pendirian sebuah perusahaan bisnis adalah untuk mendapatkan keuntungan yang sebesar – besarnya. Perkembangan dunia usaha yang semakin pesat mengakibatkan perusahaan harus mampu bersaing guna memperoleh laba yang optimal. Jika perusahaan tidak mampu bersaing menghadapi perusahaan lain yang terus berkembang, maka kelangsungan hidup dan kesempatan memperluas bidang usahanya akan terancam.

Salah satu langkah yang dapat ditempuh perusahaan agar mampu bersaing dalam dunia bisnis adalah dengan mengimplementasikan sistem informasi akuntansi yang efektif. Dengan memiliki sistem informasi akuntansi maka perusahaan dapat memiliki keunggulan kompetitif strategis, karena sistem informasi akuntansi akan dapat menjamin keakuratan, kevalidan, dan ketepatwaktuan informasi yang dibutuhkan dalam proses pengambilan keputusan untuk perencanaan, pelaksanaan dan pengendalian.

Dalam sistem penjualan secara kredit sering terjadi beberapa resiko 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 beresiko 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 resiko 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 penerapan sistem penjualan kredit yang terdapat pada PT. Panji Perkasa Perdana Motor Cabang Sidoarjo dalam pelaksanaan sistem pengendalian intern.

## TINJAUAN PUSTAKA

### Pengertian Sistem Informasi Akuntansi

Sistem informasi akuntansi adalah suatu komponen organisasi yang mengumpulkan, menggolongkan, mengelolah, menganalisa dan mengkomunikasikan informasi keuangan yang relevan untuk pengambilan keputusan kepada pihak-pihak luar.

10

### Pengertian Sistem dan Prosedur

Menurut Mulyadi (2016:4) 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

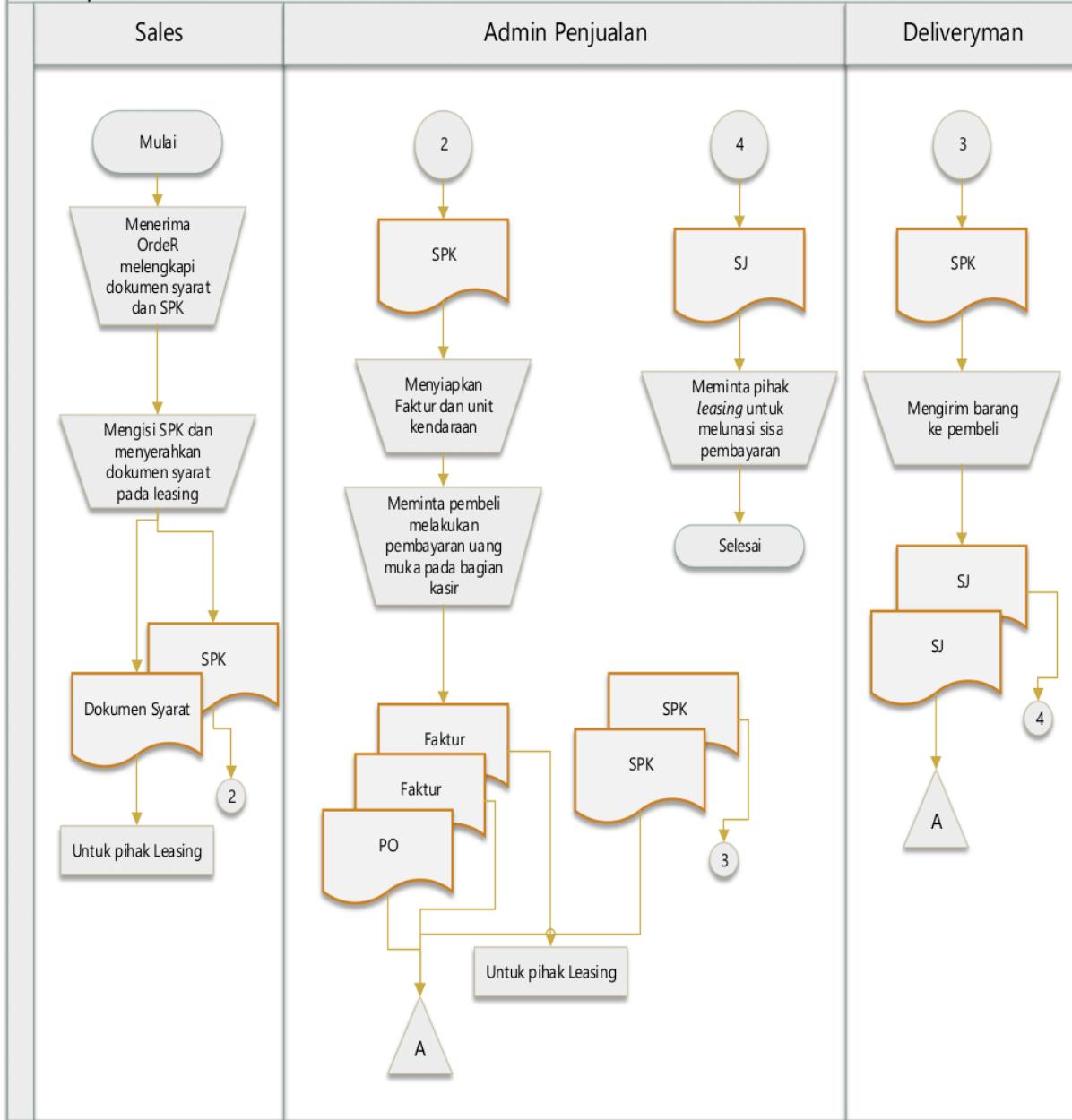
Sistem pengendalian intern adalah suatu rencana organisasi berupa seperangkat kebijakan dan prosedur untuk melindungi aset atau kekayaan perusahaan dari segala bentuk tindakan penyalahgunaan, menjamin tersedianya informasi akuntansi perusahaan yang akurat, serta memastikan bahwa semua ketentuan (peraturan) 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 PT. Panji Perkasa Perdana Motor Cabang Sidoarjo yang dengan periode penelitian pada bulan September sampai dengan Desember 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 SAS 94 atas penjualan kredit pada PT. Panji Perkasa Perdana Motor Cabang Sidoarjo dalam pelaksanaan sistem pengendalian intern.

## HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Gambar 4.2 Flowchart Sistem Penjualan Kredit PT. Panji Perkasa Perdana Motor Cabang Sidoarjo



Sumber: Data dari PT. Panji Perkasa Perdana Motor Cabang  
Sidoarjo diolah peneliti

## **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* SPK (Surat Pemesanan Kendaraan) yang disediakan oleh pihak dealer.
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 terkait yang digunakan oleh PT. Panji Perkasa Perdana Motor Cabang Sidoarjo dalam penjualan kredit adalah sebagai berikut:

1. Faktur
2. Kuitansi Pembayaran
3. SPK (surat pemesanan kendaraan)
4. Surat PO (*pre order*)
5. Surat DO (*delivery order*)
6. Surat Jalan
7. Surat PDI (*pre delivery inspection*)
8. Surat Pernyataan Penyerahan BPKB dan STNK

## 9. Berita Acara Serah Terima Barang

### Catatan Akuntansi yang Digunakan

PT. Panji Perkasa Perdana Motor Cabang 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 terkait yang membentuk sebuah sistem pada PT. Panji Perkasa Perdana Motor Cabang Sidoarjo adalah sebagai berikut:

4

#### 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 sudah 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 dan sudah diterima langsung oleh pembeli.

### Pembahasan

Untuk memudahkan evaluasi sistem informasi akuntansi dalam sistem penjualan kredit pada PT. Panji Perkasa Perdana Motor Cabang Sidoarjo, peneliti akan membagi masalah yang akan dianalisis menjadi enam pembahasan, yaitu:

1. Otorisasi Transaksi
2. Perangkapan Fungsi / Pemisahan Tugas

3. Supervisi
4. Catatan Akuntansi
5. Control Akses
6. Verifikasi Independen

### Otorisasi Transaksi

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 PO, 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*.

Keterangan : Untuk Otorisasi yang di lakukan oleh PT.Panji Perkasa Perdana sudah sesuai dengan standart SAS 94.

