ARTIKEL

EVALUASI PENERAPAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN KREDIT DALAM UPAYA MENINGKATKAN PENGENDALIAN INTERN PADA PT. GALAXY PURBAYA SAKTI KOTA KEDIRI

Oleh:

AGUNG PRASTIA

NPM: 14.1.02.01.0288

Dibimbing oleh:

1. **SUHARDI, S.E., M.Pd.**
2. **HESTIN SRI W, M.Si.**

PROGRAM STUDI AKUNTANSI

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI

TAHUN 2018

SURAT PERNYATAAN
ARTIKEL SKRIPSI TAHUN 2018

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap	: Agung Prastia
NPM	: 14.1.02.01.0288
Telepon/HP	: 085-334-333-401
Alamat Surel (Email)	: agungprastia.one01@gmail.com
Judul Artikel	: Evaluasi Penerapan Sistem Informasi Penjualan Kredit Dalam Upaya Meningkatkan Pengendalian Intern Pada PT. Galaxy Purbaya Sakti Kota Kediri
Fakultas – Program Studi	: Fakultas Ekonomi-Akuntansi
Nama Perguruan Tinggi	: Universitas Nusantara PGRI Kediri
Alamat Perguruan Tinggi	: Jalan KH. Ahmad Dahlan No.76 Kediri

Dengan ini menyatakan bahwa:

a. Artikel yang saya tulis merupakan karya saya pribadi (bersama tim penulis**)** dan bebas plagiarisme;

b. Artikel telah diteliti dan disetujui untuk diterbitkan oleh Dosen Pembimbing I dan II.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya. Apabila di kemudian hari ditemukan ketidak sesuaian data dengan pernyataan ini dan atau ada tuntutan dari pihak lain, saya bersedia bertanggungjawab dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Mengetahui		Kediri, 30 Juli 2018
Pembimbing I	Pembimbing II	Penulis,
Suhardi,S.E., M.Pd. NIP / NIDN: 0701105804	Hestin Sri W, M.Si. NIP / NIDN: 0708037605	Agung Prastia NPM: 14.1.02.01.0288

EVALUASI PENERAPAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN KREDIT DALAM UPAYA MENINGKATKAN PENGENDALIAN INTERN PADA PT. GALAXY PURBAYA SAKTI KOTA KEDIRI

Agung Prastia
14.1.02.01.0288
Fakultas Ekonomi - Akuntansi
Email : agungprastia.one01@gmail.com
Suhardi,S.E., M.Pd. dan Hestin Sri W, M.Si.
UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI

ABSTRAK

Penerapan sistem penjualan yang baik dalam suatu perusahaan, merupakan hal yang sangat penting untuk dipahami oleh manajemen. Keberhasilan dalam penerapan proses penjualan yang baik, akan dapat membawa perusahaan kepada puncak kesuksesan melalui pencapaian laba yang maksimal. Agar perusahaan dapat mewujudkan hal tersebut, maka perusahaan harus lebih memperhatikan sistem penjualan yang telah berjalan. Fokus penelitian ini yaitu untuk: (1) mengetahui penerapan sistem informasi penjualan kredit pada PT. Galaxy Purbaya Sakti Kota Kediri, (2) mengetahui sistem pengendalian intern yang diterapkan pada PT. Galaxy Purbaya Sakti Kota Kediri

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Teknik pengumpulan datanya dengan melakukan wawancara, observasi dan dokumentasi. Subjek dari penelitian ini adalah PT. Galaxy Purbaya Sakti, dan objeknya adalah sistem penjualan kredit dan pengendalian intern yang diterapkan perusahaan.

Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa (1) penerapan sistem informasi penjualan kredit pada PT. Galaxy Purbaya Sakti Kota Kediri sudah cukup baik namun masih terdapat sedikit kekurangan dalam penggunaan catatan akuntansi-nya, yaitu belum diterapkannya kartu piutang sebagai salah satu catatan akuntansi perusahaan, karena perusahaan menganggap bahwa piutang adalah hak sepenuhnya milik *leasing* dan *leasing* pula yang berhak mencatatnya dan bukan *dealer*. (2) penerapan sistem pengendalian intern yang diterapkan pada PT. Galaxy Purbaya Sakti Kota Kediri, sudah cukup baik karena telah diterapkannya dokumen berangkap dan pemisahan tugas dari setiap bagian terkait.

