

ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT TERHADAP PENGENDALIAN INTERNAL PADA PT. ACE HARDWARE INDONESIA TBK TAHUN 2019

Oleh:
¹Sutrisno, ²Abdul Majied

Universitas MH. Thamrin Jl. Raya Pondok Gede No.23-25 Jakarta Timur 13550

Email: ¹sutrisno.73.se.mm@gmail.com, ²abdulmajied3@gmail.com

ABSTRAK

Penulis mengambil judul Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Pengendalian Internal pada PT. ACE Hardware Indonesia Tbk Tahun 2019 dengan tujuan untuk mengetahui penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit dan bentuk pengendalian Internal pada PT. ACE Hardware Indonesia dengan membandingkan teori menurut Mulyadi dengan bentuk penerapan yang diterapkan oleh perusahaan tersebut. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan menggunakan metode deskriptif dengan objek dalam penelitian adalah PT. ACE Hardware Indonesia TBK dalam periode Januari hingga Desember 2019. Data yang diperoleh berdasarkan data primer seperti observasi, dokumentasi dan wawancara terhadap responden (staff ACE Hardware Indonesia) yang terlibat dalam kegiatan penjualan kredit dan data sekunder yang digunakan adalah dokumen dan lampiran. Hasil penelitian menunjukkan terdapat beberapa ketidaksesuaian bentuk penerapan sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada perusahaan, hal tersebut dibuktikan dengan masih terdapatnya beberapa fungsi yang tidak menjalankan fungsinya, penulis menyarankan agar perusahaan meningkatkan fasilitas penunjang kegiatan tersebut serta manajemen sumber daya manusia yang baik.

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

ABSTRACT

The Writer choose a theme about The Analysis of Credit Sales Accounting Information System of Internal Control at ACE Hardware Indonesia Inc. in 2019 to describe about the implementation of Credit Sales Accounting Information System and to compare The Internal Control at ACE Hardware Indonesia Inc. between the Mulyadi's Theory to the Real Implementation in the Company. This observation is a qualitative observation using the descriptive methods, and the observation take place from January till December 2019. The sources of information based on documentation and interviewing the respondents which work on that activity as the primary data, meanwhile Documents and Attachments as secondary data. The result of the observation: there's a discrepancy in the implementation. It shown with the disproportionate jobdesk of each other, the writer could suggest to increase the quality of facilities and increase the management of human resources in the company.

Keywords: *Installment Sales Accounting Information System, Internal Control*

PENDAHULUAN

Perkembangan dunia retail semakin berkembang seiring dengan kemajuan

teknologi, kemajuan teknologi tersebut terletak pada berbagai macam konsep dan tentunya kemajuan tersebut bertujuan

untuk membuat pelanggan setianya semakin dimudahkan serta dimanjakan dengan berbagai fasilitas dan kemudahan yang ditawarkan, dengan adanya kemudahan yang diperoleh konsumennya tentunya akan memudahkan manajemen perusahaan tersebut dalam meningkatkan teknik marketing sehingga keuntungan yang diperoleh semakin meningkat.

Salah satu perkembangan teknologi yang paling banyak menjadi tren dimasa saat ini yaitu terletak pada metode pembayaran, mulai dari adanya metode pembayaran cash, kredit atau pay later. Berbagai macam jenis pembayaran tersebut dikembangkan untuk memudahkan pelanggannya dalam melakukan transaksi dalam pembelian produk yang ditawarkan

Diantara sistem pembayaran yang terus dikembangkan saat ini terdapat satu metode pembayaran yang banyak diminati hampir semua kalangan masyarakat yakni metode pembayaran kredit yang merupakan teknik menjual produk dengan pembayaran secara tidak tunai, ide terciptanya metode pembayaran kredit salah satunya timbul karena banyaknya kebutuhan namun tidak tercukupi dana yang dimiliki.