### Perangkapan Fungsi / Pemisahan Tugas

3

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 internya. 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 PT. Panji Perkasa Perdana Motor Cabang Sidoarjo sudah terbagi atas tanggungjawab masing-masing departemen, namun masih terdapat pegawai yang merangkap jabatan yaitu bagian *marketing support*, admin CRM, dan admin 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.

10

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, sehingga pemisahan fungsi ini perlu dilakukan untuk meminimalisir adanya komplain keterlambatan pengiriman ke pembeli yang sering terjadi.

Keterangan : Sesuai dengan SAS 94 perusahaan masih melakukan perangkapan fungsi antara penerimaan pesanan dan gudang yang seharusnya di pisahkan.

### Supervisi

Kualitas suatu sumber daya manusia (SDM) merupakan salah satu hal yang sangat mempengaruhi dalam kesuksesan jangka panjang, perusahaan sudah selektif dalam memilih karyawan dan mengadakan pengembangan pelatihan karyawan selama menjadi karyawan perusahaan yang sesuai dengan tuntutan perkembangan

pekerjaannya. Perusahaan ini juga sudah menerapkan sistem target pada penjualannya agar kinerja karyawan tetap baik, perusahaan juga akan mengadakan evaluasi apabila dinilai kinerja karyawan menurun.

Keterangan : Perusahaan sudah sesuai SAS 94 yaitu melakukan pengembangan pelatihan pada karyawan untuk meningkatkan kualitas karyawan.

### Catatan Akuntansi

6

Pembagian tanggungjawab fungsional dan sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang telah ditetapkan tidak akan terlaksana dengan baik jika tidak diciptakan cara-cara untuk menjamin praktik dalam pelaksanaannya.

Adapun berikut ini merupakan cara-cara yang dapat ditempuh oleh PT. Panji Perkasa Perdana Motor Cabang Sidoarjo dalam menciptakan praktik pelaksanaan, yaitu:

1. Penggunaan formulir bermotor urut tercetak yang pemakaianya harus dipertanggungjawabkan oleh pihak yang berwenang. Dalam penerapannya, PT. Panji Perkasa Perdana Motor Cabang Sidoarjo sudah melaksanakan pengendalian intern berupa penggunaan nomor urut tercetak mulai dari surat pesanan kendaraan (SPK), DO (*delivery order*), dan kuitansi yang sudah diberikan otomatis melalui komputerisasi sehingga formulir yang digunakan dapat dipertanggungjawabkan oleh bagian yang bersangkutan.
2. Penggunaan kartu stock. Dalam penerapannya, perusahaan masih belum memiliki kartu stock secara manual untuk mengetahui keluar masuknya barang yang terjadi di dalam persediaan. Oleh karena itu, untuk lebih memastikan bahwa persediaan digunakan dengan efektif dan tepat, tidak kekurangan maupun kelebihan hingga menjadi stock mati. Maka dibuat kartu stock secara manual sehingga dapat meminimalisir terjadinya kelebihan stock untuk dapat memastikan jumlah kebutuhan yang diperlukan perusahaan.
3. Surat jalan. Dalam penerapannya, perusahaan sudah memiliki dokumen yang spesifik untuk mengontrolnya, dokumen ini sangat berguna karena perusahaan dapat memastikan bahwa semuanya sesuai dengan rencana pengiriman. Setelah ditandatangani dan dikembalikan, dokumen ini berfungsi sebagai bukti bahwa semua barang telah diterima.
4. Faktur. Dalam penerapannya, perusahaan sudah menggunakan faktur yang memuat informasi berkaitan dengan kendaraan bermotor yang telah dibeli oleh pemilik kendaraan seperti nomor mesin, nomor rangka kendaraan, pabrikan kendaraan, hingga nama pembeli kendaraan.

Keterangan : Secara SAS 94 pada catatan akuntansi perusahaan untuk poin satu, tiga dan empat sudah sesuai, hanya mengalami kekurangan pada point kedua yaitu belum melakukan adanya kartu stock maka dari itu perlunya penggunaan kartu stock yang harus dilakukan perusahaan agar selalu mengetahui persedian perusahaan.

