

**ARTIKEL**

**PENERAPAN SISTEM DAN PROSEDUR PENJUALAN KREDIT GUNA  
MENINGKATKAN EFEKTIVITAS PENGENDALIAN INTERN PADA  
AUTO 2000 KEDIRI**



**Oleh:**

**MELINDA MARGARETHA**

**14.1.02.01.0299**

**Dibimbing oleh :**

**1. Suhardi, SE., M.Pd.**

**2. Hestin Sri Widiawati, S.Pd.,M.Si.**

**AKUNTANSI**

**EKONOMI**

**UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI**

**2018**



## SURATPERNYATAAN ARTIKEL SKRIPSI TAHUN 2019

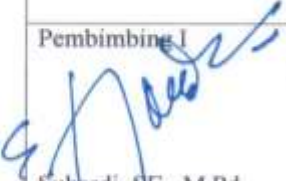
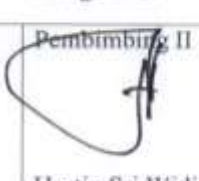
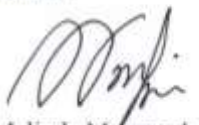
**Yang bertanda tangandibawahini:**

Nama Lengkap : MELINDA MARGARETHA  
NPM : 14.1.02.01.0299  
Telepun/HP : 0816529091  
Alamat Surel (Email) : [Margarethamelinda@gmail.com](mailto:Margarethamelinda@gmail.com)  
Judul Artikel : PENERAPAN SISTEM DAN PROSEDUR  
PENJUALAN KREDIT GUNA MENINGKATKAN  
EFEKTIVITAS PENGENDALIAN INTERN PADA  
AUTO 2000 KEDIRI  
Fakultas – Program Studi : EKONOMI - AKUNTANSI  
NamaPerguruan Tinggi : UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI  
Alamat PerguruanTinggi : Jl. KH. Ahmad Dahlan No. 76, Mojoroto, Kota Kediri,  
Jawa Timur

Dengan ini menyatakan bahwa :

- Artikel yang saya tulis merupakan karya saya pribadi (bersama tim penulis) dan bebas plagiarisme;
- 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 ketidaksesuaian data dengan pernyataan ini dan atau ada tuntutan dari pihak lain, saya bersedia bertanggungjawab dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Mengetahui		Kediri, 15 FEBRUARI 2019
Pembimbing I  Suhardi, SE., M.Pd. 070105804	Pembimbing II  Hestin Sri Widiawati, S.Pd., M.Si. 0708037605	Penulis,  Melinda Margaretha 14.1.02.01.0299



## **PENERAPAN SISTEM DAN PROSEDUR PENJUALAN KREDIT GUNA MENINGKATKAN EFEKTIVITAS PENGENDALIAN INTERN PADA AUTO 2000 KEDIRI**

MELINDA MAGARETHA

14.1.02.01.0299

Fakultas Ekonomi - Akuntansi

[margarethamelinda@gmail.com](mailto:margarethamelinda@gmail.com)

Suhardi, S.E., S.Pd., dan Hestin Sri Widiawati S.Pd., M.Si.

UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI

### **ABSTRAK**

Perkembangan perusahaan yang sangat pesat saat ini, menyebabkan persaingan yang terjadi antar perusahaan berlangsung semakin kuat dan akan banyak menimbulkan banyak masalah yang dapat disebabkan karena meluasnya ruang lingkup dan kegiatan operasi perusahaan. Sistem pengendalian intern bertujuan untuk melihat apakah sistem yang ada telah menghindari dan mengidentifikasi adanya praktek-praktek yang tidak sehat atas penjualan. Oleh karena itu diharapkan perbaikan-perbaikan guna menghilangkan resiko-resiko yang mungkin muncul.