Sistem pembayaran kredit yang telah tersedia pada perusahaan retail secara umum menggunakan kartu kredit yang diterbitkan oleh bank sebagai metode pembayaran atas transaksinya, namun tak hanya sebatas kartu kredit saja kini terdapat perusahaan ritel yang telah menyediakan metode cicilan tanpa kartu menjamin kenyamanan serta kerahasiaan informasi pengaju kreditnya.

ACE Hardware merupakan ritel perkakas terbesar serta ternama yang menjual berbagai kebutuhan rumah tangga baik untuk kebutuhan personal, industri serta kebutuhan komersial dan telah tersebar diseluruh Indonesia bahkan diluar negeri, Dengan adanya kegiatan jual beli tersebut sehingga memungkinkan banyaknya transaksi yang terjadi dengan berbagai cara

pembayaran yang berlaku diperusahaan tersebut yaitu tunai, debit dan kredit. sistem pembayaran tunai maupun debit telah banyak dijumpai diberbagai perusahaan retail untuk setiap transaksinya, mulai dari perusahaan kecil maupun perusahaan besar. selain itu banyak dari perusahaan juga menerapkan sistem pembayaran kredit, namun selain menggunakan kartu kredit sebagai andalan dalam melakukan pembayaran metode cicilan kini PT. ACE Hardware Indonesia Tbk telah menyediakan metode penjualan Kredit dengan metode pembayaran cicilan tanpa kartu kredit. pembahasan mengenai metode pembayaran tanpa kartu kredit yang disediakan oleh ACE Hardware belum banyak diketahui pasti secara umum mengenai prosedur dan kelayakannya serta bentuk pengaplikasiannya berdasarkan dengan standar akuntansi.

Pengendalian intrernal merupakan bagian yang sangat penting dalam sebuah perusahaan, Pengendalian internal dalam sebuah perusahaan sebagai suatu metode atau prosedur operasional yang berfungsi mengarahkan, mengawasi dan mengukur sumber daya suatu perusahaan sebagai bentuk upaya pencegahan serta mendeteksi penggelapan (fraud) dan melindungi sumber daya organisasi baik yang berwujud maupun tidak berwujud atau kekayaan intelektual. Bentuk penerapan pengendalian internal pada setiap perusahaan sangatlah beragam, salah satunya adalah bentuk pengendalian internal pada sistem akuntansi, pengendalian internal yang memadai menjadikan seorang akuntan dapat menyajikan informasi keuangan yang baik dan benar terutama bagi perusahaan yang bergerak dalam kegiatan penjualan/ retail.

Melihat dari banyaknya perkembangan pada metode pembayaran yang diuraikan dalam pembahasan latar belakang tersebut membuat penulis tertarik untuk membahas permasalahan tersebut kedalam suatu penelitian yang

dituangkan ke dalam karya tulis yang telah penulis beri judul: “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Pengendalian Internal Pada PT. ACE Hardware Indonesia TBK tahun 2019” sebagai bahan kajian dan pengetahuan mengenai sistem pembayaran kredit yang diterapkan pada PT. ACE Hardware Indonesia TBK selain itu penulis sangat berharap karya tulis Skripsi ini dapat dijadikan sebagai bahan kajian dan referensi pembahasan lebih lanjut mengenai sistem pembayaran kredit serta penerapannya pada dunia retail baik dimasa saat ini dan dimasa yang akan datang.

TINJAUAN PUSTAKA

1. Akuntansi

Menurut Harrison et al (2012:3) menyatakan bahwa “Akuntansi ialah suatu sistem informasi keuangan yang bertujuan menghasilkan dan melaporkan informasi yang relevan bagi pihak yang berkepentingan”.

2. Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Mulyadi (2016:4) mendefinisikan: “Sistem adalah suatu jaringan prosedur yang dibuat menurut pola yang terpadu untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan”.

Menurut Romney (2015:10) menjelaskan bahwa: “Sistem Informasi Akuntansi merupakan sebuah sistem yang mengumpulkan, mencatat, menyimpan dan juga memproses data menjadi informasi.

