

EVALUASI SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PADA PENJUALAN KREDIT TERHADAP PENGENDALIAN INTERNAL

(Studi Pada Pt. Tunas Makmur Jaya Abadi)

Shintya Permata Sari¹, Isnaini Anniswati Rosyida³

Shintyapermata27@gmail.com¹, isnainianniswatirosyida@gmail.com³

Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Darul ‘Ulum
Lamongan

ABSTRACT

This study aims to evaluate whether the components of the credit sales accounting information system at PT. Tunas Makmur Jaya Abadi has been running well or not, especially in terms of internal control whether it is in accordance with standards or vice versa. This research is a descriptive qualitative research, namely research that focuses on collecting data through interviews that are collected and then processed into information and also makes the data described in a flowchart so that an evaluation of the Credit Sales Accounting Information System on Internal Control and Effectiveness of the Implementation of Information Systems can be carried out. Accounting Against Credit Sales. Based on the results of the study, it was concluded that the credit sales accounting system at PT. Tunas Makmur Jaya Abadi has been running well or has been effective and the existing internal control system in the company PT. Tunas Makmur Jaya Abadi has been running well by separating functions and responsibilities strictly in each unit of the organizational structure.

Keywords: *accounting information system, credit sales, internal control.*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi apakah komponen sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. Tunas Makmur Jaya Abadi sudah berjalan dengan baik atau belum, terutama pada pengendalian internal apakah sudah sesuai dengan standar atau sebaliknya. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif deskriptif yaitu penelitian yang berfokus pada pengumpulan data melalui hasil wawancara yang dikumpulkan kemudian diolah menjadi suatu informasi dan juga menjadikan data yang digambarkan dalam bagan alir flowchart sehingga dapat dilakukan evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Pengendalian Internal dan Efektivitas Penerapan SIA Terhadap Penjualan Kredit. Berdasarkan hasil penelitian diperoleh kesimpulan bahwa sistem akuntansi penjualan kredit pada PT. Tunas Makmur Jaya Abadi sudah berjalan dengan baik atau sudah efektif dan Sistem pengendalian intern yang ada dalam perusahaan PT.

Tunas Makmur Jaya Abadi sudah berjalan dengan baik dengan memisahkan fungsi dan tanggungjawab secara tegas pada setiap unit struktur organisasi.

Kata Kunci : sistem informasi akuntansi, penjualan kredit, pengendalian internal

Pendahuluan

Perkembangan teknologi informasi yang sangat pesat ini, dimana hampir semua bidang bisnis telah memakai dan mengembangkan sistem informasi sehingga mampu mengembangkan dan memajukan usahannya dengan baik. Salah satu langkah yang bisa ditempuh perusahaan agar mampu bersaing dalam dunia bisnis adalah dengan mengimplementasikan sistem informasi akuntansi yang efektif. Perusahaan dengan memiliki sistem informasi akuntansi maka perusahaan dapat memiliki keunggulan kompetitif strategis, karena sistem informasi akuntansi akan dapat menjamin keakuratan, kevalidan, dan ketepatanwaktuan informasi yang dibutuhkan dalam proses pengambilan keputusan untuk perencanaan, pelaksanaan dan pengendalian (Aprianty, 2019).

Sistem informasi akuntansi menyediakan informasi yang dibutuhkan pihak manajemen untuk pengambilan keputusan pada perusahaan, sistem informasi merupakan suatu alat yang sangat membantu dalam kelancaran tugas dan cara yang mudah dalam berkoordinasi antar bagian yang ada, karena sistem informasi ini sedikit banyaknya akan membantu untuk mengawasi dan mengambil keputusan dalam menjalankan perusahaan. Salah satu sistem yang dibutuhkan dan diharapkan dapat menunjang kelangsungan hidup perusahaan adalah dengan adanya sistem penjualan, karena dalam dunia perusahaan sistem penjualan sangat berpengaruh untuk mendukung kemajuan perusahaan, untuk meningkatkan pendapatan perusahaan (Hamzah *et al.*, 2019).

Suatu instansi juga membutuhkan suatu Sistem Pengendalian Internal (SPI) yang kuat untuk mencapai tujuan suatu organisasi Sistem Pengendalian Internal yang kuat tentunya akan meningkatkan kualitas laporan keuangan. Kualitas Informasi dalam pembuatan laporan keuangan sangat dipengaruhi oleh kualitas sumber daya manusia yang bekerja dengan baik dalam penyusunan laporan keuangan. Sumber daya manusia yang berkualitas ditambah pemanfaatan teknologi informasi yang tepat diharapkan dapat membantu dan memperlancar proses keandalan pelaporan keuangan. Dengan demikian, laporan keuangan yang baik dan berkualitas dapat dihasilkan. Selain itu, pengendalian internal yang efektif dan efisien juga diperlukan (Ibrahim *et al.*, 2017). Seiring dengan adanya kemajuan teknologi, perkembangan dunia retail semakin berkembang yang mana terletak pada berbagai macam konsep yang bertujuan untuk membuat pelanggan setianya semakin dimudahkan, serta dimanjakan dengan berbagai fasilitas dan kemudahan yang ditawarkan, sehingga keuntungan yang diperoleh dapat meningkat dikarenakan adanya kemudahan yang didapatkan oleh konsumen yang berdampak pada kemudahan manajemen perusahaan dalam meningkatkan strategi