KATA KUNCI: Sistem Informasi Akuntansi, Penjualan Kredit, Efektifitas Pengendalian Intern

I. LATAR BELAKANG

Berkembangnya dunia usaha di era globalisasi, mengakibatkan persaingan usaha dari setiap perusahaan yang homogen semakin meningkat pesat. Meningkatnya persaingan usaha saat ini, menjadikan setiap perusahaan harus selalu berinovasi untuk melakukan proses penjualan produk yang dihasilkannya dengan cara memberikan terobosan ataupun kemudahan yang dapat perusahaan tawarkan kepada pelanggan.

Dalam hal melakukan penjualan produk-produknya, inovasi yang banyak dilakukan perusahaan

saat ini adalah dengan menerapkannya sistem penjualan secara kredit pada setiap barang dagangan yang dihasilkan oleh perusahaan. Sistem penjualan kredit merupakan sistem penjualan dimana pembayarannya dilakukan setelah barang diterima pembeli, serta jumlah dan jatuh tempo pembayarannya disepakati oleh kedua pihak" Sujarweni (2015: 79).

Hal ini dapat menjadi salah satu inovasi yang banyak diterapkan oleh perusahaan, karena selain dari segi kualitas yang di inginkan pelanggan, kuantitas dari setiap pelanggan yang berbeda-beda juga menjadikan alasan bagi perusahaan menggunakan proses penjualan yang demikian. Sebagai upaya dalam meningkatkan pangsa pasar dan daya beli konsumen terhadap produk yang ditawarkan perusahaan, sehingga peluang dalam meraih laba yang maksimal dapat lebih di arahkan.

Di balik kemudahan yang dapat perusahaan peroleh dari sistem penjualan kredit ini, risiko yang ditanggung perusahaan juga semakin besar. Karena dalam sistem penjualan kredit ini pembeli akan dapat langsung menerima barang yang dibutuhkan, sedangkan pembayarannya baru akan perusahaan terima setelah barang dikirim. Hal yang demikian dapat menjadi faktor dari meningkatnya risiko yang ditanggung perusahaan.

Dan untuk meminimalkan risiko yang dapat ditanggungnya ini, maka pemahaman tentang sistem penjualan kredit yang baik dalam perusahaan mutlak untuk diterapkan. Sistem informasi akuntansi penjualan kredit merupakan salah satu bagian dari pembahasan tentang sistem informasi akuntansi yang menjelaskan bagaimana seharusnya prosedur dalam melakukan kegiatan penjualan kredit dari hasil penjualan, sehingga tindakan manipulasi terhadap penjualan dapat dihindari (Deni Prasetiyati, 2015).

Di samping sistem penjualan kredit yang baik harus diterapkan pada perusahaan, untuk mengantisipasi adanya kekurangan atau kesalahan yang dapat terjadi, maka perusahaan juga membutuhkan adanya sistem pengendalian internal yang memadai. Sistem pengendalian internal meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga aset

organisasi, mengecek ketelitian, dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen. (Mulyadi, 2016:129)

Untuk itulah penerapan sistem informasi penjualan kredit dan sistem pengendalian internal dalam perusahaan mutlak untuk dipahami dan diterapkan dengan baik oleh perusahaan, guna untuk memastikan setiap proses penjualan kredit dapat ditangani dengan baik oleh setiap bagian, serta untuk memastikan bahwa dalam sistem penjualan yang berjalan tidak terdapat fraud/masalah yang dapat mengganggu berjalannya sistem penjualan, sehingga tujuan perusahaan akan lebih mudah dicapai.

Hasil penelitian dengan judul Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Efektifitas Pengendalian Internal Penjualan Kredit Pada PT. Astra International Daihatsu Kota Kediri. Menunjukkan bahwa sistem akuntansi penjualan kredit yang diterapkan pada PT. Astra International Daihatsu Kota Kediri masih terdapat kekurangan yaitu tidak adanya pemisahan bagian, pada bagian penagihan masih menjadi satu dengan administrasi penjualan (Venti Nurlaili:2016).