Tujuan Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Hall (2011:14) menjelaskan tujuan Sistem Informasi Akuntansi adalah:

- a. Untuk mendukung fungsi kepengurusan manajemen
- b. Untuk mendukung pengambilan keputusan manajemen

- c. Untuk mendukung operasional sehari-hari perusahaan

Unsur Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Romney (2015:3) menjelaskan Unsur Sistem Informasi Akuntansi:

- a. Orang-orang, yang mengoperasikan sistem tersebut dan melaksanakan berbagai fungsi.
- b. Prosedur-prosedur, baik manual maupun yang terotomatisasi, yang dilibatkan dalam mengumpulkan, memproses, dan menyimpan data tentang aktivitas-aktivitas organisasi.
- c. Data tentang proses-proses bisnis organisasi.
- d. Software, yang dipakai untuk memproses data organisasi.
- e. Infrastruktur teknologi informasi, termasuk komputer, peralatan pendukung, dan peralatan untuk komunikasi jaringan

3. Penjualan Kredit

Menurut Syamrin (2014:250) menyatakan: “Penjualan Kredit adalah penjualan yang direalisasikan dengan timbulnya tagihan atau piutang kepada pihak pembeli”.

Sedangkan definisi penjualan kredit menurut Mulyadi (2016:167) menjelaskan: “Penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut”.

4. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2016:167) menjelaskan: “Penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut”.

Fungsi yang Terkait

Menurut Mulyadi (2016:168) dijelaskan fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit adalah:

- a. Fungsi penjualan
- b. Fungsi kredit
- c. Fungsi gudang
- d. Fungsi pengiriman
- e. Fungsi penagihan
- f. Fungsi akuntansi

Dokumen yang digunakan dalam penjualan kredit

Menurut Mulyadi (2016:170) menjelaskan mengenai dokumen yang digunakan dalam penjualan kredit yang secara umum digunakan oleh perusahaan adalah sebagai berikut:

- a. Surat order pengiriman dan tembusanya
- b. Arsip pengendalian pengiriman
- c. Arsip indeks silang
- d. Faktur penjualan dan tembusanya
- e. Rekapitulasi harga pokok penjualan
- f. Bukti memorial

Prosedur penjualan kredit

Menurut Mulyadi (2016:166) menjelaskan penjualan kredit terdiri atas:

- a. Prosedur order penjualan
- b. Prosedur persetujuan kredit
- c. Prosedur penagihan
- d. Prosedur penagihan
- e. Prosedur distribusi penjualan
- f. Prosedur pencatatan piutang
- g. Prosedur pencatatan penjualan

5. Pengendalian internal

Menurut IAPI yang ditulis kembali oleh Agoes (2016:100) menjelaskan bahwa: Pengendalian intern sebagai suatu proses yang dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen dan personil lain entitas yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian tiga golongan tujuan berikut ini: (a) keandalan pelaporan keuangan, (b) efektifitas dan efisiensi operasi, dan (c)

kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku.

Sedangkan menurut Krismiaji (2010:218) menjelaskan bahwa: Pengendalian internal (internal control) adalah rencana organisasi dan metode yang digunakan untuk menjaga atau melindungi aktiva, menghasilkan informasi yang akurat dan dapat dipercaya, memperbaiki efisiensi, dan untuk mendorong ditaatinya kebijakan manajemen.

Tujuan pengendalian internal

Menurut Mulyadi (2010:163) menjelaskan mengenai tujuan pengendalian internal adalah:

- a. Menjaga kekayaan organisasi
- b. Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi.
- c. Mendorong efisiensi.
- d. Mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

Unsur pengendalian internal

Menurut Mulyadi (2016:130) menjelaskan Unsur Pokok Sistem Pengendalian Internal adalah sebagai berikut:

- a. Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas
- b. Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan terhadap asset, utang, pendapatan dan beban
- c. Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi
- d. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya

PEMBAHASAN

1. Penyajian Data Penjualan Kredit PT ACE Hardware Indonesia Tbk.

Fungsi terkait

a. Fungsi penjualan

Fungsi penjualan dilakukan oleh divisi marketing, divisi marketing akan melakukan penawaran produk baik secara langsung seperti bertatap muka, berkunjung langsung ke perusahaan ataupun secara tidak langsung seperti via email atau telepon. Selanjutnya akan mengkonfirmasi kepada fungsi kredit untuk persetujuan pengajuan kredit, membuat surat order pemesanan barang kepada bagian gudang dan mengkonfirmasi mengenai pengiriman barang kepada divisi delivery.

b. Fungsi kredit

Fungsi kredit dilakukan oleh divisi keuangan yang dalam transaksi penjualan kredit bertanggung jawab untuk mengumpulkan Informasi yang diterima oleh divisi penjualan mengenai data pelanggan yang akan mengajukan permohonan kredit, dalam kegiatan pengajuan kredit fungsi ini hanya bertugas sebagai perantara antara pelanggan dengan fintech dalam upaya pengajuan kredit, selanjutnya akan dilakukan validasi dengan pengaman privasi data menggunakan privy id dan pengecekan kelayakan pengajuan kredit melalui BI Checking oleh bank Indonesia. sehingga setiap pengajuan kredit menjadi lebih terintegrasi dengan bank Indonesia dan terjamin kelayakan pengajuan kreditnya.

c. Fungsi gudang

Setelah disetujuinya pengajuan kredit yang diajukan oleh divisi marketing, divisi gudang selanjutnya akan menerima order pemesanan barang dari divisi marketing sesuai dengan pesanan yang diinginkan oleh pesanan,

lalu mengirimkannya ke store untuk kemudian dikirim kepada customer.

d. Fungsi pengiriman

Setelah adanya barang pesanan yang diterima dari divisi gudang atas surat order pengiriman yang diterima dari fungsi penjualan kemudian divisi ini melakukan pengiriman kepada pelanggan sesuai dengan surat keterangan pengiriman yang diberikan oleh divisi marketing. pengiriman dilakukan oleh staff delivery dan fungsi ini juga berwenang untuk memberitahukan biaya kirim sesuai radius pengiriman tentunya semua keputusan yang diberitahukan sudah sesuai dengan standar operasional perusahaan skema kirim yang telah ditentukan oleh management perusahaan.

e. Fungsi akuntansi

Dalam kegiatan penjualan kredit fungsi akuntansi hanya berperan dalam penginputan komisi penjualan atas penjualan produk yang dilakukan oleh staff penjualan. Fungsi Akuntansi tidak terlalu berperan aktif dalam kegiatan penjualan kredit karena kegiatan tersebut hanya dilakukan oleh beberapa fungsi yang aktif bekerja di store cabang sedangkan fungsi akuntansi hanya bekerja di back office sehingga setiap kegiatan tersebut tidak terlalu melibatkan fungsi akuntansi.

2. Dokumen yang digunakan Divisi Penjualan

a. Surat penawaran

Surat penawaran dibuat oleh divisi penjualan untuk pelanggan, surat penjualan dibuat secara elektronik dan dibuat secara manual serta ditujukan untuk pelanggan atau industrial dengan tujuan untuk memberikan informasi secara terperinci mengenai transaksi penjualan kredit.

b. Nota penjualan

Nota Penjualan dibuat oleh staff penjualan untuk memberi tahu kepada

divisi finance dan divisi pengiriman atas kesesuaian produk yang dipesan oleh pelanggan, mengenai harga dan 71 FEB Universitas MH. Thamrin jumlahnya.

c. Faktur penjualan dan tembusannya

Dokumen ini merupakan lembar pertama yang dikirim oleh fungsi penjualan kepada pelanggan dan finance, jumlah lembar faktur penjualan yang dikirim kepada pelanggan tergantung dari jumlah barang yang dipesan pelanggan.

d. Surat order pemesanan barang

Surat order pemesanan barang atau disebut dengan stock transfer request dalam perusahaan tersebut merupakan dokumen pokok yang dibuat oleh divisi penjualan kepada fungsi Gudang dengan tujuan untuk memesan produk atas penjualan kredit, kemudian fungsi Gudang akan mengirimkan barangnya sesuai dengan orderan yang diterima. Surat order dibuat secara sistem sehingga memudahkan dalam memonitoringnya.

