

## Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Meningkatkan Pengendalian Intern Pada Dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo

Rohmah Putri Ariutami<sup>1\*</sup>, L. Tri Lestari<sup>2</sup>, Masyhad<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Program Studi S1 Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Bhayangkara Surabaya, Indonesia

DOI: [10.46821/equity.v4i2.480](https://doi.org/10.46821/equity.v4i2.480)

### ABSTRAK

Indonesia sedang mengalami lonjakan kemajuan teknologi yang begitu pesat. Namun, kemajuan ini juga memperluas pengaruh lingkungan bisnis, sehingga menyebabkan persaingan semakin ketat. Sistem informasi akuntansi yang kuat diperlukan untuk berhasil mengelola persaingan penjualan. Pengendalian internal suatu perusahaan mempunyai dampak yang besar terhadap keberlangsungan usahanya; tanpa pengendalian internal yang kuat, penjualan kredit bisa saja gagal. Dealer mobil yang menggunakan sistem akuntansi penjualan mendorong peneliti untuk menyelidiki sistem tersebut. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian deskriptif kualitatif. Hasilnya sistem akuntansi kredit penjualan saat ini yang digunakan oleh dealer tidak ideal. Oleh karena itu, diperlukan perbaikan untuk mengurangi piutang tak tertagih pada bagian penagihan.

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

### ABSTRACT

*Indonesia is experiencing a rapid surge in technological advancement. However, these advancements also expand the influence of the business environment, causing competition to intensify. A robust accounting information system is essential for effectively managing sales competition. A company's internal controls have a significant impact on its business continuity; without robust internal controls, credit sales may fail. This is a particular car dealership that employs a sales accounting system, which prompted the researcher to investigate the system. The research employs a descriptive qualitative data collection technique, which has yielded the conclusion that the current sales credit accounting system utilized by the dealer is suboptimal. Consequently, enhancements are necessary to diminish the incidence of bad debts in the billing department.*

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

### How to Cite:

Ariutami, R. P., Lestari, L. T., Masyhad. (2024). Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Meningkatkan Pengendalian Intern Pada Dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo. *Equity: Jurnal Akuntansi*, 4(2), 23-36. <https://doi.org/10.46821/equity.v4i2.480>.

\*Corresponding Author:

Email: [putriariutami15@gmail.com](mailto:putriariutami15@gmail.com)



This is an open access article under the CC-BY

## **PENDAHULUAN**

Indonesia saat ini melihat perkembangan teknologi yang cepat. Radio, TV, dan surat kabar bukan lagi satu-satunya sumber informasi publik; komputer telah muncul sebagai alternatif yang lebih maju. Namun, karena cepatnya kemajuan teknologi, kemajuan ini juga memperluas dan memperumit dampak lingkungan bisnis terhadap perusahaan, yang mengakibatkan persaingan semakin ketat dan kompetitif. Bisnis sangat bergantung pada penjualan karena sumber utama uang yang mempengaruhi pertumbuhan. Penjualan tidak hanya menghasilkan keuntungan bagi perusahaan, tetapi juga membantu mencapai tujuan penjualan dan organisasi secara keseluruhan. Perusahaan memerlukan sistem akuntansi yang kuat yang merupakan bagian penting dari operasi untuk menavigasi persaingan ini secara efektif. Suatu sistem informasi akuntansi mencakup aktivitas terintegrasi yang menghasilkan laporannya dan menyusun data transaksi, yang kemudian diproses dan disajikan dalam laporan keuangan. Ini mencakup pengumpulan, kategorisasi, perbaikan, dan penyebaran informasi keuangan yang penting bagi perusahaan.

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

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

Pengendalian internal perusahaan sangat mempengaruhi kelangsungan usaha perusahaan. Jika tidak ada pengendalian intern didalam sistem informasi akuntansi maka penjualan kredit tidak akan berjalan lancar dan baik. Tujuan pengendalian intern adalah agar tidak terjadi hal yang tidak diinginkan seperti kesalahan dan kecurangan sehingga hal sekecil apapun bisa teratasi. Perusahaan Dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo bergerak di perusahaan dagang di bidang pembelian yang menyediakan pelayanan bagi calon konsumen yang ingin melakukan pembelian unit mobil yang juga melayani servis, *spareparts* serta layanan rekondisi kendaraan *body* dan cat. Penjualan pada dealer Mitsubishi candi sidoarjo dilakukan secara tunai dan kredit. Sehingga keberhasilannya sangat tergantung pada output yang terjual. Salah satu upaya yang harus dilakukan adalah dengan melaksanakan pemasaran yang baik sesuai dengan kebutuhan dan keinginan.