Sedangkan hasil penelitian dengan judul Evaluasi Atas Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Dan Penerimaan Kas Sebagai Upaya Meningkatkan Pengendalian Intern (Studi Pada PT. Kasin Malang). Menunjukkan bahwa penerapan sistem akuntansi penjualan kredit dan penerimaan kas pada perusahaan industri penyamakan kulit PT. Kasin Malang, cukup baik, tetapi masih terdapat beberapa kelemahan, yaitu perangkapan fungsi penjualan dan kredit (Beni Makaria, dkk:2015).

Dan hasil penelitian yang berjudul Analisis Sistem Dan Prosedur Penjualan Dan Penerimaan Kas Dalam Upaya Meningkatkan Pengendalian Intern Perusahaan (Studi Kasus Pada PT. Anugerah Cenderawasih Sakti Motor Malang). Menunjukkan bahwa terjadi penggabungan fungsi keuangan dengan fungsi pembelian, fungsi pajak belum dicantumkan pada struktur organisasi, pelaksanaan kegiatan penjualan dilakukan oleh fungsi yang terpisah atau tidak tergabung dalam bagian penjualan, dan terjadi perangkapan fungsi

administrasi dengan fungsi kasir (Winda Kusuma Wardani, dkk:2014).

Dari latar belakang masalah di atas, maka penulis bermaksud ingin mengajukan sebuah judul untuk penulisan karya tulis ilmiah (Skripsi) dengan judul: **Evaluasi Penerapan Sistem Penjualan Kredit dalam Upaya Meningkatkan Pengendalian Intern pada PT Galaxy Purbaya Sakti Kota Kediri tahun 2018**

II. METODE

Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Menurut Sugiyono (2017:15), Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat *postpositivisme*, digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, pengambilan sampel sumber data dilakukan secara *purposive* dan *snowball*, teknik pengumpulan dengan *triangulasi* (gabungan), analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi.

Jenis penelitian dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Menurut Sugiyono (2014 :21), penelitian deskriptif kualitatif adalah suatu metode yang digunakan untuk menggambarkan atau menganalisis suatu hasil penelitian tetapi tidak digunakan untuk membuat kesimpulan yang lebih luas.

Kehadiran Peneliti

Dalam penelitian kualitatif, kehadiran peneliti bertindak sebagai instrumen sekaligus pengumpul data. Kehadiran peneliti mutlak diperlukan, karena di samping itu kehadiran peneliti juga sebagai pengumpul data. Sebagaimana salah satu ciri penelitian kualitatif dalam pengumpulan data dilakukan sendiri oleh peneliti. Sedangkan kehadiran peneliti dalam penelitian ini sebagai pengamat partisipan/berperan serta, artinya dalam proses pengumpulan data peneliti mengadakan pengamatan dan mendengarkan hasil wawancara dengan objek penelitian se-cermat

mungkin sampai pada hal yang sekecil-kecilnya sekalipun.

Tahapan Penelitian

Adapun tahapan-tahapan penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah sebagai berikut:

1. **Pra pelaksanaan penelitian**
   a. ***Survey***
   Survey yang dilakukan oleh peneliti di sini adalah meninjau secara langsung lokasi penelitian yang akan dijadikan sebagai objek penelitian yaitu PT. Galaxy Purbaya Sakti Kota Kediri.
   b. **Menentukan judul dan topik penelitian**
   Setelah melakukan survey lokasi yang akan dijadikan tempat penelitian, maka langkah selanjutnya adalah menentukan judul penelitian yang diikuti oleh rumusan masalah penelitian.
   c. **Menentukan instrumen penelitian**
   Instrumen dalam penelitian ini merupakan alat yang dapat digunakan mengumpulkan data-data tentang sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. Galaxy Purbaya Sakti, seperti daftar pertanyaan untuk mewawancarai pihak yang bersangkutan.
2. **Pelaksanaan penelitian**
   Pengumpulan data dilaksanakan selama proses penelitian berlangsung. Proses pengumpulan data lebih banyak menggunakan observasi langsung dan wawancara dengan pihak terkait dan dalam hal ini adalah pada pimpinan kantor cabang PT. Galaxy Purbaya Sakti Kota Kediri untuk memperoleh informasi mengenai sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang digunakan oleh PT. Galaxy Purbaya Sakti Kota Kediri serta sistem pengendalian intern penjualan kredit yang dijalankan pada perusahaan.
3. **Penyusunan laporan**
   Penyusunan data atau informasi yang diperoleh dilakukan setelah melalui tahap pengolahan data. Langkah penyusunan data ini dilaksanakan agar laporan penelitian menjadi sistematis.