Divisi Finance (tembusan kredit)

Dokumen ini digunakan untuk memperoleh status kredit pelanggan dan untuk mendapatkan otorisasi penjualan kredit dari fungsi kredit.

Divisi delivery

a. Surat muat

Surat muat digunakan sebagai bukti penyerahan barang dari perusahaan. Surat muat ini biasanya dibuat 3 lembar, 1 lembar untuk perusahaan angkutan umum dan 1 lembar disimpan sementara oleh fungsi pengiriman setelah ditandatangani oleh wakil perusahaan angkutan umum tersebut.

b. Slip pembungkus

Dokumen ini ditempelkan pada pembungkus barang untuk memudahkan pelanggan dalam mengidentifikasi barang-barang yang diterimanya, selain itu slip pembungkus juga digunakan untuk memberikan informasi mengenai jenis

barang, agar tidak terjadi pecah atau kerusakan lainnya yang dapat mengakibatkan perusahaan mengalami kerugian.

c. Dokumen pengiriman

Merupakan dokumen pengiriman yg diarsipkan oleh fungsi penjualan menurut tanggal pengiriman yang dijanjikan, dokumen ini digunakan sebagai acuan pengiriman barang oleh divisi pengiriman untuk mengirimkan barang pesanan berdasarkan dengan jumlah dan jadwal pengiriman, dokumen ini diperoleh ketika staff penjualan menerbitkan Faktur penjualan kemudian dicetak menjadi dokumen tiga rangkap, lembar pertama dan kedua digunakan oleh divisi pengiriman untuk ditandatangani oleh pelanggan sebagai bukti telah diterimanya barang yang dipesan.

3. Catatan akuntansi yang digunakan Kartu penjualan

Setiap kegiatan penjualan yang terjadi dalam suatu periode pada PT. ACE Hardware Indonesia Tbk. Secara otomatis akan terangkum pada suatu sistem yang disebut dengan S2 Progam sehingga memungkinkan adanya data yang diperoleh yang dapat digunakan sebagai data pembantu dalam mengetahui mutase produk dari transaksi pada suatu hari tersebut.

Kartu gudang

Semua kegiatan pencatatan keluar masuk barang yang dilakukan pada PT. ACE Hardware Indonesia Tbk semuanya sudah terekam dan dirangkum pada sistem atau software yang disebut dengan SAP business program, sehingga semua persediaan barang secara otomatis akan berkurang jumlah barang yang keluar sesuai dengan jumlah barang yang terjual.

4. Prosedur yang diterapkan

Prosedur penjualan

Pada kegiatan ini divisi penjualan melakukan penawaran kepada pelanggan melalui email atau bertemu secara langsung hingga timbul adanya kesepakatan antara pelanggan dengan divisi penjualan, dalam hal ini kesepakatan yang diambil biasanya harga, metode pembayaran dan pengiriman barang.

Prosedur pengajuan kredit

Setelah adanya kesepakatan penawaran barang kemudian staff penjualan melakukan pengajuan kredit kepada divisi finance selaku fungsi kredit dengan melampirkan data-data yang dimiliki oleh pelanggan, data yang diajukan seperti data diri, foto pribadi diri yang diambil melalui aplikasi webcam yang dimiliki oleh Dana Kini, semua data yang diajukan terjamin keamanannya dengan adanya tanda tangan digital yang disebut dengan privy id, setelah dikirimnya data yang diperlukan selanjutnya dilakukan pengecekan kelayakan pengajuan kredit dan pemberian lamanya kredit melalui BI Checking sehingga setiap adanya kredit yang sedang atau telah diajukan sebelumnya lebih mudah terdeteksi guna menghindari adanya wanprestasi oleh calon kreditur. Ketika diketahui adanya cicilan yang ditangguhkan atau belum terbayarkan secara otomatis sistem BI Checking akan menolak pengajuan yang dibuat oleh fungsi kredit saat itu. Jika sudah didapatkan persetujuan kredit maka staff fungsi kredit akan memberitahukan adanya persetujuan kredit dengan ketentuan pembayaran dan denda yang disepakati ketika telah terjadi penundaan pembayaran atau wanprestasi atas pengajuan kredit yang dibuat. setiap pengajuan kredit sepenuhnya secara mutlak diserahkan oleh BI Checking.