penjualan. Begitupun dengan sistem pembayaran, metode pembayaran yang banyak diminati oleh para konsumen pada saat ini yakni dengan metode pembayaran kredit yang merupakan Teknik menjual produk dengan pembayaran secara tidak tunai, adanya metode pembayaran kredit ini timbul karena beberapa faktor, diantaranya pada faktor dana yang tidak tercukupi. Sistem pembayaran kredit yang telah disediakan oleh perusahaan ini menggunakan kartu kredit yang diterbitkan oleh bank sebagai metode pembayaran atas transaksinya (Trilaksana, 2019). Perusahaan tentu memiliki pengendalian internal sesuai dengan tujuan perusahaan tersebut, pada dasarnya pengendalian internal dalam suatu perusahaan sebagai salah satu metode atau prosedur operasional yang memiliki beberapa fungsi yakni untuk mengarahkan, mengawasi dan mengukur sumber daya perusahaan sebagai upaya pencegahan serta mendeteksi penggelapan (*fraud*) dan melindungi sumber daya organisasi baik yang berwujud maupun tidak berwujud atau kekayaan intelektual yang dimiliki oleh perusahaan tersebut. Bentuk penerapan pengendalian internal disetiap perusahaan sangatlah beragam, salah satunya adalah bentuk pengendalian internal pada sistem akuntansi, pengendalian internal yang memadai dapat menjadikan seorang akuntan untuk menjanjikan informasi keuangan yang baik dan benar terutama bagi perusahaan yang bergerak pada kegiatan penjualan (Leontieva *et al.*, 2019).

Penelitian terdahulu mendukung (Kholidah & Widyawati, 2017) melakukan penelitian mengenai “penerapan sistem informasi akuntansi penjualan dalam meningkatkan pengendalian internal ” bahwa sistem penjualan masih terdapat kelemahan, sistem yang diterapkan pada perusahaan masih mempunyai kelemahan, masih terdapatnya perangkapan fungsi sehingga terjadinya penurunan kinerja karyawan, struktur organisasi yang ada diperusahaan masih kurang baik. Dokumen, catatan yang digunakan masih kurang baik belum mendukung pengendalian internal. Sedangkan menurut (Alviolita & Yunus, 2021) tentang “Analisis atas Efisiensi dan Efektivitas Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit dalam Pengendalian Intern (Surabaya Suites Hotel di Plaza Boulevard, Surabaya) menyatakan bahwa: sistem informasi akuntansi penjualan kredit cukup baik, namun perlu dilakukan pencatatan kartu piutang, kartu persediaan dan kartu Gudang. Penelitian terdahulu mendukung (Hasti & Artiska, 2018) tentang “Evaluasi Sistem Akuntansi Penjualan Kredit pada PT. Sekawan Mujur Sejahtera Makassar” bahwa Penerapan sistem dan prosedur akuntansi penjualan kredit yang dijalankan perusahaan telah cukup memadai dan terdapat struktur pengendalian internal yang baik, namun dalam penelitian (Fajarsari *et al.*, 2020) tentang “Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Atas Penjualan Kredit PT. Xyz (Dealer Resmi Mitsubishi Cabang Semarang)” bahwa Sistem informasi akuntansi penjualan kredit masih belum baik. Dilihat dari beberapa fungsi yang belum sesuai standar.

Penelitian terdahulu diatas sistem informasi akuntansi pada penjualan kredit memiliki pengaruh yang besar dan signifikan terhadap pengendalian