Jenis penelitian pada penelitian ini yaitu deskriptif kualitatif yang berfokus padapenerapan sistem dan prosedur penjualan kredit guna meningkatkan efektivitas pengendalian intern. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi, wawancara, studi kepustakaan dan dokumentasi. Pengecekan keabsahan data pada penelitian ini menggunakan triangulasi sumber yang dilakukan dengan cara mengecek data yang diperoleh oleh beberapa sumber

Hasil penelitian ini adalah: 1) Sistem dan prosedur penjualan kredit sudah baik dan sesuai dengan teori, namun pada fungsi akuntansi masih merangkap sebagai fungsi kas. Hal tersebut dapat mempengaruhi beberapa aspek dalam masalah keefektifan, keefisienan dan ketepatan waktu dalam penyajian informasi. 2) Sistem pengendalian intern pada Auto 2000 sudah sangat baik sehingga meminimalisir terjadinya risiko penjualan kredit yang disebabkan oleh interen perusahaan walaupun terkadang masih ada risiko penjualan kredit yang disebabkan oleh pihak eksternal perusahaan

**KATA KUNCI : Sistem dan prosedur penjualan kredit, pengendalian intern**



## I. PENDAHULUAN

Perkembangan perusahaan yang sangat pesat saat ini, menyebabkan persaingan yang terjadi antar perusahaan berlangsung semakin kuat dan akan banyak menimbulkan banyak masalah yang dapat disebabkan karena meluasnya ruang lingkup dan kegiatan operasi perusahaan. Perusahaan-perusahaan yang memiliki keunggulan kompetitif dan bisa mengembangkannya, maka perusahaan tersebut akan mampu bertahan dalam setiap kondisi dan dapat meningkatkan kinerja serta efisiensi perusahaan dalam berbagai sektor. Sejalan dengan perkembangan perekonomian dan berbagai persoalan yang ditimbulkannya, pembenahan di segala bidang usaha perlu dilakukan. Salah satu usaha guna mencapai tujuan tersebut yaitu meningkatkan penjualan baik tunai maupun kredit.

Perusahaan perdagangan umumnya melakukan penjualan produknya secara kredit jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang tersebut, setiap penjualan kredit yang pertama kepada seorang pembeli selalu didahului dengan analisis terhadap dapat atau tidaknya pembeli tersebut diberi kredit

Perusahaan yang berorientasi pada laba umumnya memiliki tiga tujuan dasar yaitu untuk memperoleh laba, mencapai pertumbuhan dan mempertahankan kelangsungan hidup perusahaannya. Agar mencapai tujuantujuannya, usaha yang dilakukan perusahaan harus memiliki kemampuan untuk dapat menghasilkan laba. Salah satu aktivitas penghasil laba adalah aktivitas penjualan. Aktivitas penjualan sendiri tidak hanya sekedar menjual saja, tetapi juga terdiri dari kegiatan pemesanan, aktivitas pencatatan yang baik dan penerimaan pembayaran dari pembeli. (Indah Fitria ramadani,2016)

Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang kepada konsumen atau disebut sebagai piutang usaha, dan barulah kemudian pada hari jatuh temponya, perusahaan melakukan penagihan untuk mendapatkan aliran kas masuk yang berasal dari penerimaan piutang tersebut.

Pengendalian internal yang baik sangat diperlukan dalam aktivitas penjualan kredit perusahaan. Pengendalian internal yang tepat terhadap kegiatan penjualan harus dilaksanakan dan diterapkan di dalam setiap kegiatan yang berhubungan dengan penjualan perusahaan karena apabila pengelolaan kegiatan penjualan perusahaan kurang baik, dapat mengakibatkan



kerugian terhadap perusahaan dan dapat berimbang terhadap perolehan laba dan pada akhirnya dapat mengurangi pendapatan perusahaan. (Anita Herdianty Rahman, 2010)

Salah satu arti penting pengendalian internal adalah bahwa pengecekan dan penelaahan yang dilakukan dalam sistem pengendalian internal yang baik akan dapat memperkecil kelemahan manusia dan mengurangi kemungkinan terjadinya kesalahan atau kekeliruan manusia

Dengan diterapkannya kebijakan penjualan secara kredit akan mempermudah perusahaan dalam menjual produknya dan juga mempermudah perusahaan untuk mendapatkan pelanggan yang lebih banyak serta dapat memperluas pangsa pasarnya dalam melakukan ekspansi. Penjualan kredit akan memberikan keuntungan yang lebih besar, hal ini disebabkan penjualan kredit menghendaki adanya laba yang lebih tinggi dibanding laba yang dikehendaki dalam penjualan tunai.