Tempat dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian yang dipilih adalah PT. Galaxy Purbaya Sakti Kota Kediri, yang bertempat di Jl.

Panglima Sudirman No.81 Kampung Dalem-Kota Kediri. Untuk penelitian dilakukan selama 5 bulan mulai dari bulan februari 2018 sampai Juni 2018. Peneliti memilih lokasi ini karena perusahaan ini melakukan sistem penjualan secara kredit yang masih dalam tahap penyesuaian dari sistem manual yang juga didukung dengan sistem komputerisasi dalam beberapa tahapan dalam prosedur penjualan kredit yang di jalankan perusahaan.

Sumber Data

Kegiatan penelitian agar terlaksana dengan baik dan sesuai dengan yang diharapkan, maka diperlukan adanya data yang bersifat objektif dan dapat dipercaya kebenarannya.

Menurut Sugiyono (2014:137), sumber data dapat dibagi menjadi dua yang meliputi:

1. **Data Primer**

   Merupakan data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Sumber data primer yaitu data asli yang dikumpulkan sendiri oleh peneliti untuk menjawab masalah penelitiannya secara khusus.

   Data primer yang didapatkan oleh peneliti dari perusahaan secara langsung pada PT. Galaxy Purbaya Sakti Kota Kediri diantaranya seperti: struktur organisasi, *job-description, flowchart,* dan data pendukung lain seperti faktur penjualan, BAST, SPK dan sebagainya.

2. **Data Sekunder**

   Merupakan data yang tidak langsung memberikan data kepada peneliti, penelitian harus melalui orang lain atau mencari melalui dokumen.

   Data sekunder dalam hal ini yaitu data yang terkait tentang sistem penjualan kredit sepeda motor dan sistem pengendalian intern yang dijadikan acuan utama untuk dilakukannya penelitian dengan judul tersebut.

Prosedur Pengumpulan Data

Adapun tahapan-tahapan pengumpulan data yang dilakukan peneliti untuk mendapatkan data-data yang diperlukan guna menunjang keakuratan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. ***Field Research***, Penelitian lapangan merupakan penelitian langsung terhadap objek yang

diteliti, untuk mendapatkan data yang diperlukan. Data ini merupakan data primer, yang diperoleh melalui:

a. **Wawancara**

Pengumpulan data dengan cara melakukan tanya jawab atau dialog secara langsung dengan subjek penelitian mengenai permasalahan yang ada. Sehingga dengan adanya wawancara ini akan mempermudah dalam mencari informasi-informasi yang diperlukan dalam penelitian. Data yang diharapkan diperoleh dari hasil wawancara tersebut adalah data primer yang meliputi gambaran umum perusahaan, serta bagaimana sistem dan prosedur penjualan kredit dan pengendalian intern yang diterapkan pada PT. Galaxy Purbaya Sakti Kota Kediri, dengan narasumber bagian PIC *(Person In Charge)* dari PT. Galaxy Purbaya Sakti Kota Kediri.

b. **Dokumentasi**

Pengumpulan data dengan cara mengambil atau mempelajari catatan-catatan atau dokumen-dokumen yang saling berhubungan yang ada dalam perusahaan. Data yang diharapkan diperoleh dari dokumentasi ini adalah data sekunder yang meliputi struktur organisasi, *job-description* serta *flowchart* prosedur penjualan, serta data pendukung lain-nya seperti: faktur penjualan, BAST, kuitansi, SPK, dan sebagainya.

c. **Observasi**

Pengumpulan data dengan cara melakukan pengamatan secara langsung terhadap objek masalah yang akan diteliti, sehingga dapat diketahui secara pasti mengenai keadaan yang sebenarnya dari objek yang diteliti serta dilakukan pencatatan secara sistematis. Data yang diharapkan diperoleh dalam observasi ini mengenai penerapan dari prosedur penjualan kredit serta pengendalian intern yang digunakan pada PT. Galaxy Purbaya Sakti Kediri yang dapat di amati melalui kegiatan pelayanan penjualan yang dilakukan oleh perusahaan.

2. ***Library Research***, yaitu pengumpulan data dengan jalan

membaca dari literatur-literatur, karya ilmiah dan hasil survey dari pihak lain yang berhubungan dengan masalah sistem informasi akuntansi penjualan dan sistem pengendalian intern untuk digunakan sebagai landasan teori.

