

**PERANAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN
KREDIT DALAM MENINGKATKAN EFEKTIVITAS
PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN KREDIT PADA PT
KERTAS PADALARANG (PERSERO)**

Dedi Karmana
Politeknik LP3I Bandung
Email: dedi.karmana@gmail.com

Abstract

The aim of this research is to know how credit sales accounting information system can be applied to PT Kertas Padalarang (Persero), to know how effectiveness of internal control of credit penjualan at PT Kertas Padalarang (Persero), and to know how far the role of accounting information system of credit sales in support effectiveness of internal control of credit sales at PT Kertas Padalarang (Persero).

The result of research on PT Kertas Padalarang (Persero) by using Spearman Rank correlation analysis from twenty (20) respondent questionnaire source, correlation calculation ($r_s = 0.85$) indicates strong role between credit sales accounting information system with effectiveness of internal control credit sales. Meanwhile, when viewed from the calculation coefficient of determination that is equal to 72% in accordance with the criteria role means that the variable accounting information system credit sales play a role against the effectiveness of internal control of credit sales, and 28% influenced by other factors not examined.

The relevance of the two variables above can also be seen from the significance of the relationship ie $t_{hitung} = 6.934$, greater than $t_{table} = 2.399$ which means H_0 is rejected and H_1 accepted means that the influence between X variable (credit sales accounting information system) and variable Y (effectiveness internal control of credit sales). From the result of hypothesis testing by using Rank Spearman analysis can be concluded that "credit sales accounting information system implemented has a big role in supporting effectiveness of internal control of credit sales".

Keywords: accounting information system, credits, internal control.

Abstrak

Penelitian bertujuan untuk mengetahui bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan kredit dapat diterapkan pada perusahaan PT Kertas Padalarang(Persero), untuk mengetahui bagaimana efektivitas pengendalian intern penjualan kredit pada PT Kertas Padalarang (Persero), dan untuk mengetahui sejauh mana peranan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dalam menunjang efektivitas pengendalian intern penjualan kredit pada PT Kertas Padalarang (Persero).

Hasil penelitian pada PT Kertas Padalarang (Persero) dengan menggunakan analisis korelasi Rank Spearman dari sumber data kuesioner dua puluh (20) responden, perhitungan korelasi ($r_s = 0,85$) menunjukkan terdapat peranan yang kuat antara sistem informasi akuntansi penjualan kredit dengan efektivitas pengendalian intern penjualan kredit. Sedangkan bila di lihat dari hasil perhitungan koefisien determinasi yaitu sebesar 72 % sesuai dengan kriteria berperan artinya bahwa variabel sistem informasi akuntansi penjualan kredit berperan terhadap efektivitas pengendalian intern penjualan kredit, dan sebesar 28 % dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti.

Keterkaitan ke dua variabel di atas juga dapat di lihat dari signifikansi hubungan yaitu $t_{hitung} = 6.934$, lebih besar dari $t_{tabel} = 2.399$ yang artinya H_0 ditolak dan H_1 diterima artinya bahwa adanya pengaruh antara variabel X (sitem informasi akuntansi penjualan kredit) dan variabel Y (efektivitas pengendalian intern penjualan kredit). Dari hasil pengujian hipotesis dengan menggunakan analisis Rank Spearman dapat disimpulkan bahwa “sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang dilaksanakan mempunyai peranan besar dalam menunjang efektivitas pengendalian intern penjualan kredit”.

Kata kunci: sistem informasi akuntansi penjualan kredit, pengendalian intern.

PENDAHULUAN

Sejalan dengan perkembangan perusahaan, partisipasi pemilik atau pemimpin untuk dapat secara langsung mengawasi dan mengendalikan segala sesuatu yang terjadi dalam perusahaan akan berkurang. Hal ini disebabkan semakin banyak dan rumitnya transaksi, jumlah karyawan yang besar dan ruang lingkup usaha yang semakin luas sehingga struktur organisasi menjadi lebih kompleks. Dalam hal ini jelas dibutuhkan suatu sistem untuk dapat mengawasi dan mengendalikan perusahaan yang semakin berkembang tersebut.