### **Control Akses**

Control akses memainkan bagian penting dalam menjaga aktiva. Perusahaan mempunyai control akses yang digunakan dalam sistem penjualan kreditnya 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.

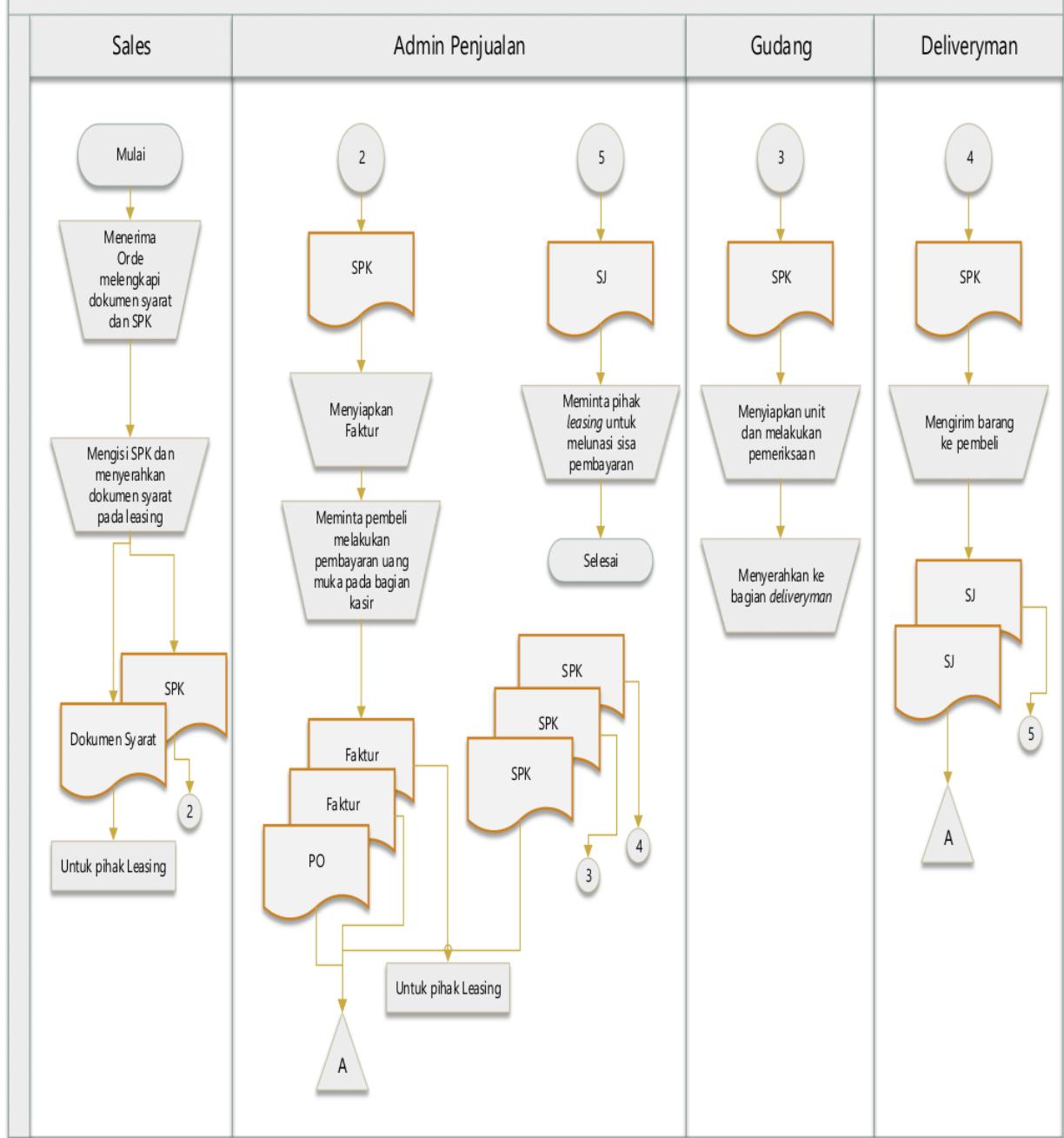
Keterangan : Untuk control akses yang dilakukan sudah sesuai SAS 94 yang dimana langsung di lakukan oleh pihak pusat.

