

Analisis Sistem Pengendalian Internal Terhadap Penjualan Kredit Pada PT. Astra International Tbk-Isuzu Cabang Medan

¹M. Fahrurozi Nasution, ²Hendra Harmain, ³Atika

^{1,2,3}Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan

Email : [1zinasti06@gmail.com](mailto:zinasti06@gmail.com), [2hendra.harmain@uinsu.ac.id](mailto:hendra.harmain@uinsu.ac.id), [3atika@uinsu.ac.id](mailto:atika@uinsu.ac.id)

Corresponding Mail Author : zinasti06@gmail.com

Abstract : Sales on credit will certainly lead to very large receivables for the company, so the company really needs good management so that it can avoid all forms of irregularities, fraud, and fraud. A good accounting information system implemented by the company also greatly influences the management function in implementing internal control. This research was conducted with the aim of knowing the effectiveness of the internal control system on credit sales implemented at PT. Astra International Tbk – Isuzu Medan Branch and its compliance with COSO criteria. This research is a qualitative research. The data used are primary and secondary data. Primary data comes from direct interviews and secondary data in the form of organizational structure and job descriptions as well as forms used in credit sales. The data analysis technique used in this research is descriptive qualitative by comparing the theories with the implementation of the internal control system at PT. Astra International Tbk – Isuzu Medan Branch. The results of this study found that the implementation of the internal control system at PT. Astra International Tbk - Isuzu Medan Branch has been running quite effectively, although there are still a few deficiencies that have caused the performance of the unit administration staff to not be optimal in credit sales transactions. Implementation of the internal control system at PT. Astra International Tbk – Isuzu Medan Branch also complies with COSO criteria.

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

I. Pendahuluan

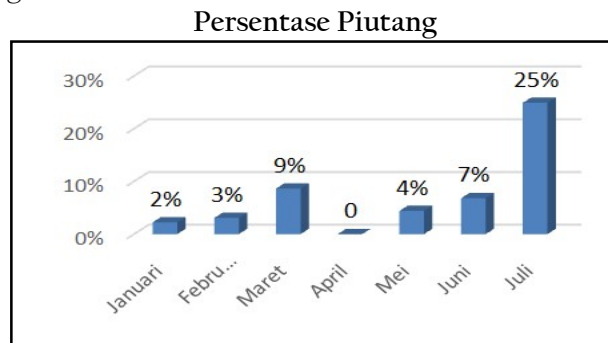
Tujuan utama dari pendirian perusahaan adalah untuk memperoleh laba yang sebesar-besarnya dan menjaga kelangsungan usahanya (Nathaniel, 2020:35). Salah satu cara yang dapat dilakukan oleh perusahaan untuk mencapai tujuannya tersebut adalah dengan melakukan aktivitas penjualan. Hal ini dikarenakan aktivitas penjualan merupakan sumber penghasilan utama bagi suatu perusahaan. Penjualan merupakan penggerak utama dalam perusahaan, karena tanpa pelanggan dan penjualan, tidak akan ada nilai yang dapat dimasukkan dalam kegiatan operasional (Apriliandini and M, 2018).

Philip Kotler mengatakan bahwa Penjualan adalah proses sosial yang melibatkan individu dan kelompok, dimana mereka bisa mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan, juga menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan suatu

barang atau jasa satu sama lain (Theresia, Perwito, and Hartanto, 2021). Secara umum, terdapat dua bentuk transaksi dalam melakukan aktivitas penjualan, yaitu penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit. Perusahaan melakukan penjualan tunai dengan cara memastikan pembeli untuk melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum dilakukannya serah terima barang oleh perusahaan kepada pembeli. Setelah uang diserahkan ke perusahaan, kemudian barang tersebut akan dicatat oleh perusahaan (Mulyadi, 2016:160).

PT. Astra Internasional Tbk – Isuzu cabang Medan merupakan perusahaan dagang yang bergerak di bidang otomotif (kendaraan bermotor). Kegiatan operasionalnya yaitu mendistribusikan produk kendaraan bermotor dan suku cadang yang diproduksi oleh PT. Isuzu Astra Motor Indonesia (IAMI) sebagai Agen Tunggal Pemegang Merek (ATPM). Sumber pendapatan utama perusahaan berasal dari penjualan unit kendaraan, sparepart kendaraan dan jasa service kendaraan.

PT. Astra Internasional Tbk – Isuzu cabang Medan melakukan transaksi penjualan secara tunai dan kredit, tetapi setiap tahunnya perusahaan lebih banyak melakukan penjualan secara kredit. Hal ini merupakan salah satu penerapan dari beberapa kebijakan perusahaan yang diterapkan guna meningkatkan kualitas pelayanannya. Penjualan secara kredit pastinya akan menimbulkan piutang yang sangat besar bagi perusahaan, sehingga perusahaan sangat membutuhkan pengelolaan yang baik agar bisa terhindar dari segala bentuk penyimpangan, penyelewengan, dan kecurangan. Berikut ini merupakan data Piutang Tak Tertagih PT. Astra Internasional Tbk – Isuzu cabang Medan.