Setiap individu diharapkan bekerja tidak menurut kehendaknya sendiri melainkan menurut rencana dan kebijaksanaan perusahaan yang telah digariskan oleh

pimpinan perusahaan dalam rangka mencapai tujuan perusahaan. Hal ini menyangkut kemampuan perusahaan mengendalikan dan mengarahkan kegiatan karyawan-karyawan agar kegiatan mereka tidak menyimpang dari apa yang telah ditetapkan. Jadi jelaslah bahwa pimpinan dalam mengelola perusahaan dibutuhkan suatu sistem yaitu Sistem Informasi Akuntansi yang pada dasarnya merupakan kumpulan sumber daya seperti manusia dan peralatan yang diatur untuk mengubah data menjadi informasi.

Aktivitas utama yang penting dalam suatu perusahaan adalah aktivitas penjualan yang merupakan suatu kegiatan yang sifatnya dinamis dan disertai kondisi yang berubah-ubah, sehingga selalu menjadi masalah baru dan berbeda. Bila penjualan kurang berjalan dengan baik maka akan mengakibatkan kerugian pada perusahaan. Apabila sasaran penjualan tidak tercapai maka pendapatan perusahaan juga berkurang, sehingga dengan adanya peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan maka informasi yang dibutuhkan dapat disajikan sesuai dengan kebutuhan.

Selain itu pihak yang diberi wewenang untuk mengelola suatu perusahaan berkewajiban mempertanggungjawabkan pengelolaan perusahaan tersebut, sehingga para pengelola perusahaan dihadapkan pada tuntutan penguasaan pengetahuan, teknologi, ketrampilan, dan kemampuan manajemen.

Mengelola perusahaan tentu tidak terlepas dari berbagai aktivitas yang saling berkaitan, dimana aktivitas yang satu menunjang aktivitas lainnya. Salah satu aktivitas yang penting dalam pengelolaan perusahaan adalah pengelolaan aktivitas penjualan. Ada dua hal yang penting dalam aktivitas penjualan yang perlu diperhatikan, yaitu :

1. Penjualan merupakan aktivitas yang mempunyai risiko tinggi untuk terjadinya penyelewengan, dan
2. Penjualan merupakan sumber pendapatan perusahaan

Berdasarkan hal tersebut di atas, maka perlu disusun suatu sistem informasi akuntansi penjualan kredit guna meningkatkan efektivitas pengendalian intern penjualan kredit yang memadai, sehingga informasi mengenai penjualan dapat disajikan secara tepat guna, tepat waktu, relevan sesuai dengan kebutuhan. Romney & Steinbart (2012) menyatakan peran penting sistem informasi akuntansi dalam menyediakan laporan yang berkualitas. Senada dengan itu Sidharta & Wati (2015) menyatakan bahwa perlu untuk memnciptakan suatu sistem informasi yang berkualitas. Secara empirik sistem informasi akuntansi berperan penting bagi perusahaan (Kallunki et al., 2011; Kargin, 2013; Gorla et al., 2010; Soudani, 2012; Urquía et al., 2011; Wei & Wang, 2013)

Permasalahan yang diteliti dalam penelitian ini yaitu bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dapat meningkatkan efektivitas pengendalian intern penjualan kredit. Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dapat meningkatkan efektivitas pengendalian intern penjualan kredit.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif. Penelitian kuantitatif yaitu metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan (Sugiono, 2015). Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dan kausal karena penelitian ini bertujuan untuk menganalisis hubungan antar variabel dan menggambarkan hasil penelitian.

Operasional variabel dalam penelitian ini adalah;

1. Sistem informasi akuntansi penjualan kredit

Organisasi, formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasikan sedemikian rupa untuk menyediakan informasi yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan. (Mulyadi, 2002) Untuk selanjutnya Sistem informasi akuntansi penjualan kredit dioperasionisasikan dalam bentuk variable (X1).

2. Efektivitas pengendalian intern penjualan kredit

Struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek, ketelitian, dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen (Mulyadi, 2002). Efektivitas pengendalian intern penjualan kredit dioperasikan dalam bentuk variable (Y).

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh karyawan PT Kertas Padalarang di Kabupaten Bandung pada tahun 2017 yang berjumlah 366 orang yang sebagian karyawannya dapat menjelaskan mengenai sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan sistem pengendalian intern penjualan kredit. Dalam penelitian ini penulis tidak akan menggunakan semua tetapi akan mencari karyawan yang mengerti dan terlibat dalam pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan sistem pengendalian intern penjualan kredit.