**METODE PENELITIAN**

Penelitian yang dilakukan untuk persiapan ini dilakukan dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Tujuan dari metodologi kualitatif ini adalah untuk menjelaskan penelitian dengan mengumpulkan data secara cermat untuk menekankan kedalaman dan detail subjek yang diteliti. Pendekatan penelitian ini terutama bersifat deskriptif. Analisis deskriptif kualitatif merupakan teknik yang digunakan untuk analisis data dalam penelitian ini. Data yang dikumpulkan diperiksa secara kualitatif melalui perbandingan teori, memberikan gambaran komprehensif tentang situasi yang diamati. Proses analisis data untuk penelitian ini terdiri dari langkah-langkah berikut:

1. Mengumpulkan data dari penjual Mitsubishi Candi Sidoarjo untuk mendukung penelitian. Data yang dikumpulkan berkaitan dengan penjualan kredit di perusahaan.
2. Menemukan sistem akuntansi penjualan kredit di dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo.
3. Mempelajari prosedur jaringan yang membentuk sistem informasi penjualan kredit di dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo.
4. Memeriksa kelemahan penjualan kredit saat ini sistem informasi akuntansi dalam perusahaan.
5. Berdasarkan masalah yang ditemukan oleh perusahaan, menyarankan metode untuk menerapkan sistem informasi penjualan kredit yang ditingkatkan.
6. Menyimpulkan temuan dan menyarankan tindakan lebih lanjut.

**Desain Studi Kualitatif**

**Tabel 1. Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Rangka Meningkatkan Pengendalian Intern Pada Dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo**

<i>Research Question</i>	<b>Sumber Data, Metode Pengumpulan dan Analisis Data</b>	<b>Aspek-aspek Praktis (dilaksanakan di lapangan)</b>	<b>Justifikasi</b>
<p>Main Research Question:</p> <p>1. Bagaimanakah sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada Dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo dalam rangka meningkatkan pengendalian internal?</p> <p>Mini Research Question:</p> <p>a. Bagaimana konsep penjualan kredit pada Dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo?</p> <p>b. Bagaimana jaringan prosedur yang membentuk sistem</p>	<p>Dari perusahaan:</p> <p>Wawancara</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. HRD Perusahaan</li> <li>2. <i>Marketing</i></li> <li>3. Staf Keuangan</li> </ol> <p>Observasi:</p> <p>Aktivitas di bagian <i>marketing</i> dan <i>accounting</i></p> <p>Analisis dokumen:</p> <p>Memberikan uraian interpretasi yang berupa teori-teori relevan sehingga dapat memberikan gambaran yang jelas tentang keadaan yang diteliti.</p>	<p>Mendapatkan akses dari kenalan</p> <p>Wawancara dilaksanakan di hari kerja</p> <p>Setiap wawancara diawali dengan metode tidak terstruktur diikuti dengan semi terstruktur.</p> <p>Wawancara dilakukan seara tatap muka dan melalui pesan <i>Whatsapp</i>.</p>	<p>Pemimpin merupakan pemain utama dalam perusahaan tersebut.</p> <p>Direktur merupakan pemain utama dalam mengatur perusahaan.</p> <p><i>Marketing</i> merupakan orang yang memasarkan produk perusahaan.</p> <p><i>Accounting</i> merupakan pengelola laporan keuangan dalam perusahaan.</p> <p>Pengamatan langsung dan analisis dokumen menyediakan semua</p>

<i>Research Question</i>	<b>Sumber Data, Metode Pengumpulan dan Analisis Data</b>	<b>Aspek-aspek Praktis (dilaksanakan di lapangan)</b>	<b>Justifikasi</b>
informasi akuntansi penjualan kredit pada Dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo?  c. Bagaimana peran unsur pengendalian internal pada keputusan sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada Dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo?			informasi tentang data perusahaan.  Metode wawancara tidak terstruktur diawali dengan sesi wawancara yang bertujuan untuk membantu peneliti mengidentifikasi konsep awal yang perlu dikembangkan dalam wawancara.

Sumber: Peneliti 2023

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Dalam Penelitian ini didapatkan hasil dan kemudian diuraikan menjadi analisis dari hasil penelitian. Dalam sistem penjualan kredit Mitsubishi Candi Sidoarjo, dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo menggunakan dokumen berikut:

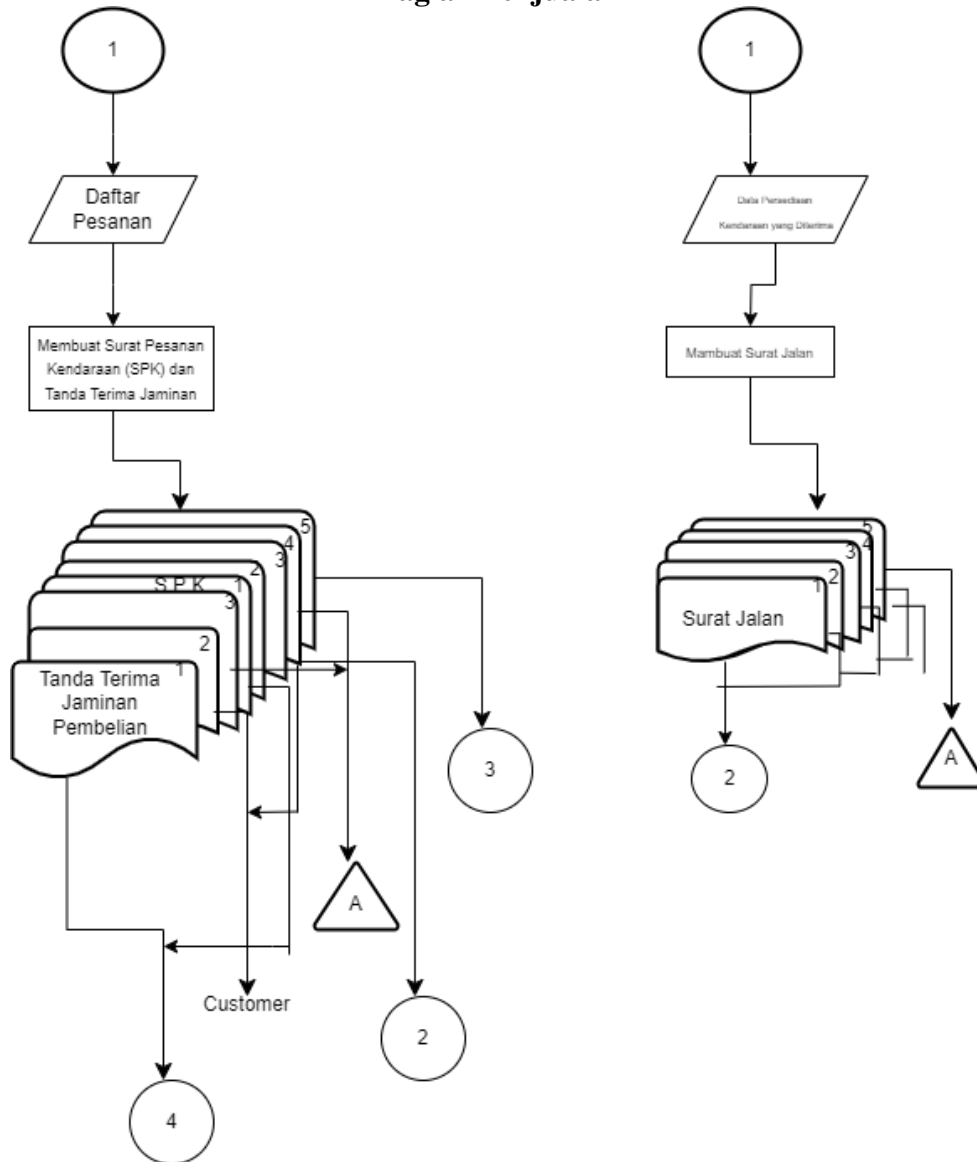
1. Surat Pesanan Kendaraan (SPK)  
Dokumen pemesanan kendaraan mencatat permintaan pelanggan terhadap mobil.
2. Tanda Terima Jaminan Pembelian  
Kwitansi Jaminan Penjualan Kwitansi sementara yang diberikan oleh bagian penjualan kepada pelanggan sebagai bukti pembelian jaminan.
3. Surat Jalan  
Catatan Pengiriman Surat penyerahan yang menunjukkan bahwa perusahaan telah mengirimkan barang yang diminta kepada pembeli.
4. Faktur  
Dokumentasi faktur yang menunjukkan perhitungan penjualan kredit yang diberikan kepada pelanggan.

Fungsi-fungsi terkait sistem penjualan kredit di Dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo:

1. Departemen Penjualan: Bertanggung jawab untuk memproses pesanan dan mengelola penerimaan dan pengiriman barang sebagai tanggapan atas pesanan pelanggan.
2. Gudang: Bertanggung jawab terutama untuk menyiapkan barang yang dibutuhkan untuk pengiriman saat memenuhi pesanan pelanggan.
3. Pengiriman: Menangani pengangkutan dan pengiriman barang ke pelanggan.
4. Bagian Administrasi: Bertanggung jawab untuk merangkum laporan penjualan setelah barang dikirim.