internal yang ada diperusahaan. Sistem informasi akuntansi pada penjualan kredit sepenuhnya dikendalikan oleh pengendalian internal dengan tujuan untuk mengarahkan, mengawasi dan mengukur sumber daya perusahaan sebagai upaya pencegahan serta mendeteksi penggelapan (*fraud*) dan melindungi sumber daya organisasi baik yang berwujud maupun tidak berwujud atau kekayaan intelektual yang dimiliki oleh perusahaan tersebut. Oleh karena itu, penulis lebih memilih untuk mengevaluasi sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap penjualan kredit apakah sudah diterapkan dengan baik atau belum baik. PT. Tunas Makmur Jaya Abadi merupakan perusahaan manufaktur yang bergerak dibidang pembuatan cat marka jalan. Dalam transaksi penjualan yang berlaku diperusahaan ini yakni dengan metode pembayaran tunai dan pembayaran kredit, dengan adanya pilihan dalam pembayaran yang bertujuan untuk membuat pelanggan setianya semakin dimudahkan serta dimanjakan dengan fasilitas-fasilitas yang ditawarkan oleh perusahaan, kemudahan yang diperoleh konsumennya tentu akan memudahkan manajemen perusahaan tersebut dalam meningkatkan marketing, sehingga keuntungan yang diperoleh semakin meningkat. Motivasi peneliti ini adalah untuk mengevaluasi sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. Tunas Makmur Jaya Abadi adalah karena perusahaan ini, pada transaksi penjualannya menggunakan metode pembayaran secara kredit. PT. Tunas Makmur Jaya Abadi ini memiliki sistem yang lebih kompleks, peneliti ingin mengevaluasi apakah komponen sistem informasi akuntansi penjualan kredit sudah berjalan dengan baik atau belum, terutama pada pengendalian internal apakah sudah sesuai dengan standar atau sebaliknya. Penerapan sistem informasi akuntansi pada penjualan kredit diharapkan pengendalian internal sudah diterapkan dengan baik.

Tinjauan Pustaka

Sistem Informasi Akuntansi

Sistem informasi akuntansi merupakan proses dari mengidentifikasi, pengumpulan, dan penyimpanan data serta proses pengembangan data, pengukuran dan komunikasi informasi. Sistem informasi akuntansi mencakup beberapa hal yang terdiri dari organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan, Sistem ini menyiapkan informasi bagi manajemen dengan melaksanakan operasi – operasi tertentu atas semua sumber yang diterimanya dan juga mempengaruhi hubungan organisasi perusahaan dan lingkungan sekitarnya. Sistem Informasi Akuntansi (SIA), sebagai suatu sistem tidak dapat berdiri sendiri, karena harus berhubungan dengan sistem-sistem informasi lain yang ada di dalam perusahaan. Suatu sistem biasanya memiliki subsistem-subsistem yang lebih kecil. Bila dilihat dari subsistem, sekumpulan subsistem akan memiliki sistem induk, atau disebut

suprasistem/sistem yang memiliki hubungan yang lebih luas dari sistem tersebut (Aprianty, 2019).

Keterkaitannya penelitian ini dengan teori sistem informasi akuntansi adalah untuk memberikan informasi-informasi yang sesuai dengan sistem informasi akuntansi terhadap penjualan kredit pada PT. Tunas Makmur Jaya Abadi, informasi tersebut bisa didapatkan melalui pencatatan-pencatatan atau transaksi-transaksi yang berhubungan dengan penjualan kredit.

Unsur-Unsur Sistem Informasi Akuntansi

Unsur-unsur dari sistem informasi akuntansi menurut (Fajarsari *et al.*, 2020) adalah sebagai berikut : Sumber daya manusia, Prosedur-prosedur, baik manual maupun yang terotomatisasi, yang terlibat dalam pengumpulan, memproses, dan menyimpan data tentang aktivitas-aktivitas yang terjadi pada perusahaan tersebut, Data tentang proses-proses bisnis perusahaan, Software, yang mana digunakan untuk menginput dan memproses data secara cepat dan tepat, Infrastruktur teknologi informasi, fasilitas-fasilitas yang memadai untuk komunikasi jaringan dan peralatan pendukung lainnya.

Fungsi dan Tujuan Sistem Informasi Akuntansi

Sebuah perusahaan memiliki fungsi serta tujuan dalam sistem informasi akuntansi yang ada pada perusahaan tersebut menurut (Kholidah & Widyawati, 2017),

Berfungsi sebagai berikut :

Dalam pemrosesan data, yang mengenai tentang transaksi dalam perusahaan yang efisien dan efektif, Informasi yang diberikan dapat bermanfaat untuk pembuatan-pembuatan keputusan pada pihak manajemen, Menyediakan pengendalian yang memadai untuk menjaga asset-asset organisasi, untuk memastikan bahwa data tersebut yang dibutuhkan sudah tersedia, yang akurat maupun yang andal.

Bertujuan untuk :

- a. Mendukung fungsi kepengurusan manajemen .
- b. Mendukung pengambilan keputusan manajemen .
- c. Mendukung operasional sehari-hari perusahaan seperti menurunkan biaya dalam menyelenggarakan catatan akuntansi.