Teknik sampling yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan teknik purposive sampling yaitu teknik pemilihan sampel yang bertujuan untuk pertimbangan pribadi peneliti yang pada umumnya didasarkan

kepada pertimbangan untuk menguji efektivitas pengendalian intern penjualan kredit responden atas urgensi karakteristik objek untuk diteliti.

Untuk menjadi sampelnya adalah karyawan PT Kertas Padalarang yang terlibat berjumlah 20 orang, responden tersebut yang akan menjawab kuesioner peranan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan efektivitas pengendalian intern penjualan kredit. Ke tiga puluh responden tersebut adalah yang terlibat dalam bagian akuntansi dan keuangan, bagian administrasi, bagian penjualan, bagian pengiriman, dan responden yang berhubungan dengan penjualan kredit.

Metode analisis data yang digunakan oleh penulis dalam penelitian ini adalah metode kualitatif, dan analisis kuantitatif berdasarkan teori statistik.

Untuk melihat peranan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dalam menunjang efektivitas pengendalian intern penjualan kredit, dilakukan analisis menggunakan koefisien Rank Spearman yang dapat diuraikan sebagai berikut :

- a. Jika data tidak terdapat angka yang sama, maka menggunakan rumus :

$$rs = 1 - \frac{6 \sum di^2}{\sqrt{n^3 - n}}$$

dimana : rs = Koefisien korelasi Spearman

di = Selisih rangkaing data variabel x dan y

n = Banyaknya sampel

- b. Jika jumlah variabel X dan variabel Y terdapat angka yang sama, maka menggunakan rumus :

$$rs = \frac{\sum x^2 + \sum y^2 - \sum di^2}{\sqrt{(\sum x^2)(\sum y^2)}}$$

di mana :

$$\sum x^2 = \frac{n^3 - n}{12} - \sum Tx$$

$$\sum y^2 = \frac{n^3 - n}{12} - \sum Ty$$

$$Tx, y = \frac{t^3 - t}{12}$$

Keterangan : Tx,y = Faktor korelasi

tx,y = Banyaknya angka kembar

dimana :

t = Banyaknya observasi yang berangka sama pada suatu rangking tertentu.

X = Variabel independen

Y = Variabel dependen

T_x = Faktor korelasi x

T_y = Faktor korelasi y

Langkah-langkah perhitungan adalah sebagai berikut :

- Memberikan ranking pada variabel X dan variabel Y mulai dari 1 sampai n
- Menentukan harga untuk setiap subjek dengan mengurangkan ranking X terhadap Y selanjutnya mengkuadratkan harga pada masing-masing subjek untuk mendapatkan nilai d_i^2
- Menunjukkan harga-harga d_i^2 untuk mendapatkan harga Σd_i^2
- Menjumlahkan harga-harga yang telah diperoleh kearah rumus r_s

Untuk mengetahui besarnya pengaruh variabel X dan variabel Y, maka dihitung indeks determinasinya sebagai berikut :

$$Kd = r_s^2 \times 100\%$$

di mana :

Kd = Koefisien determinasi

R_s^2 = Koefisien Korelasi

Setelah diketahui nilai koefisien korelasi *Rank Spearman* dan koefisien determinasi, maka selanjutnya dilakukan pengujian hipotesis sebagai berikut :

$H_0 : \rho = 0$: Korelasi tidak berarti, yaitu tidak adanya peranan antara sistem informasi akuntansi penjualan kredit dalam meningkatkan efektivitas pengendalian intern penjualan kredit pada PT Kertas Padalarang.

$H_1 : \rho \neq 0$: Korelasi berarti, yaitu adanya peranan antara sistem informasi akuntansi penjualan kredit dalam meningkatkan efektivitas pengendalian intern penjualan kredit pada PT Kertas Padalarang.