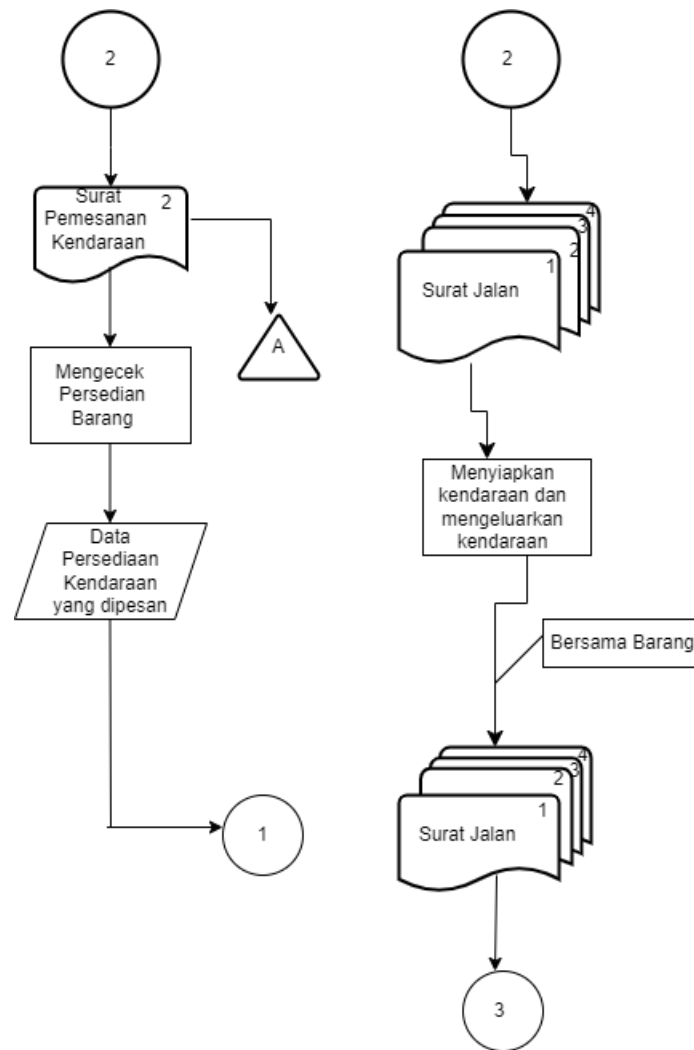
Gambar berikut menggambarkan *flowchart* sistem informasi penjualan kredit di dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo:

Bagian Penjualan



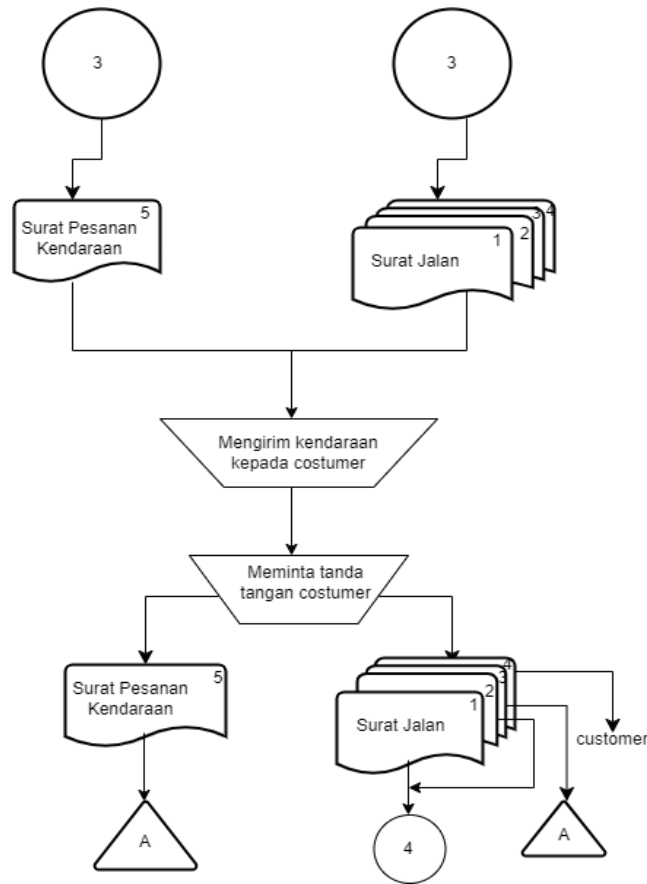
Gambar 1. Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Kredit  
Sumber: Peneliti 2023

Bagian Gudang



Gambar 2. Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Kredit (lanjutan)  
Sumber: Peneliti 2023