Penjualan Kredit

Penjualan kredit yaitu suatu transaksi antara penjual dengan pembeli, dimana penjual mengirimkan barang sesuai dengan order ke pembeli, dan penjual mempunyai tagihan kepada pembeli sesuai jangka waktu tertentu yang mengakibatkan timbulnya suatu piutang (Kilis *et al.*, 2021). Pengertian penjualan kredit yaitu kelonggaran yang diberikan perusahaan kepada pelanggan pada waktu melakukan penjualan. Kelonggaran - kelonggaran yang diberikan biasanya dalam bentuk memperbolehkan pelanggan tersebut membayar kemudian atas penjualan barang atau jasa yang dilakukan, misalnya dengan syarat penjualan (De *et al.*, 2019).

Komponen-Komponen Pada Sistem Penjualan Kredit

Penelitian (Krisnawati *et al.*, 2021) terdapat beberapa komponen-komponen pada sistem penjualan kredit, antara lain adalah sebagai berikut:

Fungsi yang terkait. Fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit adalah Fungsi penjualan, Fungsi kredit, Fungsi Gudang, Fungsi pengiriman, Fungsi penagihan, Fungsi akuntansi.

Informasi yang diperlukan oleh manajemen Informasi yang umumnya diperlukan oleh manajemen dari kegiatan penjualan kredit adalah :

- a. Jumlah pendapatan penjualan menurut jenis produk atau kelompok produk selama jangka waktu tertentu.
- b. Jumlah piutang kepada setiap debitur dari transaksi penjualan kredit.
- c. Jumlah harga pokok produk yang dijual selama jangka waktu tertentu.
- d. Nama dan alamat pembeli.
- e. Kuantitas produk yang dijual.
- f. Nama wiraniaga yang melakukan penjualan.
- g. Otorisasi pejabat yang berwenang.

Dokumen yang digunakan Dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan kredit adalah surat order pengiriman, tembusan kredit, surat pengakuan, surat muat, slip pembungkus, tembusan gudang, arsip pengendalian pengiriman, arsip index silang, faktur penjualan, tembusan piutang, tembusan jurnal penjualan.

1. Catatan akuntansi yang digunakan Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem penjualan kredit adalah kartu penjualan, kartu piutang, kartu persediaan, kartu gudang, jurnal umum.
2. Jaringan prosedur yang membentuk sistem Jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit adalah sebagai berikut prosedur order penjualan, prosedur persetujuan kredit, prosedur pengiriman, prosedur penagihan, prosedur pencatatan piutang, prosedur distribusi pembelian, prosedur pencatatan beban pokok penjualan.
3. Unsur pengendalian internal Untuk merancang unsur-unsur pengendalian internal yang diterapkan dalam sistem penjualan kredit, unsur pokok pengendalian internal adalah sebagai berikut:
 1. Organisasi
 - a. Fungsi penjualan harus terpisah dari fungsi kredit.
 - b. Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi penjualan dan fungsi kredit.
 - c. Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi kas.
 - d. Transaksi penjualan kredit harus dilaksanakan oleh fungsi penjualan, fungsi kredit, fungsi pengiriman, fungsi penagihan, dan fungsi akuntansi. Tidak ada transaksi penjualan kredit yang dilaksanakan secara lengkap hanya oleh satu fungsi tersebut.
 2. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan.

- a. Penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh fungsi penjualan dengan menggunakan formulir surat order pengiriman.
 - b. Persetujuan pemberian kredit diberikan oleh fungsi kredit dengan membubuhkan tanda tangan pada *credit copy* (yang merupakan tembusan dari surat order pengiriman).
 - c. Pengiriman barang kepada pelanggan diotorisasi oleh fungsi pengiriman dengan cara menandatangani dan membubuhkan cap “sudah dikirim” pada copy surat order pengiriman.
 - d. Penetapan harga jual, syarat penjualan, syarat pengangkutan barang, dan potongan penjualan berada di tangan direktur pemasaran dengan penerbitan surat keputusan mengenai hal tersebut.
 - e. Terjadinya piutang diotorisasi oleh fungsi penagihan dengan membubuhkan tanda tangan pada faktur penjualan.
 - f. Pencatatan ke dalam kartu piutang dan ke dalam jurnal penjualan, jurnal penerimaan kas dan jurnal umum diotorisasi oleh fungsi akuntansi dengan cara memberikan tanda tangan pada dokumen sumber (faktur penjualan, bukti kas masuk, dan memo kredit).
 - g. Pencatatan terjadinya piutang didasarkan pada faktur penjualan yang didukung dengan surat order pengiriman dan surat muat.
3. Praktik yang sehat
- a. Surat order pengiriman bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penjualan.
 - b. Faktur penjualan bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penagihan.
 - c. Secara periodik fungsi akuntansi mengirim pernyataan piutang kepada setiap debitur untuk menguji ketelitian catatan piutang yang diselenggarakan oleh fungsi tersebut.
 - d. Secara periodik diadakan rekonsiliasi kartu piutang dengan akun.
 - e. control piutang dalam buku besar.