Uji Statistik :

$$t_{hitung} = r_s \sqrt{\frac{n-2}{1-r_s^2}}$$

Kriteria penolakan atau penerimaan H_0 adalah :

- Jika t hitung berada di daerah penolakan H_0 yaitu :
 $t_{hitung} < - t_{tabel}$ atau $t_{hitung} > t_{tabel}$, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima
- Jika t hitung berada di daerah penerimaan H_0 yaitu :
 $- t_{tabel} \leq t_{hitung}$ atau $t_{hitung} \leq t_{tabel}$, maka H_0 diterima dan H_1 ditolak.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengujian hipotesis yang dilakukan penulis adalah dengan mengajukan kuesioner. Kuesioner ini dibuat oleh penulis untuk mengetahui apakah sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang dilaksanakan secara memadai berperan dalam menunjang efektivitas sistem pengendalian intern penjualan kredit, maka penulis mengajukan kuesioner kepada 20 orang responden yang merupakan karyawan yang ada di PT Kertas Padalarang yang dapat memberikan jawaban atas setiap pertanyaan yang diajukan, seperti yang telah diuraikan sebelumnya.

Untuk menghitung koefisien korelasi Rank Spearman terlebih dahulu harus dihitung nilai –nilai rank setiap variabel sebagai berikut :

Tabel 1 Rank Untuk Variabel X dan Variabel Y

No. Resp.	X	Y	Rank X	Rank Y	di	di ²
1	76	79	18	17	1	1
2	81	83	12	14	-2	4
3	97	92	3	7	-4	16
4	98	96	1	3	-2	4
5	80	76	13	19	-6	36
6	93	97	4	1	3	9
7	80	90	13	9	4	16
8	78	75	17	20	-3	9
9	76	78	18	18	0	0
10	74	85	20	10	10	100
11	92	93	7	5	2	4
12	83	82	10	15	-5	25
13	80	80	13	16	-3	9
14	93	93	4	5	-1	1
15	90	97	9	1	8	64
16	82	84	11	11	0	0
17	98	84	1	11	-10	100
18	93	96	4	3	1	1
19	92	92	7	7	0	0
20	79	84	16	11	5	25
Total						424

Berdasarkan data yang diperhitungkan pada table di atas menunjukkan data pengamatan dan Rank sistem informasi akuntansi penjualan kredit (variabel X) dan sistem pengendalian intern penjualan kredit (variabel Y).

Analisis Koefisien Korelasi Rank Spearman.

Berdasarkan Tabel diatas terlihat adanya kelompok yang memiliki angka sama baik pada variabel X maupun variabel Y, dengan demikian diperlukan perhitungan faktor koreksi. Kelompok angka sama yang terdapat pada variabel X dapat ditunjukkan pada Tabel berikut;

Tabel 2 Angka Sama Variabel X

Angka Sama	Tx
76	2
80	3
93	3
98	2

Berdasarkan ke tiga angka sama pada Tabel di atas, maka dilakukan perhitungan sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \sum x^2 &= \frac{n^3 - n}{12} - \sum Tx \\ \sum x^2 &= \frac{20^3 - 20}{12} - \left[\frac{2^3 - 2}{12} + \frac{3^3 - 3}{12} + \frac{3^3 - 3}{12} + \frac{2^3 - 2}{12} \right] \\ \sum x^2 &= \frac{8000 - 20}{12} - \left[\frac{8 - 2}{12} + \frac{27 - 3}{12} + \frac{27 - 3}{12} + \frac{8 - 2}{12} \right] \\ \sum x^2 &= \frac{7980}{12} - \left[\frac{6}{12} + \frac{24}{12} + \frac{24}{12} + \frac{6}{12} \right] \\ \sum x^2 &= 665 - 5 \\ \sum x^2 &= 660 \end{aligned}$$

Sedangkan angka yang sama terdapat pada variabel Y adalah :

Tabel 3 Angka Sama Variabel Y

Angka Sama	Ty
84	3
92	2
96	2
97	2

Berdasarkan ke tiga angka sama pada Tabel di atas, maka dilakukan perhitungan sebagai berikut :