PT. Astra International-Toyota Sales Operation (Auto 2000) ini merupakan perusahaan yang bergerak di bidang otomotif dengan melayani penjualan baik barang maupun jasa. Penjualan barang berupa penjualan atas unit kendaraan baru maupun *sparepart* dan *accecories*. Penjualan jasa, menerima pelayanan

*service* kendaraan pelanggan dengan motto *Customer for life*, sehingga kepuasan pelanggan sangat diperhatikan

Untuk penjualan secara kredit Auto 2000 dibantu oleh perusahaan pembiayaan non bank yaitu leasing. Dalam hal ini pihak Auto 2000 harus melakukan proses penagihan atas penjualan kredit yang dilakukan pelanggan kepada Auto 2000 yang nantinya nilai piutang Auto 2000 akan diselesaikan oleh pihak leasing. Dalam perkembangannya, AUTO 2000 memiliki standard penilaian performance untuk masing-masing cabang, di mana salah satunya adalah perhitungan perputaran piutang (Turn Over) dan Collection Days. Kedua faktor tersebut sangat dipengaruhi oleh jumlah piutang serta penjualan yang dicapai oleh Auto 2000 di mana masing-masing jumlah piutang serta penjualan merupakan perhitungan performance dari masing-masing cabang Auto 2000.

Setiap perusahaan pada umumnya berusaha untuk mempertahankan usahanya bahkan untuk terus berkembang dari waktu ke waktu. Efektifitas dari fungsi-fungsi manajerial yang ada seperti perencanaan, pengorganisasian, kepemimpinan, dan pengendalian sangatlah penting guna mengambil keputusan yang tepat demi kelangsungan hidup perusahaan dan kemampuan usahanya.



Aktivitas penjualan akan menghasilkan produktivitas yang optimal jika diimbangi oleh sistem pengendalian internal penjualan yang baik. Sistem pengendalian intern ini dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen, dan dewan personil lain yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai mengenai pencapaian tujuan yaitu, keandalan pelaporan keuangan, kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku, efektivitas dan efisiensi operasi. Oleh karena itu diperlukan analisis mengenai sistem pengendalian internal terhadap penjualan di Auto 2000 dalam rangka memproses data perusahaan menjadi suatu informasi yang handal serta dapat mencerminkan profesionalisme perusahaan secara lebih nyata dengan menampilkan prosedur-prosedur yang jelas mengenai masukan (input) data serta pemrosesannya untuk menghasilkan keluaran (output) yang bermanfaat.

Melalui sistem pengendalian internal menciptakan sumber daya dan modal dalam organisasi yang bertanggung jawab untuk mempersiapkan informasi

keuangan dan informasi yang handal tentu harus dimulai dari upaya-upaya pengendalian internal sehingga dapat dijadikan pedoman dalam pelaksanaan kegiatan perusahaan. Untuk menjamin bahwa prosedur dan kebijaksanaan penjualan dilakukan secara memadai sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai dan kekayaan perusahaan dapat dilindungi, maka perusahaan perlu merancang suatu pengendalian internal yang efektif. ( Moh Solikin,2014)

Sistem pengendalian intern yang efektif dititikberatkan pada mekanisme saling uji, yaitu bahwa suatu bagian organisasi dengan melaksanakan prosedur tertentu akan dapat mengawasi suatu kegiatan lainnya secara otomatis.

Sistem pengendalian intern bertujuan untuk melihat apakah sistem yang ada telah menghindari dan mengidentifikasi adanya praktek-praktek yang tidak sehat atas penjualan. Selain itu juga bertujuan untuk memberikan rekomendasi bagi manajemen untuk melaksanakan perbaikan-perbaikan.

Dimana dengan adanya sistem pengendalian intern, bukan berarti resiko menjadi tidak ada. Namun resiko dapat diminimalkan dengan diketahui kesalahan tersebut, siapa yang bertanggung jawab, dan tindakan apa yang harus diambil oleh manajemen untuk memecahkan masalah tersebut dibuat dan dipertanggungjawabkan oleh siapa. Resiko yang mungkin muncul adalah keterlambatan pengiriman barang, keterlambatan dalam mengelolah order pelanggan yang dapat mengurangi kepuasan pelanggan. Oleh karena itu diharapkan perbaikan-perbaikan guna menghilangkan resiko-resiko yang mungkin muncul.