Prosedur order penjualan

Setelah adanya kesepakatan pembelian barang serta diterimanya pengajuan kredit, staff divisi penjualan kemudian membuat surat order kepada Gudang atas pembelian barang yang terjual dengan menunjukkan nota penjualan dan faktur penjualan kepada divisi Gudang. Surat order dibuat melalui sistem komputer yang dimiliki oleh perusahaan selanjutnya dapat dikoordinasikan via email atau telepon.

Prosedur pengiriman barang kepada pelanggan

Pengiriman barang selanjutnya dilakukan oleh divisi pengiriman berdasarkan adanya permintaan barang yang akan dikirim, alamat penerima dan nama penerima yang semuanya telah tertera didalam data penjualan, sebelum dilakukannya pengiriman terlebih dahulu staff divisi pengiriman melakukan konfirmasi kepada pelanggan mengenai kedatangan barang serta biaya kirim jika dibutuhkan adanya biaya pengiriman. Setelah barang diterima pelanggan selanjutnya staff divisi pengiriman meminta tanda tangan pelanggan pada faktur pengiriman sebagai bukti telah sampainya produk kepada pelanggan.

Prosedur penagihan

Prosedur penagihan dilakukan oleh fintech selaku perusahaan penyedia jasa pemberian kredit, jumlah tagihan yang ditentukan harus dibayarkan melalui virtual account. Jika terjadi keterlambatan atas pembayaran kredit maka akan dikenakan denda sesuai dengan kesepakatan saat pengajuan kredit. Semua keterangan jumlah tagihan dan lamanya tenor cicilan yang diberikan sepenuhnya menjadi ketentuan dan wewenang Fintech.

PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang penulis lakukan pada PT. ACE Hardware Indonesia Tbk mengenai Penjualan Kredit pada PT. ACE Hardware Indoonesia Tbk, penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Sistem penjualan kredit

- a. Penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan menerbitkan kartu kredit perusahaan
- b. Fungsi yang terkait dalam kegiatan penjualan kredit tersebut diantaranya: Fungsi Penjualan, Fungsi Kredit, Fungsi Akuntansi, Fungsi Gudang dan Fungsi Pengiriman namun terdapat beberapa fungsi yang tidak menjalankan tugasnya dikarenakan merupakan tugas pada fungsi lain sehingga tidak sesuai antara fungsi dengan tugas yang dijabarkan pada teori buku SIA.
- c. Dokumen yang digunakan dalam kegiatan penjualan kredit pada perusahaan tersebut diantaranya; surat penawaran, Nota Penjualan, Faktur Penjualan, Surat Order Pemesanan barang, tembusan kredit, surat pengiriman, surat muat, slip pembungkus dan dokumen pengiriman.
- d. Catatan Akuntansi yang digunakan dalam penjualan kredit pada perusahaan tersebut diantaranya kartu persediaan dan kartu Gudang.
- e. Prosedur yang diterapkan dalam kegiatan penjualan kredit diantaranya prosedur penjualan, prosedur pengajuan kredit, prosedur order penjualan, prosedur pengiriman barang pelanggan dan prosedur penagihan. terdapat prosedur yang tidak dijalankan oleh fungsi

akuntansi dalam hal pencatatan penjualan karena kegiatan tersebut bukan merupakan tugasnya melainkan hanya melakukan pencatatan komisi selain itu tidak dilaksanakannya prosedur penagihan karena pembayaran dilakukan oleh kreditur melalui virtual account dan adanya denda yang ditentukan sehingga menghindari adanya wanprestasi atas piutangnya.