$$\sum y^2 = \frac{n^3 - n}{12} - \sum Ty$$

$$\begin{aligned} \sum y^2 &= \frac{20^3 - 20}{12} - \left[\frac{3^3 - 3}{12} + \frac{2^3 - 2}{12} + \frac{2^3 - 2}{12} + \frac{2^3 - 2}{12} \right] \\ \sum x^2 &= \frac{8000 - 20}{12} - \left[\frac{27 - 2}{12} + \frac{8 - 2}{12} + \frac{8 - 2}{12} + \frac{8 - 2}{12} \right] \\ \sum x^2 &= \frac{7980}{12} - \left[\frac{24}{12} + \frac{6}{12} + \frac{6}{12} + \frac{6}{12} \right] \\ \sum x^2 &= 665 - 3.5 \\ \sum x^2 &= 661.5 \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan di atas, maka rs (koefisien) dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\begin{aligned} rs &= \frac{\sum x^2 + \sum y^2 - \sum di^2}{\sqrt{(\sum x^2)(\sum y^2)}} \\ rs &= \frac{660 + 661.5 - 424}{\sqrt{660.424}} \\ rs &= \frac{897.5}{\sqrt{279840}} \\ rs &= \frac{897.5}{2x528.99} \\ rs &= \frac{897.5}{1057.98} \\ rs &= 0.85 \end{aligned}$$

Dari koefisien korelasi di atas ternyata berdasarkan Tabel 3 menunjukkan sifat yang sangat berperan.

Untuk mengetahui besarnya pengaruh variabel X dan variabel Y, maka dihitung indeks determinasinya sebagai berikut :

$$\begin{aligned} Kd &= r_s^2 \times 100\% \\ Kd &= 0.85^2 \times 100\% \\ Kd &= 0.72 \times 100\% \ 0.71 \\ Kd &= 72\% \end{aligned}$$

Sehingga dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan kredit mempunyai factor yang sangat mempengaruhi atau mempunyai peranan signifikan terhadap sistem pengendalian intern penjualan kredit yakni sebesar 72 % sedangkan sisanya 28 % dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak dibahas dalam penelitian.

Setelah diketahui nilai koefisien korelasi rank spearman dan koefisien determinasi, maka selanjutnya dilakukan pengujian hipotesis sebagai berikut :

Ho : $\rho = 0$: Korelasi tidak berarti, yaitu tidak adanya peranan antara sistem informasi akuntansi penjualan kredit dalam meningkatkan efektivitas pengendalian intern penjualan kredit pada PT Kertas Padalarang.

Hi : $\rho \neq 0$: Korelasi berarti, yaitu adanya peranan antara sistem informasi akuntansi penjualan kredit dalam meningkatkan efektivitas pengendalian intern penjualan kredit pada PT Kertas Padalarang.

Uji Statistik :

$$t_{hitung} = r_s \sqrt{\frac{n-2}{1-r_s^2}}$$

$$t_{hitung} = 0.853 \sqrt{\frac{20-2}{1-0.853^2}}$$

$$t_{hitung} = 0.853 \sqrt{\frac{18}{0.272391}}$$

$$t_{hitung} = 0.853 \sqrt{66.08147846}$$

$$t_{hitung} = 0.853 \times 8.12905151$$

$$t_{hitung} = 6.934$$

Berdasarkan perhitungan di atas, diperoleh $t_{hitung} = 6.934$, sedangkan menurut table distribusi t. Dengan derajat kebenaran = $n-2$ atau $dk = 18$ dan $\alpha = 0.05$ diperoleh $t_{tabel} = 2.399$ untuk diuji dua pihak, jadi dengan demikian $t_{hitung} < -t_{tabel}$ tau $t_{hitung} > t_{tabel}$, yaitu $6.934 > 2.399$ yang menunjukkan H_0 ditolak dan H_1 diterima artinya ada korelasi yang signifikan antara sistem informasi akuntansi penjualan kredit dengan system pengendalian intern penjualan kredit.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai peranan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dalam menunjang efektifitas sistem pengendalian intern penjualan kredit pada PT Kertas Padalarang (Persero) maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Struktur organisasi di PT Kertas Padalarang memperlihatkan adanya pembagian tugas dan wewenang dengan tegas sesuai dengan kebutuhan perusahaan saat ini. hal ini dapat dilihat secara jelas dalam gambar struktur organisasi, bahwa setiap bagian telah ditempati oleh masing-masing personil yang pasti dan terpisah antara fungsi yang satu dengan yang lainnya. Namun penulis menganggap dalam struktur organisasi secara keseluruhan terlihat

telalu rumit atau terlalu melibatkan bagian-bagian yang semestinya dapat disederhanakan, jika melihat pada efisiensi.