Berdasarkan uraian tersebut di atas maka penulis tertarik untuk menulis judul makalah dengan judul **“PENERAPAN SISTEM DAN PROSEDUR PENJUALAN KREDIT GUNA MENINGKATKAN EFEKTIVITAS PENGENDALIAN INTERN PADA AUTO 2000 KEDIRI”**

#### **A. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah di uraikan di atas, maka permasalahan dalam penelitian ini adalah “ Apakah Sistem Akuntansi

Penjualan kredit pada Auto 2000 Kediri telah memenuhi Sistem Pengendalian Intern yang memadai ?”

#### **B. Tujuan Penelitian**

Sesuai dengan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui penerapan sistem akuntansi penjualan kredit guna meningkatkan efektivitas pengendalian intern pada Auto 2000 Kediri

#### **C. Manfaat Penelitian**

1. Sebagai sumbangan pemikiran dan informasi kepada pihak manajemen dalam membuat kebijakan yang berkaitan dengan kebijakan penjualan kredit
2. Sebagai bahan masukan dan informasi bagi pihak yang berkepentingan untuk melakukan penelitian sejenis.

## **II. METODE**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Pendekatan dan Jenis Penelitian**

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.”



Pada prinsipnya tidak semua metode sesuai dengan penelitian yang dikerjakan oleh sebab itu setiap aktivitas penelitian perlu adanya metode yang tepat untuk digunakan. Berkaitan dengan hal tersebut diatas, Sugiyono (2013:3) berpendapat “bahwa metode penelitian merupakan suatu cara ilmiah yang dipakai oleh peneliti dalam usahanya untuk mencari keterangan dan data yang berhubungan dengan suatu masalah yang timbul atau dengan kata lain merupakan cara yang dipergunakan untuk mencapai tujuan dan kegunaan tertentu dalam suatu penelitian.”

Jenis penelitian yang digunakan adalah deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Sebagaimana dikemukakan oleh Sugiyono (2012:12) mendefinisikan metode kualitatif sering disebut metode naturalistik karena penelitiannya dilakukan pada kondisi ilmiah (*natural setting*).

Menurut Sugiyono (2012:13) mengungkapkan dalam penelitian kualitatif, yang menjadi instrumennya adalah peneliti itu sendiri sehingga untuk dapat menjadi instrumen maka peneliti harus memiliki bekal teori dan wawasan yang luas, sehingga mampu bertanya, menganalisis, memotret, dan mengkonstruksi obyek yang diteliti menjadi lebih jelas dan bermakna. Metode deskriptif yaitu metode yang menggambarkan keadaan dalam perusahaan yang bersangkutan

serta menganalisis permasalahan yang diungkap pada penelitian ini.

Penulis menggunakan metode ini, karena menurut sudut pandang penulis metode ini lebih akurat untuk mendapatkan berbagai macam informasi data perusahaan atau instansi yang diteliti sehingga mudah untuk melakukan analisis berbagai permasalahan dari data yang dikumpulkan.

### III. HASIL DAN KESIMPULAN

#### 1. Sistem Dan Prosedur Penjualan Kredit

##### a. Fungsi yang Terkait Fungsi yang terkait

Dalam sistem penjualan pada Auto 2000 antara lain:

- 1) Fungsi Penjualan  
Fungsi penjualan bertanggung jawab atas surat order dari pembeli
- 2) Fungsi Akuntansi  
Fungsi akuntansi bertanggung jawab dalam mencatat setiap transaksi dan piutang yang timbul dari transaksi penjualan mobil. Fungsi akuntansi merangkap sebagai kasir.
- 3) Fungsi Pengiriman  
Bertugas untuk pengiriman mobil kepada customer atas dasar surat order dari bagian penjualan
- 4) Fungsi Gudang  
Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyimpan dan menyiapkan mobil yang



dipesan oleh pelanggan serta menyerahkan mobil kepada bagian pengiriman.

5) Fungsi Penagihan

Fungsi ini bertanggungjawab untuk membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan serta menyediakan copy faktur bagi kepentingan pencatatan transaksi penjualan oleh bagian akuntansi.

b. Dokumen-dokumen Yang Digunakan

1) Surat Pesanan Kendaraan (SPK)

SPK diisi oleh Salesman untuk mencatat pesanan pelanggan.