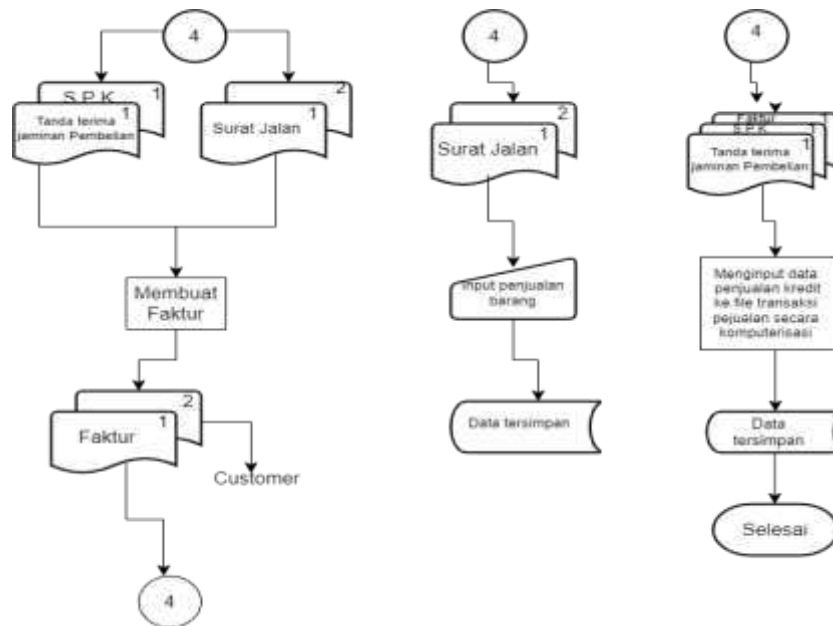
**Bagian Pengiriman**



**Gambar 3. Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Kredit (lanjutan)**

Sumber: Peneliti 2023

### Bagian Administrasi



**Gambar 4. Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Kredit (lanjutan)**

Sumber: Peneliti 2023

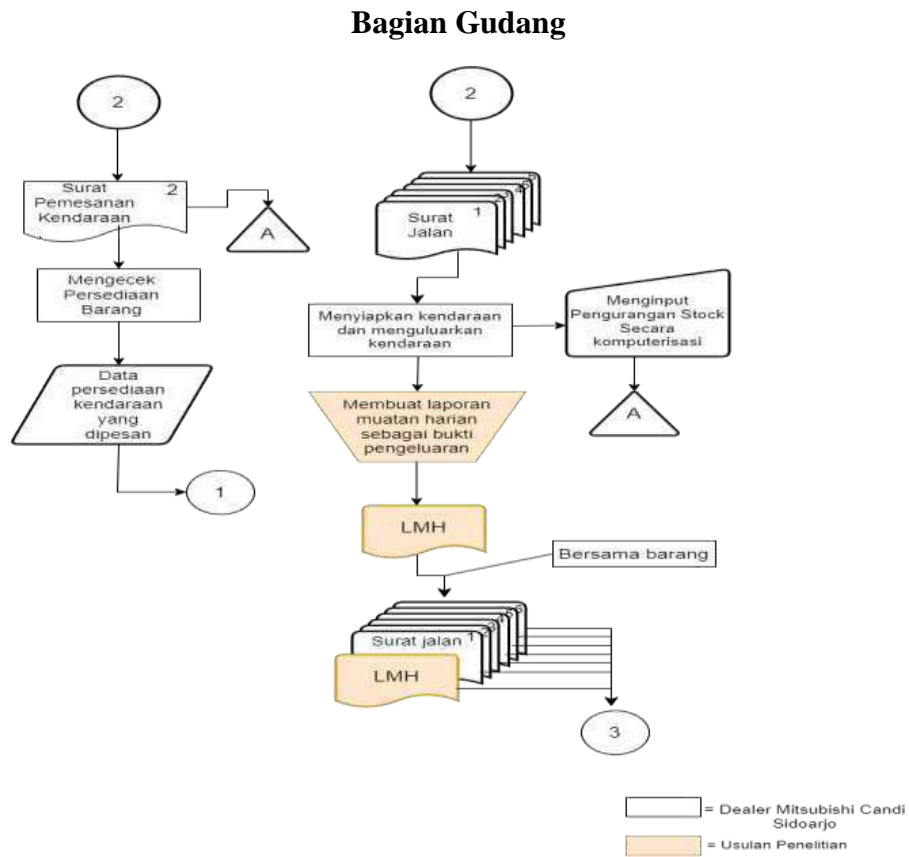
Berdasarkan hasil penelitian dinyatakan bahwa pembahasan ini bertujuan untuk menguraikan kelemahan-kelemahan yang diamati pada diler Mitsubishi Candi Sidoarjo. Salah satu kemungkinan kesalahan dalam sistem akuntansi penjualan kredit dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo adalah sebagai berikut:

1. Laporan pengiriman harian dari gudang tidak ada. Proses saat ini bergantung pada surat perjalanan dari bagian penjualan, namun tidak memberikan informasi spesifik mengenai jumlah dan jenis barang yang telah dikirimkan. Ini menghalangi ulasan akurat.
2. Tidak adanya departemen administrasi yang menangani pembayaran dan akuntansi, yang membuat proses pembayaran lebih sulit dan menyebabkan banyak faktur yang belum dibayar.