Pengendalian Internal

Penelitian dari (Kinyua *et al.*, 2015) Pengendalian internal merupakan semua rencana organisasi serta peraturan yang diberlakukan dalam suatu organisasi yang digunakan untuk menjaga aset, mengukur keakuratan dan kewajaran data, meningkatkan efisiensi dalam operasional serta membantu mencegah penyimpangan dari kebijakan. Pengendalian internal meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasi untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen. Dengan demikian, pengertian pengendalian intern tersebut berlaku baik dalam perusahaan yang mengolah informasinya secara manual, dengan mesin pembukuan, maupun dengan computer.

Keterkaitan penelitian ini dengan teori pengendalian internal adalah untuk menjaga aset, mengukur keakuratan dan kewajaran data, meningkatkan efisiensi dalam operasional serta membantu mencegah penyimpangan atau penyalagunaan dari kebijakan.

Unsur – Unsur Pengendalian Internal

Penelitian (Oktavia & Pamungkas, 2019), 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 aset, utang, pendapatan dan beban.
- c. Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi.
- d. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya.

Tujuan Pengendalian Internal

Menurut (Amaliyah *et al.*, 2019), Tujuan sistem pengendalian intern adalah sebagai berikut :

1. Menjaga catatan dan kekayaan organisasi,
2. Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi.
3. Manajemen memerlukan informasi keuangan yang teliti dan andal untuk menjalankan kegiatan usahanya. Pengendalian intern dirancang untuk memberikan jaminan proses pengolahan data akuntansi akan menghasilkan informasi keuangan yang teliti dan andal.
4. Mendorong efisiensi.
5. Pengendalian intern ditujukan untuk mencegah duplikasi usaha yang tidak perlu atau pemborosan dalam segala kegiatan bisnis perusahaan dan untuk mencegah penggunaan sumber daya perusahaan yang tidak efisien.
6. Mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.
7. Perusahaan dalam mencapai tujuannya manajemen menetapkan kebijakan dan prosedur. Struktur pengendalian intern ditujukan untuk memberikan jaminan yang memadai agar kebijakan manajemen dipatuhi oleh karyawan perusahaan.

Metode Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif kualitatif adalah suatu penelitian yang menggambarkan subjek dan objek penelitian berdasarkan fakta yang ada dilapangan dan data-data yang diperoleh adalah kata-kata bukan angka. (Kilis *et al.*, 2021). Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan

menggunakan metode wawancara, observasi dan dokumentasi. Metode tersebut berguna untuk mengumpulkan data informasi. Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang strategis digunakan oleh peneliti yang bertujuan untuk mendapatkan data dalam penelitian. Pada penelitian ini peneliti memilih jenis penelitian kualitatif yang harus membutuhkan data yang jelas dan spesifik. Penelitian (Sugiyono., 2018) bahwa pengumpulan data diperoleh dari observasi, wawancara, dokumentasi dan triangulasi. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan wawancara, observasi dan dokumentasi.

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu yang dilakukan oleh dua pihak yaitu pewawancara (interview) yang mengajukan pertanyaan dan yang diwawancarai (interviewee) untuk memberikan jawaban atas pertanyaan yang diberikan penelitian dari (Sugiyono., 2018). Adapun yang diwawancarai adalah direktur perusahaan dan manajer perusahaan.

Penelitian dari menyatakan bahwa (Sugiyono., 2018) dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang berlalu berbentuk gambar, foto, sketsa dan lain lain, Dokumentasi merupakan pelengkap dari pengguna metode observasi dan wawancara. Dokumentasi, dengan cara memeriksa dan mempelajari dokumen perusahaan yang berhubungan dengan objek penelitian yaitu dokumen-dokumen, formular-formulir dan prosedur yang resmi yang berhubungan dengan sistem informasi akuntansi penjualan kredit serta sistem penjualan apa yang digunakan.

Menurut (Sugiyono., 2018) observasi dilakukan dengan mengamati serta melakukan peninjauan secara langsung terhadap objek yang diteliti. Terlebih dahulu peneliti mempersiapkan catatan atau alat observasi, baik hanya sekedar daftar cek atau sekedar penilaian.

Analisis data dapat diartikan sebagai metode melakukan analisis terhadap informasi dengan tujuan untuk mengolah sesuatu informasi jadi suatu data sehingga informasi tersebut bisa berguna dalam menjawab masalah- masalah yang berkaitan dengan aktivitas riset. Tidak hanya itu analisis data bertujuan untuk mendeskripsikan data sehingga ciri informasi bisa dimengerti, dan membuat sesuatu kesimpulan yang diperoleh bersumber pada duga ataupun ditaksir. Tata cara yang digunakan merupakan tata cara deskriptif ialah dengan mengumpulkan informasi, menyusun, yang berikutnya mengintepretasikan serta menganalisis dengan mengelolah kembali informasi yang sudah diperoleh sehingga membagikan penjelasan yang lengkap menimpa masalah yang diteliti (Kabuye *et al.*, 2019).