2) Faktur Kendaraan

Faktur kendaraan dibuat oleh Sales Admin sebagai dokumen adanya penjualan yang telah dilakukan. Dokumen ini berisi jenis pembayaran (tunai atau kredit), Leasing yang digunakan, nomor mesin kendaraan, jenis dan warna kendaraan, harga kendaraan, potongan penjualan, biaya lain-lain serta Pajak Pertambahan Nilai.

3) Purchases Order (oleh Leasing)

Purchases Order dibuat oleh leasing yang telah menyetujui permohonan pembiayaan dari pelanggan. Dokumen ini berisi nama dan alamat pelanggan, nama di BPKB, jenis kendaraan yang dipesan, harga, jumlah uang muka, dan jumlah uang angsuran per bulan, serta tanggal berakhirnya persetujuan pembiayaan yang berlaku.

Kegiatan leasing secara resmi diperbolehkan beroperasi di Indonesia setelah keluar Surat Keputusan Bersama antara Menteri Keuangan, Menteri Perindustrian dan Menteri Perdagangan Nomor 30/kpb/1/74 Tanggal 7 Februari 1974 tentang perizinan Usaha Leasing di Indonesia.

Wewenang untuk memberikan usaha leasing dikeluarkan oleh Menteri Keuangan berdasarkan Surat Keputusan Nomor 649/MK/5/1974 Tanggal 6 Mei 1974 yang mengatur mengenai ketentuan Tata Cara Perizinan dan Kegiatan Usaha Leasing di Indonesia.

Perkembangan selanjutnya adalah dengan keluarnya kebijakan Deregulasi 20 Desember 1988 ( Pakdes 20 1988 ) yang isinya mengatur tentang usaha leasing di Indonesia dan dengan keluarnya kebijakan ini, maka ketentuan mengenai usaha leasing sebelumnya dinyatakan tidak berlaku lagi. Kemudian dalam Kepres Nomor 61 Tahun 1988 Tanggal 20 Desember 1988 diperkenalkan adanya istilah pembiayaan dalam bentuk dana atau barang modal dengan tidak menarik dana secara langsung dari masyarakat luas. Lembaga pembiayaan menurut ketentuan ini dimungkinkan untuk melakukan salah satu dari kegiatan pembiayaan seperti:

- a) Sewa Guna Usaha
- b) Modal Ventura

c) Anjak Piutang



- d) Pembiayaan Konsumen
- e) Kartu Kredit.  
Pemberian izin untuk melakukan usaha-usaha pembiayaan seperti diatas terlebih dulu harus memperoleh izin dari Menteri keuangan.
- c. Catatan Yang Digunakan  
Adapun catatan yang digunakan dalam sistem dan prosedur penjualan kredit Auto 2000 adalah
  - 1) Jurnal Penjualan.
- d. Prosedur Penjualan Kredit  
Adapun penjualan mobil secara kredit via Astra Credit Company (ACC) atau Toyota Astra Finance (TAF) adalah sebagai berikut :

Berdasarkan permohonan kendaraan dari customer kepada salesman.

Salesman menyiapkan surat pesanan kendaraan (SPK) rangkap 2 dan aplikasi kredit (AK) untuk diserahkan kepada customer

Customer menerima SPK rangkap 2 dan AK untuk diisi serta ditandatangani kemudian menyiapkan uang pembayaran pertama, juga menyiapkan dokumen kredit (DK)

### 1. Pengendalian intern

Pengendalian Intern suatu perusahaan harus diterapkan dengan baik dalam kegiatan operasinya. Pengendalian Intern ini sangat diperlukan sebagai upaya untuk mengamankan harta perusahaan dari praktek kecurangan, meningkatkan efisiensi dan efektifitas kegiatan operasi perusahaan serta keakuratan dalam data

akuntansi perusahaan. Berikut ini deskripsi struktur pengendalian intern:

#### 1. Lingkungan Pengendalian

Lingkungan pengendalian menetapkan corak suatu organisasi dan mempengaruhi kesadaran pengendalian orang-orangnya. Lingkungan pengendalian merupakan dasar untuk semua komponen pengendalian intern yang lain, menyediakan disiplin dan struktur.

#### 2. Penaksiran Resiko

Penaksiran risiko entitas untuk tujuan pelaporan keuangan merupakan pengidentifikasian, analisis, dan pengelolaan risiko yang relevan dengan penyusunan laporan keuangan yang disajikan secara wajar sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum di Indonesia. Risiko yang relevan dengan pelaporan keuangan mencakup peristiwa dan keadaan intern dan ekstern yang mungkin terjadi dan secara negatif berdampak terhadap kemampuan entitas untuk mencatat, mengolah, meringkas, dan melaporkan data keuangan konsisten dengan asersi manajemen dalam laporan keuangan.