2. Prosedur penjualan kredit telah cukup memadai, sehingga arus dokumen berjalan lancar dan informasi yang ada dalam dokumen tersebut dapat dengan segera diketahui oleh masing-masing bagian yang membutuhkan, terutama informasi yang menyangkut penjualan kredit.
3. Sistem informasi akuntansi penjualan dalam perusahaan telah berperan dan efektivitas pengendalian intern penjualan kredit hal ini didukung oleh beberapa factor yaitu :
 - a. Dokumen atau formulir-formulir yang digunakan sudah cukup memadai untuk mendukung terselenggaranya sistem informasi akuntansi penjualan kredit. Adapun sistem pendistribusian formulir juga telah berjalan dengan memadai, hal ini terlihat pada prosedur penjualan yang dapat mendukung sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang ada.
 - b. Catatan akuntansi telah dilaksanakan dengan cukup memadai, hal ini terlihat pada pemakaian buku-buku catatan telah sesuai dengan transaksi yang terjadi, sehingga buku-buku catatan tersebut dapat mendukung sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang diterapkan di perusahaan.
 - c. Unit organisasi yang terkait pada fungsi penjualan kredit telah memisahkan fungsi operasional, piutang, gudang penagihan, penerimaan kas, dengan demikian tidak adasatu transaksi yang dilaksanakan oleh satu fungsi. Hal ini sangat mendukung aktivitas penjualan dapat berjalan lancar, karena setiap unit yang terlibat telah mempunyai tugas dan tanggung jawab masing-masing secara jelas.
 - d. Prosedur penjualan kredit yang ditetapkan telah dilaksanakan oleh bagian-bagian yang terlibat, dengan menggunakan formulir atau dokumen yang sesuai dengan perintahnya, buku catatan yang sesuai dengan transaksinya, dan laporan-laporan yang diperlukan sehubungan dengan aktivitas penjualan kredit. Prosedur tersebut telah mendorong unit-unit yang terlibat agar mematuhi kebijakan yang telah ditetapkan.
 - e. Laporan-laporan yang dibuat telah tepat guna, tepat waktu, dan relevan guna mendukung terselenggaranya sistem informasi akuntansi penjualan kredit sesuai dengan kebutuhan, laporan yang dibuat telah memenuhi criteria guna tercapainya tujuan pelaporan penjualan kredit, sehingga laporan tersebut dapat dijadikan dasar dalam pengambilan keputusan bagi manajemen.
4. Sistem Pengendalian intern penjualan kredit

- a. Adanya struktur organisasi serta penetapan tugas, wewenang dan tanggung jawab serta tegas dari bagian-bagian yang berhubungan dengan aktivitas penjualan.
 - b. Adanya system otorisasi dan prosedur pencatatan yang sudah ditetapkan, sehingga prosedur penjualan yang secara jelas tertuang dalam uraian tugas dan wewenang dapat dipahami oleh pegawai dan memahami apa yang menjadi wewenang dan tanggung jawab dapat dijalankan dengan baik.
 - c. Praktika yang sehat telah dijalankan oleh perusahaan khususnya pihak yang berkaitan dengan organisasi fungsi penjualan. Menjalankan praktika yang sehat ini cukup sulit karena berhubungan dengan sikap dan mental manusia, maka dari itu sangatlah sulit jika mengharapkan praktika-praktika yang sehat ini dijalankan setiap saat dari waktu ke waktu.
 - d. Pegawai yang cakap telah ditempatkan pada setiap bagian yang terlibat dalam organisasi fungsi penjualan. Hal ini terlihat dalam penerimaan pegawai, pihak perusahaan telah berusaha mendapatkan pegawai yang terbaik, artinya pegawai yang berkualitas sesuai dengan yang dibutuhkan.
 - e. Pemeriksaan intern pada PT Kertas Padalarang (persero) posisi Satuan Pengawas Intern (SPI) sebagai pemeriksa intern dan dari hasil penelitian terlihat sebagai berikut :
5. Posisi bagian satuan pengawas intern dalam struktur organisasi berada dalam kebutuhan khusus, dimana divisi ini dinamakan kompartemen pengawasan intern. Divisi ini merupakan unit yang independen yang tidak terlibat dalam kegiatan operasional, sehingga dalam melakukan pemeriksaannya dapat secara objektif. Divisi satuan pengawas intern selama ini telah mampu memberikan kontribusi kepada pihak manajemen dalam memberikan informasi dan mengevaluasi guna mencapai fungsi penjualan yang efisien dan efektif. Pelaksanaan pemeriksaan intern berdasarkan program pemeriksaan yang telah disusun, sehingga dalam melaksanakan pemeriksaan khususnya pada fungsi penjualan lebih terarah dan secara periodic dibuat hasil laporan temuannya yang disampaikan kepada direktur utama untuk ditindak lanjuti.
 6. Berdasarkan hasil pengujian hipotesis, hasil perhitungan dengan menggunakan koefisien korelasi Rank Spearman, menunjukkan bahwa nilai r_s sebesar 0.85, hal ini berarti nilai tersebut melebihi batas harga kritis untuk $n = 20$, $\alpha = 0,05$, $r_s = 0,8$.
 7. Berdasarkan hasil temuan dan perhitungan di atas maka dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan kredit dapat meningkatkan efektivitas pengendalian intern penjualan kredit.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan atas permasalahan yang ada, maka pada akhirnya penulis ingin memberikan rekomendasi yang bertitik tolak dari kesimpulan di atas yang mungkin bermanfaat bagi perusahaan untuk menyelenggarakan sistem informasi akuntansi penjualan kredit guna meningkatkan efektivitas pengendalian intern penjualan kredit yang lebih baik di masa yang akan datang yaitu :