Gambar 1. Data Piutang Tak Tertagih PT. Astra International Tbk–Isuzu Cabang Medan Bulan Januari – Juli 2022

Berdasarkan data di atas, dapat dilihat bahwa piutang tak tertagih PT. Astra Internasional Tbk – Isuzu cabang Medan tidak stabil setiap bulannya dan masuk ke dalam kategori tinggi bahkan pernah mencapai angka 25% pada bulan Juli yang lalu. Angka tersebut sangat tinggi dan sudah melewati angka standar dari estimasi piutang tak tertagih yang telah ditentukan oleh perusahaan yaitu 2% setiap bulannya.

Selain itu, di PT. Astra Internasional Tbk – Isuzu cabang Medan juga masih terdapat perangkapan fungsi yaitu fungsi penjualan masih merangkap sebagai fungsi penagihan yang menyebabkan kurang terkoordinir dan kurang maksimalnya kinerja setiap fungsi dalam prosedur penjualan kredit yang menjadi salah satu penyebab tingginya angka piutang tak tertagih beberapa bulan belakangan ini. Oleh karena itu,

PT. Astra Internasional Tbk – Isuzu cabang Medan sangat membutuhkan sistem pengendalian internal yang baik atas kegiatan penjualan kredit.

II. Landasan Teori

Sistem Pengendalian Internal

Secara umum, pengendalian internal adalah komponen dari setiap sistem yang digunakan sebagai prosedur dan pedoman dalam menjalankan aktivitas operasional perusahaan (Claudia, Pontoh, and Walandouw, 2019). Perusahaan diwajibkan untuk menerapkan pengendalian internal guna mencapai tujuannya. Manajemen di dalam perusahaan dapat merencanakan dan merancang sebuah sistem yang ideal, tetapi pengendalian dalam suatu perusahaan tidak akan pernah berjalan efektif sepenuhnya meskipun sudah diterapkan dengan sebaik mungkin. Pada dasarnya, sistem pengendalian internal bisa berjalan dengan baik tergantung dari kinerja setiap orang yang terlibat di dalamnya (Kawatu, Tinangon, and Gerungai, 2020).

Sistem pengendalian internal yang baik memberikan pengaruh yang sangat besar bagi perusahaan, sehingga perusahaan bisa terus meningkatkan efisiensi dan efektivitasnya agar sesuai dengan tujuan yang diharapkan. Penerapan sistem pengendalian internal yang baik dapat meminimalisir segala bentuk penyelewangan, penyimpangan, dan kecurangan yang bisa saja dilakukan oleh pihak-pihak tertentu, serta dapat meningkatkan kualitas informasi keuangan yang dihasilkan yaitu berupa laporan keuangan yang dapat membantu banyak pihak khususnya manajemen dalam mengambil keputusan.

Terdapat beberapa tujuan dari sistem pengendalian internal (Mulyadi, 2016:129), diantaranya yaitu :

1. Menjaga asset organisasi

Sistem pengendalian internal yang baik dijalankan oleh perusahaan dengan tujuan untuk mencegah terjadinya penyelewangan terhadap asset perusahaan baik yang disengaja maupun yang tidak disengaja yang bisa saja dilakukan oleh pihak-pihak tertentu, sehingga dapat menjamin keamanan asset para investor dan kreditur yang ditanam di dalam perusahaan.

2. Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi

Dengan adanya sistem pengendalian internal yang dijalankan oleh perusahaan diharapkan mampu meningkatkan kualitas informasi di dalam laporan keuangan yang keandalan dan keakuratannya terjamin, sehingga pihak intern dan ekstern dapat mengambil keputusan yang tepat. Data akuntansi sangat mempengaruhi keputusan yang akan diambil oleh pihak intern dan ekstern perusahaan.

3. Mendorong efisiensi

Sistem pengendalian internal yang baik yang diterapkan oleh perusahaan dirancang untuk meningkatkan keefektifan dan keefisienan kegiatan operasional, sehingga setiap perusahaan berusaha untuk menerapkan pengendalian internal yang baik guna mencapai tujuannya.

4. Mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen

Penerapan pengendalian internal yang baik dapat mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen yang telah ditetapkan oleh semua anggota atau personel yang ada

di dalam perusahaan, sehingga dapat mencegah terjadinya kecurangan, penyimpangan, serta penyelewengan yang dapat dilakukan oleh pihak-pihak tertentu.