#### 3. Aktivitas Pengendalian

Aktivitas pengendalian adalah kebijakan dan prosedur yang membantu memastikan bahwa arahan manajemen dilaksanakan. Aktivitas tersebut membantu memastikan bahwa tindakan yang

diperlukan untuk menanggulangi risiko dalam pencapaian tujuan entitas, sudah dilaksanakan.

#### 4. Informasi dan Komunikasi

Sistem informasi yang relevan dengan tujuan pelaporan keuangan yang mencakup sistem akuntansi terdiri dari metode dan catatan yang dibangun untuk mencatat, mengolah, meringkas, dan melaporkan transaksi entitas (termasuk peristiwa dan keadaan) dan untuk menyelenggarakan akuntabilitas terhadap aktiva, utang, ekuitas yang bersangkutan. Kualitas informasi yang dihasilkan oleh sistem berdampak kemampuan manajemen untuk mengambil keputusan semestinya dalam mengelola dan mengendalikan aktivitas entitas dan untuk menyusun laporan keuangan yang andal.

#### 5. Pemantauan

Pemantauan adalah proses penetapan kualitas kinerja pengendalian intern sepanjang waktu. Pemantauan mencakup penentuan desain dan operasi pengendalian tepat waktu dan tindakan perbaikan yang dilakukan. Proses ini dilaksanakan melalui aktivitas pemantauan secara terus menerus, evaluasi secara terpisah, atau suatu kombinasi diantara keduanya. Pemantauan secara terus menerus terhadap aktivitas dibangun ke dalam aktivitas normal entitas yang terjadi secara berulang dan meliputi

aktivitas pengelolaan dan supervise yang regular

#### c. Interpretasi dan Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, maka dapat diketahui bagaimana sistem dan prosedur penjualan kredit pada auto 2000 yang meliputi:

##### 1. Sistem dan prosedur penjualan kredit pada auto 2000 kediri

###### a. Bagian/fungsi yang terkait

Bagian-bagian yang terlibat dalam sistem pemberian kredit fungsinya sudah sesuai dengan teori yang dijelaskan oleh Mulyadi (2016:168-169). Adanya fungsi-fungsi ini berguna untuk mempermudah dalam proses pemberian kredit sehingga proses pemberian kredit berjalan dengan lancar.

###### b. Dokumen yang terkait

dokumen yang digunakan pada prosedur penjualan kredit di Auto 2000 kediri sudah sangat lengkap dan telah sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Mulyadi (2016:170-172).Dokumen-dokumen ini berfungsi untuk merekam terjadinya transaksi pada Auto 2000 kediri

###### c. Prosedur penjualan

Prosedur penjualan kredit pada Auto 2000 sudah memadahi dan berjalan sesuai teori yang dikemukakan oleh Mulyadi (2016,175). Prosedur penjualan berfungsi untuk melancarkan proses penjualan

#### IV. PENUTUP

##### Temuan

Berdasarkan hasil penelitian tentang “PENERAPAN SISTEM DAN PROSEDUR PENJUALAN KREDIT GUNA MENINGKATKAN EFEKTIVITAS PENGENDALIAN INTERN PADA AUTO 2000 KEDIRI”, peneliti menyimpulkan beberapa hal yang didapatkan dari hasil penelitian ini, yaitu:

1. Sistem dan prosedur penjualan kredit sudah baik dan sesuai dengan teori, namun pada fungsi akuntansi masih merangkap sebagai fungsi kas. Hal tersebut dapat mempengaruhi beberapa aspek dalam masalah keefektifan, keefisienan dan ketepatan waktu dalam penyajian informasi
2. Sistem pengendalian intern pada Auto 2000 sudah sangat baik sehingga meminimalisir terjadinya risiko penjualan kredit yang disebabkan oleh interen perusahaan walaupun terkadang masih ada risiko penjualan kredit yang disebabkan oleh pihak eksternal perusahaan