### **Verifikasi Independen**

Verifikasi independen bertujuan untuk meningkatkan dan memverifikasi kebenaran dan kelengkapan dari prosedur yang dilakukan oleh orang lain dalam sistem. Pengendali verifikasi independen perusahaan dalam departemen pengiriman memverifikasi bahwa barang yang dikirim ke pelanggan dari gudang sudah benar dalam hal jenis dan jumlahnya yang berbentuk surat serah terima barang.

Keterangan : Perusahaan sudah sesuai SAS 94 yang dimana sudah melakukan verifikasi independen untuk serah terima barang.

Gambar 4.3 Flowchart Usulan Sistem Penjualan Kredit PT. Panji Perkasa Perdana Motor Cabang Sidoarjo



Sumber: Data 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 SPK yang sudah disediakan dari pihak dealer, kemudian untuk SPK diberikan bagian admin penjualan dan berkas dokumen persyaratan kredit diserahkan 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 serta membuat SPK (surat pesanan kendaraan) dengan dokumen rangkap 3 dan meminta pembeli untuk melakukan pembayaran atas 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*, untuk SPK rangkap ke-2 diberikan ke bagian gudang dan untuk SPK rangkap ke-3 diberikan bagian *deliveryman*.
3. Setelah menerima SPK rangkap ke-2 dari admin penjualan, bagian gudang akan menyiapkan unit pesanan dan melakukan pemeriksaan kendaraan, selanjutnya akan diserahkan ke bagian *deliveryman* untuk dikirim ke pembeli.
4. Setelah menerima SPK rangkap ke-3 dari admin penjualan dan mendapatkan unit kendaraan dari bagian gudang, 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
5. 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.

## PENUTUP

### Simpulan

Setelah dilakukan pembahasan pada bab-bab sebelumnya dan berdasarkan uraian dan analisis, maka pada bab ini peneliti akan mengambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Fungsi kredit yang membantu mengevaluasi status kredit pada perusahaan ini tidak ada karena dalam 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 8 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 8 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*, admin CRM, dan admin 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 perusahaan sudah memiliki mutu yang sesuai dengan tugas dan tanggungjawabnya karena karyawan mendapatkan pelatihan dalam menjalankan pekerjaannya.

### Saran

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

1. Sebaiknya tanggungjawab fungsi admin penjualan dan fungsi *stock* dapat dipisahkan menjadi 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*, admin CRM, dan admin 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.

## 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.
- Masiyah 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 Mulyanto. 2018. “**Aplikasi Analisis Dan Desain Sistem**”. Surabaya: Pindomedia Pustaka.

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 2020.

TMBooks. 2017. “**Sistem Informasi Akuntansi: Esensi dan Aplikasi**”. Yogyakarta: ANDI (Anggota IKAPI).

Tommy L.H. Tumalun 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.

# EVALUASI PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI ATAS PENJUALAN KREDIT DALAM PELAKSANAAN SISTEM PENGENDALIAN INTERN PADA PT. PANJI PERKASA PERDANA MOTOR CABANG SIDOARJO

---

ORIGINALITY REPORT

---



PRIMARY SOURCES

---

1	repository.unTAG-SBY.ac.id Internet Source	5%
2	repository.unMUHJember.ac.id Internet Source	4%
3	repository.Trisakti.ac.id Internet Source	2%
4	anzdoc.com Internet Source	2%
5	repository.um-palembang.ac.id Internet Source	1%
6	eprints.iain-surakarta.ac.id Internet Source	1%
7	eprints.uns.ac.id Internet Source	1%
8	id.123dok.com Internet Source	1%

---

9

jurnal.un>tag-sby.ac.id

Internet Source

1 %

10

perpustakaan.akuntansipoliban.ac.id

Internet Source

1 %

11

[www.scribd.com](http://www.scribd.com)

Internet Source

1 %

Exclude quotes

On

Exclude matches

< 30 words

Exclude bibliography

On