Teknik Analisis Data

Teknik analisis data ini diperlukan, karena tujuan dari penelitian ini adalah untuk memberikan suatu gambaran dan penelitian mengenai sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. Galaxy Purbaya Sakti Kota Kediri. Secara umum teknik analisis data yang digunakan peneliti dalam penelitian ini adalah analisis *deskriptif kualitatif.*

Berdasarkan Sanusi (2011: 115), teknik analisis data adalah pendeskripsian teknik analisis apa yang digunakan oleh peneliti untuk menganalisis data yang telah dikumpulkan, termasuk pengujiannya. Teknik analisis data *deskriptif kualitatif* menguraikan secara menyeluruh terhadap pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang telah diterapkan oleh PT. Galaxy Purbaya Sakti Kota Kediri. Adapun langkah-langkah yang digunakan dalam analisis ini adalah:

1. Mengumpulkan data mengenai sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan pengendalian intern yang telah ditetapkan pada PT. Galaxy Purbaya Sakti Kota Kediri.
2. Mengevaluasi dalam sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan pengendalian intern yang diterapkan pada PT. Galaxy Purbaya Sakti Kota Kediri.
3. Membuat kesimpulan dan memberikan saran dalam sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. Galaxy Purbaya Sakti Kota Kediri.

Pengecekan Keabsahan Temuan

Dalam penelitian ini, peneliti melakukan pengecekan keabsahan dengan menggunakan Triangulasi.

Menurut Moleong (2012:04), Triangulasi adalah “teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data yang telah ada. Adapun macam-macam Triangulasi yang dipakai dalam penelitian ini yaitu:

a. **Triangulasi Sumber**

Pengujian kredibilitas data yang dilakukan dengan cara pengecekan data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber. Data tersebut dideskripsi-kan dan dikategorikan sesuai dengan apa yang diperoleh dari berbagai sumber tersebut. Peneliti akan melakukan penyeleksian data yang sama dan data yang berbeda untuk dianalisis lebih lanjut.

b. **Triangulasi Teknik**

Pengujian ini dilakukan dengan cara mengecek atau meneliti data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda, seperti melakukan observasi, wawancara, atau dokumentasi. Apabila terdapat hasil yang berbeda maka peneliti melakukan konfirmasi kepada sumber data untuk memperoleh data yang dianggap benar.

c. **Triangulasi Waktu**

Narasumber yang ditemui pada saat pertemuan awal dapat memberikan informasi yang berbeda pada pertemuan selanjutnya. Oleh karena itu, perlu dilakukan pengecekan berulang-ulang agar ditemukan kepastian data yang lebih kredibel.

III. HASIL DAN KESIMPULAN

Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

Sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. Galaxy Purbaya Sakti sudah dilaksanakan dengan cukup memadai hal ini terlihat dari pelaksanaan transaksi Penjualan sudah melibatkan bagian-bagian yang terkait, serta dokumen dan prosedur yang diterapkan juga telah terorganisir dengan jelas.

Adapun kekurangan dalam sistem Informasi akuntansi penjualan kredit yakni terletak pada catatan atas piutang perusahaan yang tidak di catat pada kartu piutang, karena perusahaan merasa bahwa pencatatan piutang pada kartu piutang, bukanlah hal yang harus dilakukan oleh *dealer* namun itu adalah tugas dari *finance.*

Evaluasi sistem pengendalian internal penjualan kredit

Dalam hal pengendalian internal yang diterapkan pada PT. Galaxy Purbaya Sakti dalam menunjang berjalannya sistem penjualan kredit yang berlaku, dapat dikatakan telah memadai dengan teori

yang ada. Unsur-unsur yang terdapat dalam teori sistem pengendalian seperti: pemisahan tugas, pemberian otorisasi, serta praktik yang sehat keseluruhan telah dijalankan oleh PT. Galaxy Purbaya Sakti dengan baik.