Secara umum proses analisis data mencakup beberapa hal. Sebagaimana berikut ini:

Reduksi Data

Pada proses ini peneliti akan mengidentifikasi bagian terkecil sekalipun dari hal yang diteliti sehingga bisa dikaitkan dengan fokus dan permasalahan penelitian.

Setelah itu peneliti dapat mengelompokkan data-data yang kemudian diberikan penanda sebagai upaya mempermudah.

Kategorisasi

Proses ini adalah lanjutan dari proses reduksi data yang mana dalam proses ini peneliti akan memilah kembali data yang sudah dikategorikan kemudian dikaitkan kembali dengan cermat dan teliti sehingga data yang diperoleh benar-benar sesuai.

Sintesisasi

Hasil penelitian yang telah dikategorikan dan sudah tepat pengelompokannya maka akan digabungkan kembali untuk menjadi data yang lebih utuh dan tetap mendapatkan pemilihan data guna mempermudah dalam proses analisis.

Menarik kesimpulan

Selanjutnya dari proses tersebut akan menghasilkan sebuah kesimpulan yang dapat menjawab permasalahan pada penelitian ini.

Hasil Penelitian

Tingkat keefektivitasan Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Penjualan Kredit pada PT. Tunas Makmur Jaya Abadi

PT. Tunas Makmur Jaya Abadi memiliki tingkat keefektivitasan pada penerapan sistem informasi akuntansi terhadap penjualan kredit, tingkat keefektivitasan bisa dilihat dari kebijakan yang ada pada PT. Tunas Makmur Jaya Abadi salah satunya ada pada kebijakan dalam pengajuan kredit yang mana pelanggan pada saat mau mengajukan kredit harus memenuhi syarat yang sudah ditetapkan oleh PT. Tunas Makmur Jaya Abadi. kebijakan tersebut adalah kebijakan kepada pelanggan untuk membatasi pelanggan dalam mengajukan kredit dengan pelanggan yang sama. Kebijakan tersebut sudah sesuai dengan SOP (Standar Operasional Prosedur) yang mengacu pada aturan kantor PT. Tunas Makmur Jaya Abadi yang mana sistem informasi akuntansi penjualan kredit PT. Tunas Makmur Jaya Abadi ini merupakan sistem penjualan kredit yang dapat dengan mudah dipahami oleh bagian – bagian terkait seperti, bagian penjualan, bagian kasi, dan bagian akuntansi. Sebelum pelanggan melakukan pembayaran di setiap bulannya untuk mendapatkan barang tersebut, pelanggan diwajibkan untuk membayar uang muka atau DP 50% terlebih dahulu untuk meminimalisir terjadinya ketidak sanggupuan dalam mengangsur dan meminimalisir terjadinya kerugian untuk perusahaan. Dalam hal ini setiap bulannya pelanggan melakukan pembayaran angsuran kredit sesuai dengan tunggakannya, setelah itu akan dicatat dalam jurnal dan buku besar, selain itu kasir memberikan slip pembayaran setiap pelanggan sebagai bukti pembayaran untuk melunasi kreditnya. Semua transaksi penjualan kepada pelanggan PT. Tunas Makmur Jaya Abadi dicatat pada slip pembayaran sebagai tanda bukti pembayaran yang kemudian diserahkan kepada pelanggan, dari pencatatan data slip pembayaran yang diperoleh, bagian akuntansi melakukan pencatatan jurnal, buku besar yang dilakukan secara harian, mingguan, dan perbulan, sehingga laporan keuangan yang nantinya akan berguna bagi PT.

Tunas Makmur Jaya Abadi, dalam hal ini pencatatan yang digunakan oleh PT. Tunas Makmur Jaya Abadi adalah dengan menggunakan perangkat lunak seperti aplikasi Microsoft excel maupun dengan pencatatan secara manual yang bertujuan untuk arsip dokumen apabila terjadinya sistem eror pada aplikasi yang digunakan. Hasil dari observasi dan wawancara yang telah dilakukan, PT. Tunas Makmur Jaya Abadi dalam keefektivitasan sudah baik dan sudah menggunakan perangkat lunak yaitu Microsoft Excel dalam membantu pencatatan dan mengolah data penjualan kredit kepada pelanggan secara harian, mingguan, dan perbulannya sehingga pencatatan lebih tertata dan mudah dipahami. PT. Tunas Makmur Jaya Abadi sudah melengkapi infrastruktur teknologi informasi seperti adanya komputer dan program dalam pengerjaan bagian akuntansi, dengan adanya infrastruktur teknologi informasi dalam pengerjaan pencatatan memudahkan bagian akuntansi dalam melakukan rekap data untuk kepentingan PT. Tunas Makmur Jaya Abadi. Hal ini sesuai dengan teori Sundari dan Mulyadi (2018) bahwa sistem informasi akuntansi yang berupa pemanfaatan teknologi informasi berpengaruh secara signifikan terhadap akuntabilitas laporan keuangan.