2. Pengendalian internal

- a. Pengendalian internal dalam hal organisasi secara keseluruhan sesuai dengan Sistem Informasi akuntansi Penjualan Kredit, setiap fungsi menjalankan tugas sesuai dengan fungsinya yang harus dikerjakan.
- b. Kesesuaian pengendalian internal dalam sistem otorisasi dan pencatatan dengan sistem informasi akuntansi secara keseluruhan sudah sesuai. Hal tersebut ditandai dengan banyaknya point pekerjaan yang sudah sesuai penerapannya dengan sistem informasi akuntansi penjualan kredit.
- c. Pengendalian internal dalam prakteknya sudah cukup baik namun meninjau dari penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan kredit yang ada pada perusahaan masih ada fungsi akuntansi yang tidak menjalankan fungsinya dalam hal rekonsiliasi karena fungsi akuntansi hanya bertugas untuk mencatat komisi penjualan atas barang atau produk yang terjual.

Saran

Berdasarkan hasil observasi yang penulis lakukan pada perusahaan tersebut mengenai analisis penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit,

penulis dapat memberikan saran kepada perusahaan mengenai sistem informasi dan pengendalian internal Penjualan Kredit:

Penjualan kredit

Penulis sangat memberikan apresiasi atas sistem penjualan kredit pada perusahaan dengan menggunakan aplikasi atau web namun perlu diperhatikan perlu adanya jaringan internet yang memadai dan akses yang cepat dengan tujuan mempersingkat waktu dan menghindari adanya keluhan customer.

Pengendalian internal

Banyaknya jumlah transaksi yang terjadi oleh beberapa fungsi dengan diharapkan adanya multitasking namun penulis sangat mengharapkan adanya pembagian tugas yang sesuai dengan fungsinya dan menghindari tugas yang tidak sesuai dengan fungsinya hal tersebut menghindari adanya komunikasi yang tidak berjalan baik (miscommunication) yang dapat mengakibatkan tidak sempurna pengerjaan bahkan kemungkinan yang terjadi adalah dua kali pengerjaan sehingga berdampak pada efisiensi waktu. Dengan adanya pembagian pekerjaan yang sesuai dengan fungsinya perusahaan akan lebih bisa memaksimalkan manajemen sumber daya manusia yang ada pada perusahaan sehingga lebih memaksimalkan pekerjaan yang dilakukan.

DARTAR PUSTAKA

Agoes, Sukrisno, Auditing, Salemba Empat, Jakarta, 2016

Agus Purwanto, Erwan, Ratih Sulistyastuti, Dyah, Metode Penelitian Kuantitatif untuk Administrasi Publik dan Masalah-

Masalah Sosial, Gava Media, Yogyakarta, 2017.

Azhar, Susanto, Sistem Informasi Akuntansi, Cetakan Pertama, Lingga Jaya, Bandung, 2017

Hall, James, Sistem Informasi akuntansi, Salemba Empat, Jakarta, 2011

Harrison Jr., Walter T. et al, Akuntansi Keuangan IFRS Edisi Kedelapan, Jilid 1, Erlangga, Jakarta, 2012

Hery, Auditing Pemeriksaan Akuntansi Berbasis Standar Audit Internasional dan Asurans, Grasindo, Jakarta, 2013

Krismiaji, Sistem Informasi Akuntansi, Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN, Yogyakarta, 2015

Mardi, Sistem Informasi Akuntansi, Bogor: Ghalia Indonesia, 2014

Mulyadi, Sistem Akuntansi, Edisi Ketiga, Jakarta: Penerbit Salemba Empat, 2016.

Mulyadi, Unsur – Unsur Pengendalian Intern, Salemba Empat, Jakarta, 2014

Romney, Marshall.B., dan Paul, J. Steinbart, Sistem Informasi Akuntansi, Edisi. 13, alih Bahasa, Kikin Sakinah Nur Safira dan Novita Puspasari, Salemba Empat, Jakarta, 2015

Soemarso, Akuntansi Suatu Pengantar, Buku 1, Salemba Empat, Jakarta, 2009

Syamrin, L.M, Pengantar Akuntansi, Rajagrafindo Persada, Jakarta, 2014