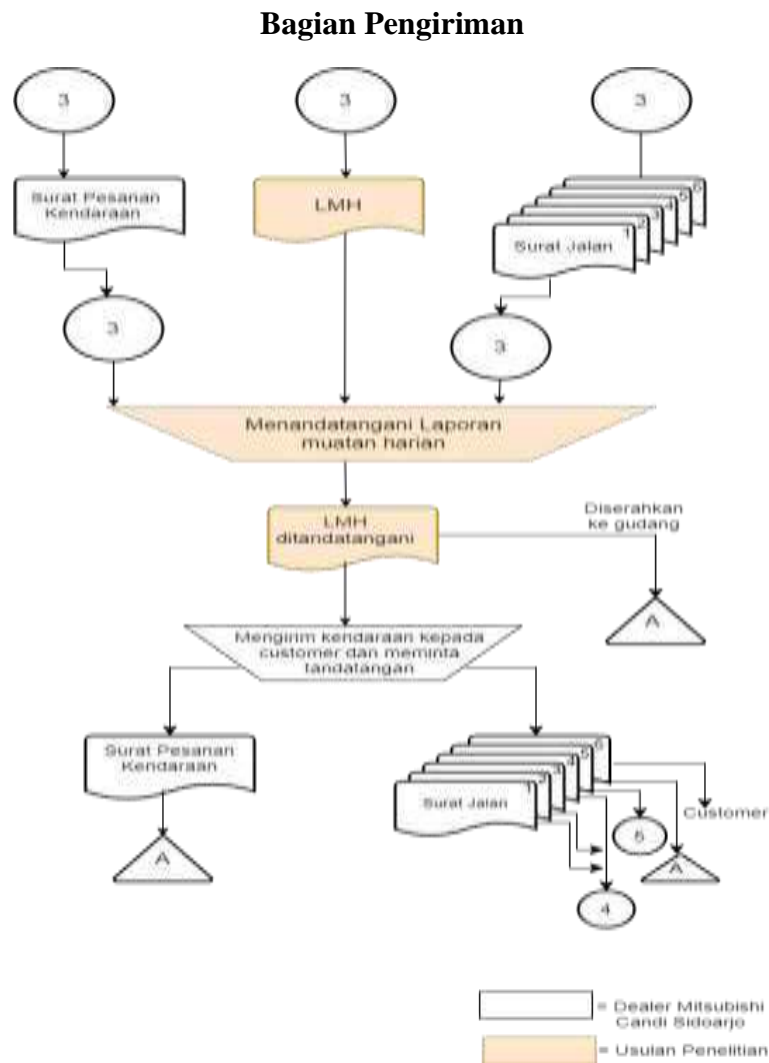
Untuk memperbaiki sistem penjualan kredit di dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo, para peneliti menyarankan beberapa solusi berikut:

1. Membangun sistem laporan pemuatan harian dari gudang untuk mengatasi kekurangan pelaporan pengiriman harian. Laporan-laporan ini, yang divalidasi oleh departemen pengiriman, akan secara akurat menunjukkan jumlah dan jenis barang yang dikirimkan melalui layanan transportasi.
2. Meningkatkan sumber daya manusia di departemen kasir dan akuntansi untuk mengatasi masalah faktur dan akuntansi. Dengan bantuan ini, proses pembayaran akan menjadi lebih efisien, yang akan menjamin bahwa pembayaran dilakukan oleh pelanggan pada waktunya dan akan mengurangi jumlah uang yang tidak dapat diterima.

Berikut ini adalah garis besar usulan *flowchart* sistem informasi akuntansi penjualan kredit:

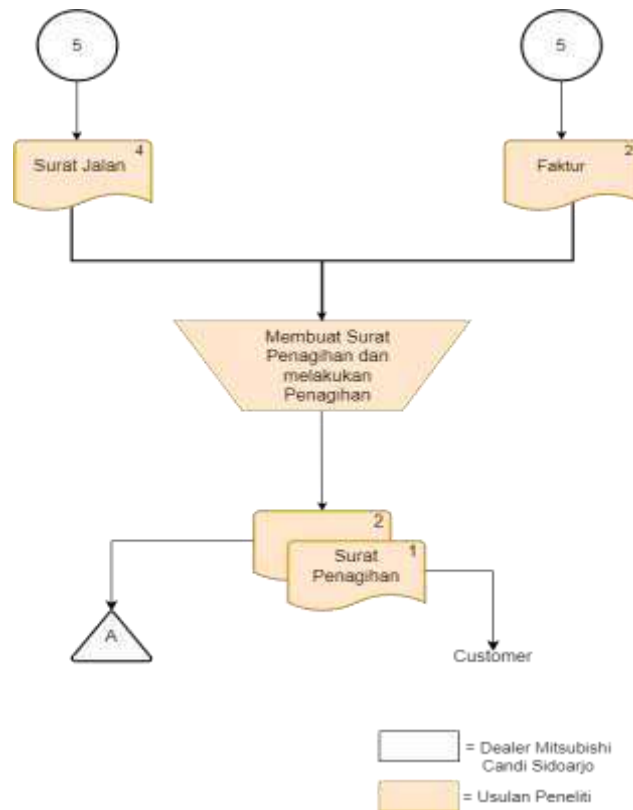


**Gambar 5. Usulan Bagan Alir Dokumen Bagian Gudang**  
 Sumber: Peneliti 2023

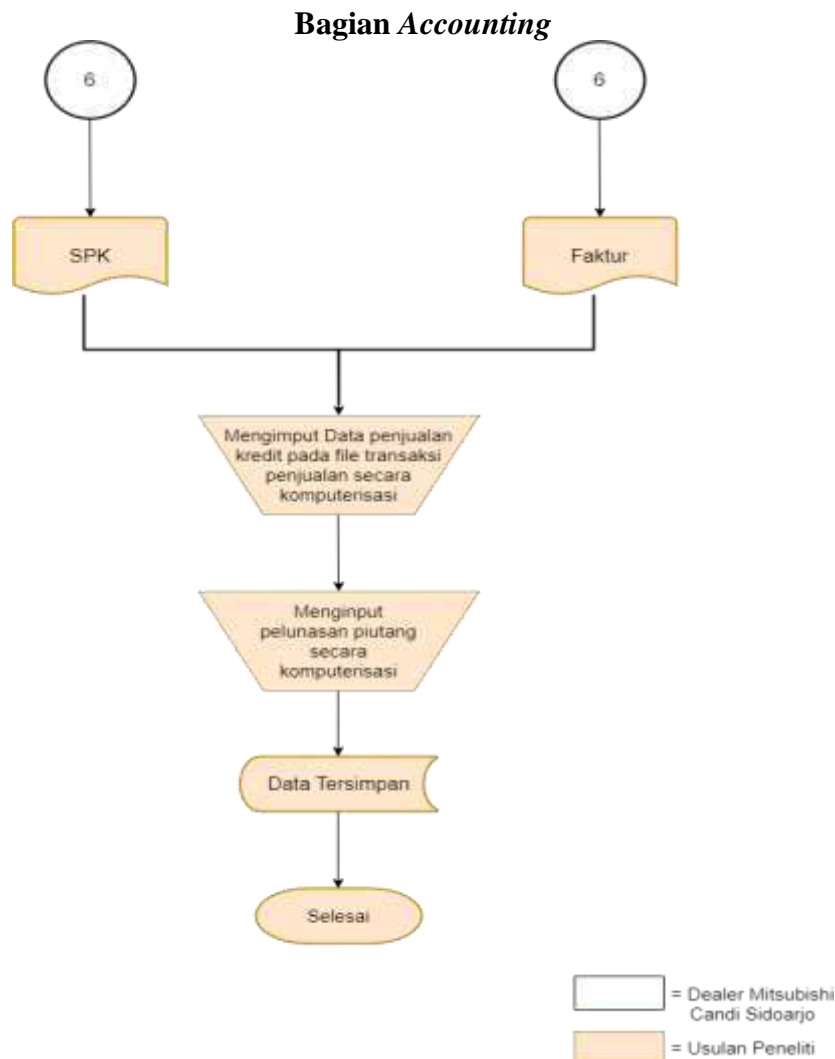


**Gambar 6. Usulan Bagan Alir Dokumen Bagian Pengiriman**  
Sumber: Peneliti 2023

Bagian Penagihan



Gambar 7. Usulan Bagan Alir Dokumen Bagian *Accounting*  
Sumber: Peneliti 2023



**Gambar 8. Usulan Bagan Alir Dokumen Bagian Accounting**  
Sumber: Peneliti 2023

### Pembahasan

Dalam hal kredit penjualan, membangun sistem informasi akuntansi yang kuat untuk mendapatkan data yang dapat diandalkan sangat penting untuk mengambil keputusan tentang politik perusahaan dan meningkatkan kinerja pengendalian internal. Sistem informasi akuntansi penjualan kredit Dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo kurang dan tidak memiliki komponen yang diperlukan untuk pengendalian internal yang efektif. Kekurangan ini terlihat dari peran gabungan bagian administrasi yang mengelola banyak bagian.