Mengevaluasi sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap pengendalian internal

Pengendalian internal sangat diperlukan oleh perusahaan sebagai kontrol perusahaan serta sebagai penjaga aset dan kekayaan perusahaan. PT. Tunas Makmur Jaya Abadi memiliki beberapa pengendalian internal yang baik didalam menjaga aset dan menjalankan usahanya.

Prosedur penjualan kredit pada kantor PT. Tunas Makmur Jaya Abadi mempunyai beberapa pengendalian internal yang diterapkan oleh perusahaan didalam menjalankan kegiatan penjualan kredit. Hal ini bisa dilihat dengan adanya pembagian tugas/bagian masing-masing didalam menjalankan tugasnya sehingga para petugas mempunyai wewenang dan tanggung jawab sendiri terhadap tugasnya dan jika ada kesalahan kita bisa mudah menemukannya. Tak hanya itu, kami juga sering melakukan monitoring dan pengawasan terhadap petugas yang menjalankan sehingga para petugas bisa lebih hati-hati dan optimal di dalam mengerjakan tugasnya. Dan kami juga selalu melakukan evaluasi jika diperlukan.

Terdapat beberapa unsur pengendalian internal yang ada pada PT. Tunas Makmur Jaya Abadi didalam menjalankan tugas penjualan kredit bisa kita lihat dari prosedur penjualan yang ada di PT. Tunas Makmur Jaya Abadi sudah mempunyai banyak pengendalian internal diantaranya adalah pemisahan fungsi yang meliputi beberapa bagian seperti bagian pelanggan, bagian gudang, bagian penjualan, dan bagian pengiriman. Dan yang terakhir adanya dokumen pendukung sarana yang memadai, dalam hal ini bisa dilihat dengan adanya dokumen arsipan nota pembelian baik pembayaran secara tunai maupun kredit, bukti serah barang baik pembayarannya secara tunai maupun kredit.

Semua unsur pokok sistem pengendalian internal telah dilakukan PT. Tunas Makmur Jaya Abadi. Unsur pokok sistem pengendalian internal tersebut, ialah: Struktur organisasi, sistem wewenang dan prosedur, dan praktek kerja secara sehat. PT. Tunas Makmur Jaya Abadi memiliki struktur organisasi yang jelas dalam setiap pembagian tugas dan wewenang masing-masing berdasarkan fungsi dan juga batasan-batasan dalam setiap bagian. Dalam hal ini struktur organisasi PT. Tunas Makmur Jaya Abadi dapat dikatakan sudah baik. Sistem wewenang dan pencatatan yang digunakan oleh PT. Tunas Makmur Jaya Abadi sudah dikelola sesuai dengan pemisahan tugas dan struktur organisasi. Setiap transaksi yang terjadi dalam PT. Tunas Makmur Jaya Abadi sudah menerapkan pelaksanaan kerja yang sehat seperti adanya dokumen-dokumen penjualan kredit sebagai tanda bukti, kemudian adanya pemisahan tugas dan wewenang antara bagian kasir dan bagian akuntansi yang mengelola kas PT. Tunas Makmur Jaya Abadi. Hasil wawancara yang sudah dideskripsikan oleh peneliti bisa disimpulkan bahwa tugas dan wewenang yang diberikan oleh setiap bagian-bagiannya sudah dilaksanakan sesuai dengan tugas dan wewenang yang diperoleh, hal ini sama dengan teori kholidah (2017) bahwa prosedur penjualan sudah memadai dan tercipta struktur pengendalian internal yang baik karena tidak terdapat perangkapan fungsi/tugas.

Kesimpulan dan Saran

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan tentang analisis perancangan sistem akuntansi penjualan kredit yang telah diterapkan dalam perusahaan PT. Tunas Makmur Jaya Abadi, maka dapat diambil beberapa kesimpulan. Adapun beberapa kesimpulan tersebut adalah sebagai berikut:

1. Penilaian efektivitas sistem akuntansi penjualan kredit yang digunakan dalam perusahaan PT. Tunas Makmur Jaya Abadi saat ini, pada bagian penjualan masih sangat sederhana dengan menggunakan sistem manual (Microsoft Excel) dan pada bagian pencatatan akuntansi sendiri sudah menggunakan program dan dapat disimpulkan bahwa sistem akuntansi penjualan kredit pada PT. Tunas Makmur Jaya Abadi sudah berjalan dengan baik atau sudah efektif.
2. Sistem pengendalian intern yang ada dalam perusahaan PT. Tunas Makmur Jaya Abadi sudah berjalan dengan baik dengan memisahkan fungsi dan tanggungjawab secara tegas pada setiap unit struktur organisasi. Tahap evaluasi dalam pelaksanaan sistem akuntansi penjualan kredit akan dilakukan dalam periode 1 tahun sekali pada bagian penjualan oleh pihak yang berwenang (Manajer) untuk mengetahui peningkatan omset penjualan, dan selanjutnya pihak manajer akan melaporkannya kepada pimpinan umum (Direktur).