##### Implikasi

1. Implikasi Teoritis

Sistem pengendalian intern sangat penting bagi sebuah perusahaan untuk mencapai sebuah tujuan yang diharapkan. Dari hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sistem pengendalian intern pada Auto 2000 kediri sangat mempengaruhi efektivitas pemberian kredit untuk meminimalisir terjadinya risiko penjualan kredit. Hasil penelitian ini berdampak pada pengetahuan karyawan Auto 2000 kediri terhadap sistem pengendalian internal yang baik sesuai teori sehingga kekurangan dalam pengendalian intern untuk prosedur penjualan kredit yang sudah ada dapat diperbaiki. Hasil penelitian ini mendukung hasil penelitian yang dilakukan oleh Indah Fitra Ramadani (2016) yang menyatakan bahwa masih lemahnya fungsi-fungsi pada PT Unity Di Samarinda dalam melaksanakan tugasnya, seperti kelemahan fungsi-fungsi dalam melaksanakan survey dalam menganalisa calon pembeli/pelanggan sehingga sering terjadi kredit macet yang dapat merugikan perusahaan.

##### 2. Implikasi Praktis

Perusahaan disarankan untuk mengoptimalkan sistem informasi akuntansi khususnya pada bagian penjualan dengan diadakan penetapan tanggung jawab fungsi yang jelas dan pemisahan pencatatan untuk menghindari perangkapan penerimaan kas pada tunai maupun kredit.

##### Rekomendasi

###### 1. Bagi Perusahaan

Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi kas, untuk menghindari kemungkinan catatan akuntansi

digabungkan dengan fungsi penerimaan kas. Meningkatkan sistem pengendalian internal terhadap prosedur penjualan dan penerimaan kas dengan memperbaiki praktik-praktik yang belum sesuai dengan komponen pengendalian internal COSO.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya agar memanfaatkan hasil penelitian ini sebagai salah satu referensi dan diharapkan dapat melakukan penelitian selanjutnya yang lebih mendalam mengenai penjualan kredit.

## V. DAFTAR PUSTAKA

- Marbun, Anderson. 2006. *Peranan Pengendalian Internal Dalam Menunjang Efektivitas Sistem Pemberian Kredit Usaha Kecil dan Menengah (Studi Kasus pada Koperasi Simpan Pinjam Artha Jaya Sentosa Jakarta)*. Bandung: Universitas Widyatama.
- Moleong, L. J. 2011. *Metodologi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya
- Mulyadi. 2016. *Sistem Akuntansi* (Edisi 4 ed. ). Jakarta: Salemba Empat.
- . 2001. *Sistem Akuntansi*. Ed cetakan ke 3. Jakarta: Salemba Empat
- Muzamil, M. 2015. Analisis Penerapan Sistem pengendalian Internal Penyauran Kredit Pada BRI Kota Samarinda. *eJournal Ilmu Administrasi Bisnis*, 3, (3): 661-674.
- Ramadani, I. F. 2016. Analisis Penerapan Sistem Penjualan Kredit pada PT Unity di Samarinda. *eJournal Ilmu Administrasi Bisnis*, 4 (3): 841-853.
- Rimbano, D. 2016. Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Terhadap Proses Pemberian Kredit Pada PT. Mandiri Tunas Finance Kota Lubuklinggau. *Jurnal Media Ekonomi*, 21(3).
- . 2011. *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, dan R & D* (Cetakan Ketiga belas ed. ). Bandung: Alfabeta.
- Harahap, S. S. (2011). *Teori Akuntansi*. Jakarta: Rajawali Pers.
- IAI. (2015). *Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal*. Ikatan Akuntan Indonesia.
- Krismiaji, (2010). *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Mardi, (2011). *Sistem Informasi Akuntansi*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Puspitawati, L. S., & Anggadini, S. D, (2013). *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Baridwan, Z. (2013). *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: BPFE.
- Diana, A., & Setiawati, L. (2011). *Sistem Informasi Akuntansi Perancangan, Proses dan Penerapan*. Yogyakarta: ANDI.
- Sugiyono, (2013). *Metode Penelitian Bisnis Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: CV. Alfabet.
- Romney, M. B., & Steinart, P. J, (2015). *Sistem Informasi*



*Akuntansi*. Jakarta Selatan:  
Salemba Empat.  
Puspitawati, L. S., &  
Anggadini, S. D, (2013). *Sistem  
Informasi Akuntansi*.  
Yogyakarta: Graha Ilmu.