Berdasarkan data yang di analisis, peneliti memberikan saran perbaikan, khususnya fokus pada perbaikan sistem akuntansi penjualan kredit dengan memisahkan fungsi penagihan dan akuntansi. Tanggung jawab administratif dan aspek lainnya perlu diperjelas guna memaksimalkan hasil kerja dengan menerapkan berbagai perbaikan pada sistem penjualan dealer. Salah satu saran perbaikan adalah penerapan dokumen Laporan Beban Harian.

## **SIMPULAN**

Berdasarkan observasi dan penyelidikan terhadap penerapan sistem penjualan kredit pada dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo, diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Pengendalian internal gudang kurang karena tidak adanya laporan muatan harian. Saat ini, bagian pengiriman menerima informasi mengenai jumlah dan jenis barang yang telah dimuat melalui surat perjalanan dari bagian penjualan, sehingga menyebabkan ketidakakuratan dan ketidakmampuan melacak barang secara efektif.
2. Jelas bahwa tidak ada fungsi pembayaran dan akuntansi khusus karena keduanya digabungkan dalam departemen administrasi. Integrasi ini menjanjikan pembayaran dan menyebabkan banyak faktur yang belum dibayar.
3. Perusahaan memiliki struktur organisasi yang jelas yang menjelaskan tanggung jawab, otoritas, dan hubungan antar departemen untuk setiap posisi pemegangnya.

## **SARAN**

Berdasarkan analisis terhadap aplikasi penjualan kredit pada dealer Mitsubishi Candi Sidoarjo, maka saran yang diberikan adalah sebagai berikut:

1. Pelaksanaan Dokumen Laporan Pengisian Harian: Departemen Gudang harus membuat laporan pengisian harian, yang harus ditandatangani dan ditandatangani oleh Departemen Pengiriman. Tujuannya untuk memudahkan pelacakan kedatangan dan keberangkatan barang secara efektif, membantu manajemen dalam menghindari penyalahgunaan persediaan.
2. Penambahan staf di bagian penagihan dan akuntansi: Disarankan untuk menambah staf di bagian penagihan dan akuntansi untuk mempermudah proses penagihan dan memastikan pelanggan menerima uangnya tepat waktu. Perbaikan ini diharapkan dapat mengurangi jumlah keterlambatan pembayaran dan jumlah piutang yang tidak tertagih.
3. Menunjukkan keunggulan produk kepada pelanggan: Penjual Mitsubishi Candi Sidoarjo harus menunjukkan keunggulan kualitas kendaraan mereka dibandingkan dengan pesaing. Ini sangat penting untuk menunjukkan nilai dan keuntungan yang ditawarkan kendaraan mereka, dan menumbuhkan kepercayaan dan kepercayaan pada mata pelanggan.

## **DAFTAR PUSTAKA**

Dia Astuti 2019, Analisis Sistem Informasi Akuntansi Dan Pengendalian Intern Dalam Penjualan Kredit (Studi Pada CV Bintang Jaya Bandar), UIN Raden Intan, Lampung.

Ervina Luthfi, 2022, Diambil 01 Juli 2023 dari <https://www.talenta.co/blog/apa-itu-arti-tujuan-definisi-juga-pengertian-penjualan-adalah-berikut/>

- 
- Gracesia, Dewi Zulvia, Nila Sari 2017, Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada CV. Putra Tunas Mandiri Padang, Jurnal Pundi 1(1).
- Harlambang Wibisono 2015, Analisis Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Pada CV. Tirta Kencana Jaya, Universitas Airlangga.
- Indah Meriani Lubis 2015, Analisis Sistem Informasi Akuntansi Dalam Meningkatkan Aktivitas Pengendalian Intern Bank Garansi Pada PT. PLN (PERSERO) Palembang, Universitas Muhammadiyah Palembang.
- Mulyadi 2008, Sistem Akuntansi, Edisi Keempat, Salemba Empat, Jakarta.
- Mulyadi 2013, Sistem Akuntansi, Edisi Ketiga, Cetakan Keempat, Salemba Empat, Jakarta.
- Mulyadi 2014, Sistem Akuntansi, Cetakan Keempat, Salemba Empat, Jakarta.
- Mulyadi 2016, Sistem Akuntansi, Edisi Keempat, Salemba Empat, Jakarta.
- Romney, B. Marshall dan P. J. Steinbart 2014, Sistem Informasi Akuntansi, Edisi 13, Salemba Empat, Jakarta.
- Romney, B. Marshall dan P. J. Steinbart 2018, Sistem Informasi Akuntansi, Edisi 14, Salemba Empat, Jakarta.
- Veronica Sabella 2020, Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Upaya Meningkatkan Sistem Pengendalian Internal Pada PT Surya Plastindo Gresik, Universitas Bhayangkara Surabaya.