Kesimpulannya: dari hasil penelitian menunjukkan bahwa pada sistem penjualan kredit dan sistem pengendalian internal yang diterapkan pada PT. Galaxy Purbaya Sakti Kota Kediri, sebagian besar telah menganut sistem yang memadai dan sesuai dengan teori yang berlaku. Baiknya sistem penjualan kredit dalam hal ini dapat didukung dengan adanya pengorganisasian fungsi yang terkait, penggunaan dokumen dan catatan yang memadai, serta penerapan prosedur yang sebagian besar hampir sama dengan yang ada pada teori, namun penggunaan istilah dan penerapannya yang sedikit berbeda. Sedangkan dari segi pengendalian internal yang berlaku pada PT.Galaxy Purbaya Sakti juga dapat dikatakan memadai, yang didukung dengan telah diterapkannya pembagian tugas, penerapan dokumen yang berangkap dan bernomor urut tercetak serta pengotorisasian yang telah ditangani oleh setiap fungsi yang berhak. Namun pada sistem yang berjalan masih terdapat sedikit kelemahan, yaitu belum di terapkan-nya kartu piutang pada perusahaan, karena perusahaan menganggap bahwa pencatatan piutang pada kartu piutang, sepenuhnya menjadi tanggung jawab *finance* dan bukan *dealer*.

IV. PENUTUP

Berdasarkan penelitian yang dilakukan pada PT. Galaxy Purbaya Sakti Kota Kediri, maka di dapatkan beberapa hal yang menjadi temuan data dari penelitian ini terkait dengan sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap pengendalian internal perusahaan, diantaranya:

1) Sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang diterapkan pada PT. Galaxy Purbaya Sakti Kediri, secara keseluruhan telah di jalankan secara baik, namun masih belum dapat dikatakan memadai karena masih adanya sedikit kekurangan yang terdapat dalam catatan akuntansi yang dipakainya, yaitu belum diterapkannya kartu piutang dalam perusahaan yang gunannya untuk mencatat piutang dari *finance*, karena

dalam Praktiknya selama ini perusahaan hanya menganggap bahwa, yang berhak mencatat adanya transaksi piutang adalah *finance* dan buka *dealer*.

2) Sistem pengendalian intern dalam transaksi penjualan kredit yang diterapkan pada PT. Galaxy Purbaya Sakti Kota Kediri telah menerapkan sistem pengendalian yang baik, hal ini dapat dilihat dari adanya pemisahan tugas yang telah terjadi pada setiap fungsi/bagian terkait yang menangani dalam sistem penjualan kredit ini, di lain sisi perusahaan juga telah menerapkan penggunaan dokumen yang berangkap, serta dalam pengotorisasiannya juga telah ditangani oleh setiap bagian yang berwenang

V. DAFTAR PUSTAKA

Makaria, B., Handayani, S. R., & Atmanto, D. (2015). Evaluasi Atas Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Penerimaan Kas Sebagai Upaya Meningkatkan Pengendalian Intern (Studi Pada PT. Kasin Malang). *Jurnal Administrasi Bisnis (Jab)*, 1-10. Retrieved From Administrasibisnis.Studentjournal.Ub.Ac.Id

Moleong. (2012). *Metode Penelitian kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.

Mulyadi. (2016). *Sistem Akuntansi* (Edisi Keempat). Jakarta: Salemba Empat.

Nurlaili, V. (2016). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Efektifitas Pengendalian Internal Penjualan Kredit Pada PT. Astra International Daihatsu Kota Kediri. *Jurnal Penelitian*, 1-13. Retrieved From Simki.Unpkediri.Ac.Id

Prasetiyati, D. (2015). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Di PT Eka Timur Raya Purwodadi Pasuruan. *Journal Riset Mahasiswa Akuntansi (Jrma)*, 1-12. Retrieved From Http://Ejournal.Ukanjuruhan.Ac.Id

Sugiyono. (2017). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D. Bandung: Alfabeta

_____. (2014). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan Kombinasi*. Bandung: Alfabeta.

Sanusi, Anwar. 2011. Metodelogi Penelitian Bisnis, Jakarta: Salemba Empat.

Sujarweni, W. V. (2015). *Sistem Akuntansi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.

Wardani, W. K., Ar, M. D., & Topowijono. (2014). Analisis Sistem dan Prosedur Penjualan dan Penerimaan Kas dalam Upaya Meningkatkan Pengendalian Intern Perusahaan (Studi Kasus Pada PT Anugerah Cendrawasih Sakti Motor

Malang). *Jurnal Administrasi Bisnis (Jab)*, *12 No. 1*, 1-9. Retrieved From Administrasibisnis.Studentjournal.Ub.Ac.Id