Saran

Berdasarkan kesimpulan dari hasil penelitian dan pembahasan yang telah dikemukakan diatas, maka dapat diberikan saran yang nantinya diharapkan dapat memperbaiki ataupun menyempurnakan penerapan sistem akuntansi pada penjualan kredit terhadap pengendalian internal perusahaan PT. Tunas Makmur Jaya Abadi. Adapun saran yang di maksud adalah sebagai berikut:

DAFTAR PUSTAKA

Aprianty, A. (2019). Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit. *COSTING:Journal of Economic, Business And Accounting*, 3.

Amaliyah, A. R., Apriyanto, G., & Sihwahjoeni. (2019). *The Effect of Competence Financial Manager , Internal Control System , and Utilization of Technology Information on the Quality of Financial Report (A Study on Credit Unions In The Kepanjen District)*. *Research Journal of Finance and Accounting*, 10(4), 99–104. <https://doi.org/10.7176/RJFA>

De, G., Tan, Z., Li, M., Huang, L., Wang, Q., & Li, H. (2019). *A credit risk evaluation based on intuitionistic fuzzy set theory for the sustainable development of electricity retailing companies in China*. *Energy Science & Engineering*, February, 2825–2841. <https://doi.org/10.1002/ese3.464>

Hamzah, M. H. Al, Kurniawan, W. O., Muzakki, K., Suis, D. A., & Apriliasari, R. D. (2019). Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Dalam Upaya Meningkatkan Efektivitas Pengendalian Intern (Studi Kasus pada PT . Elba Fitrah Mandiri Sejahterah). *Seminar Santika*, 2016.

Hasti, A., & Artiska, C. L. M. C. (2018). Evaluasi sistem akuntansi penjualan kredit pada pt. sekawan mujur sejahtera makassar. *EQUITY: Journ al Ekonomi, Manajemen Dan Akuntansi*, 13(2), 84–92.

Ibrahim, S., Diibuzie, G., & Abubakari, M. (2017). *The Impact of Internal Control Systems on Financial Performance : The Case of Health Institutions in Upper West Region of Ghana*. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 7(4), 684–696. <https://doi.org/10.6007/IJARBSS/v7-i4/2840>

Kabuye, F., Kato, J., Akugizibwe, I., & Bugambiro, N. (2019). *Internal control systems , working capital management and financial performance of supermarkets*. *Cogent Business & Management*, 6(1), 1–18. <https://doi.org/10.1080/23311975.2019.1573524>

Kilis, S. K., Elim, I., & Latjandu, L. D. (2021). Evaluasi Pengendalian Intern Terhadap Penjualan Kredit Pada PT. Amarta Multidynamika Manado. *Jurnal EMBA*, 9(3), 16–22.

Krisnawati, N. P. R., Sudiarta, I. K., & Jaya, I. M. S. A. (2021). *Analysis of Credit Sales Policy to Minimize Uncollectible Receivable Risk at Bali Niksoma Boutique Beach Resort in Legian*. *Journal of Applied Sciences in Accounting, Finance, And Tax*, 4(1), 55–60.

Kinyua, J. K., Gakure, R., Gekara, M., & Orwa, G. (2015). *Effect of Internal Control Environment on the Financial Performance of Companies Quoted in the Nairobi Securities Exchange*. *International Journal of Innovative Finance and Economic Research*, 3(4), 29–48.

Kholidah, N. D., & Widyawati, D. (2017). Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Upaya Meningkatkan Pengendalian Internal. *Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi*, 6(September).

Leontieva, J., Klychova, G., Zakirova, A., & Zaugarova, E. (2019). *Formation of the credit rating of buyers for the preventive control of accounts receivable*. *E3S Web of Conferences*, 6, 1–9.

Oktavia, F., & Pamungkas, B. (2019). *Internal Controls in the Sales Cycle to Minimize Risks (Case Study at PT XYZ)*. *Advances in Economics, Business and Management Research*, 89(Apbec 2018), 78–86.

Sugiyono (2018), *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*.(Bandung : Alfabeta, 2018), hlm. 225.

Trilaksana, A. R. (2019). *Evaluation of The Implementation of Internal Control System For The Reception, Return and Auction of Guarantees Goods in Pegadaian (PERSERO)*. *Dinasti Publisher*, 1(1), 56–68.
<https://doi.org/10.31933/DIJDBM>