1. Melihat kepada struktur organisasi yang ada, alangkah lebih baik diadakan reorganisasi mengingat kepada efisiensi dan efektivitas perusahaan, karena menurut pengamatan penulis struktur organisasi tersebut terlalu melibatkan banyak bagian, sehingga pelaksanaan prosedur, khususnya penjualan terlalu rumit.
2. Dengan semakin majunya teknologi informasi akuntansi, maka penulis menyarankan agar perusahaan menerapkan komputerisasi dalam pengolahan data akuntansinya secara penuh agar proses pelaksanaan siklus transaksi dapat dilaksanakan secara efektif dengan memanfaatkan sumber daya yang ada melalui training baik dilaksanakan oleh perusahaan sendiri maupun di luar perusahaan serta mengikuti berbagai macam seminar dan lain sebagainya agar dapat mengetahui perkembangan teknologi informasi.
3. Pelaksanaan penjualan kertas agar di perluas lagi khususnya pemasaran, yaitu dengan mengadakan kontak kerja sama baik dengan instansi pemerintah ataupun swasta, dan berorientasi kepada ekspor.
4. Kebijakan dan prosedur yang diterapkan dengan baik dan memadai agar dipertahankan dan lebih ditingkatkan lagi kualitasnya sesuai dengan perkembangan perusahaan di masa yang akan datang.

REFERENSI

- Kallunki, J. P., Laitinen, E. K., & Silvola, H. (2011). Impact of enterprise resource planning systems on management control systems and firm performance. *International Journal of Accounting Information Systems*, 12(1), 20-39.
- Kargin, S. (2013). The impact of IFRS on the value relevance of accounting information: Evidence from Turkish firms. *International Journal of Economics and Finance*, 5(4), 71-80.
- Gorla, N., Somers, T. M., & Wong, B. (2010). Organizational impact of system quality, information quality, and service quality. *The Journal of Strategic Information Systems*, 19(3), 207-228.
- Mulyadi, (2002), Auditing, Edisi Ke 6, Buku 2, Salemba Empat.

- Romney, M. B., & Steinbart, P. J. (2012). *Accounting information systems*. Boston: Pearson.
- Sidharta, I., & Wati, M. (2015). Perancangan Dan Implementasi Sistem Informasi Urunan Desa (URDES) Berdasarkan Pada Pajak Bumi Dan Bangunan. *Jurnal Computech & Bisnis*, 9(2), 95-107.
- Soudani, S. N. (2012). The usefulness of an accounting information system for effective organizational performance. *International Journal of Economics and Finance*, 4(5), 136-145
- Sugiono. (2015). *Metode Penelitian & Pengembangan Research and Development*. Bandung : CV. Alfabeta .
- Urquía Grande, E., Pérez Estébanez, R., & Muñoz Colomina, C. (2011). The impact of Accounting Information Systems (AIS) on performance measures: empirical evidence in Spanish SMEs.11, 25-43.
- Wei, Y. S., & Wang, Q. (2011). Making sense of a market information system for superior performance: The roles of organizational responsiveness and innovation strategy. *Industrial Marketing Management*, 40(2), 267-277.