Sistem Informasi Akuntansi

Defenisi Sistem

Sistem merupakan kunci utama dalam melakukan pengendalian di dalam perusahaan. Sistem merupakan kumpulan dari beberapa komponen yang saling berhubungan antara satu sama lainnya, yang terdiri dari struktur dan proses yang bergerak bersama untuk mencapai satu tujuan tertentu (Mulyadi, 2016:1). Sistem adalah susunan dari beberapa komponen yang saling berhubungan, yang berinteraksi antara satu sama lain untuk mencapai suatu tujuan (Viktorina, Sabijono, and Pinatik, 2020).

Berdasarkan beberapa pengertian sistem diatas, dapat disimpulkan bahwa sistem merupakan suatu kumpulan atau susunan dari beberapa komponen atau subsistem yang saling berhubungan dan berinteraksi antara satu dengan lainnya yang dibuat untuk melaksanakan kegiatan perusahaan dalam mencapai tujuannya.

Suatu sistem memiliki beberapa karakteristik sebagai berikut (Arafah, 2014) :

1. **Komponen / Elemen (Component)**

Komponen-komponen dari suatu sistem biasanya dikenal dengan subsistem. Suatu sistem terbentuk dari komponen-komponen yang saling berinteraksi dan bekerja sama untuk mencapai satu tujuan.

2. **Batas Sistem (Boundary)**

Daerah yang membatasi antara sistem yang satu dengan sistem yang lainnya atau dengan lingkungan luarnya disebut dengan batas sistem. Batas sistem ini berfungsi untuk membuat kumpulan sistem menjadi satu kesatuan dengan memiliki tugas yang berbeda tetapi tetap saling berinteraksi.

3. **Subsistem**

Suatu bagian dari sebuah sistem yang berinteraksi antara satu dengan yang lainnya dengan tujuan dan sasaran yang sama.

4. **Lingkungan Luar Sistem (Environment)**

Lingkungan luar sistem merupakan segala sesuatu di luar batas sistem yang mempengaruhi sistem dalam beroperasi yang dapat menguntungkan dan merugikan sistem. Lingkungan luar yang menguntungkan harus dipertahankan agar tidak hilang pengaruhnya, sedangkan lingkungan luar yang merugikan harus dipotong atau dikendalikan agar tidak mengganggu sistem dalam beroperasi.

5. **Penghubung Sistem**

Penghubung sistem merupakan suatu media yang menghubungkan antara satu subsistem dengan subsistem lainnya untuk membentuk satu kesatuan, sehingga sumber-sumber daya mengalir dari satu subsistem ke subsistem yang lainnya, yang artinya output dari suatu subsistem akan menjadi input pada subsistem lainnya.

Defenisi Sistem Informasi Akuntansi

Akuntansi merupakan proses mengukur, menjabarkan, dan memberikan kepastian mengenai informasi pada pihak manajer, investor, otoritas pajak dan pembuat keputusan lain untuk membuat alokasi sumber daya keputusan dalam perusahaan, organisasi, dan lembaga pemerintah (Prasetiyati, 2016). Akuntansi adalah

suatu seni untuk mengumpulkan, mengidentifikasi, mengklasifikasikan, mencatat transaksi, serta kejadian yang berhubungan dengan keuangan, sehingga dapat menghasilkan informasi keuangan atau suatu laporan keuangan yang dapat digunakan oleh pihak-pihak yang berkepentingan (Betah, Elim, and Sia, 2021).

Sistem akuntansi di dalam suatu organisasi ataupun perusahaan mempunyai tujuan sebagai berikut (Mulyadi, 2016:15) :

1. Untuk menyediakan informasi bagi pengelolaan keuangan usaha baru.
2. Untuk memperbaiki informasi yang dihasilkan oleh sistem yang sudah ada, baik mengenai mutu, ketepatan penyajian, maupun struktur informasinya.
3. Untuk memperbaiki pengendalian akuntansi dan pengecekan intern, yaitu untuk memperbaiki tingkat keandalan (reliability) informasi akuntansi dan untuk menyediakan catatan lengkap mengenai pertanggungjawaban dan perlindungan kekayaan perusahaan.
4. Untuk mengurangi biaya klerikal dalam penyelenggaraan catatan akuntansi.

Penjualan

Aktivitas penjualan merupakan penggerak utama di dalam suatu perusahaan, sehingga tanpa adanya penjualan nilai dari aktivitas operasional suatu perusahaan tidak ada nilainya. Suatu perusahaan pasti memiliki banyak cara dan strategi untuk meningkatkan penjualannya agar bisa mendapatkan laba yang optimal dan menjalankan perusahaan tersebut dengan lancar. Dengan kata lain, penjualan merupakan faktor paling penting bagi perusahaan untuk bisa mencapai tujuannya.

Penjualan adalah saat meningkatnya jumlah aktiva atau menurunnya jumlah kewajiban suatu badan usaha atau perusahaan yang timbul dari penyerahan barang dagang/jasa atau aktivitas lainnya di dalam suatu periode (Ikatan Akuntansi Indonesia, 2013).

Mulyadi di dalam bukunya membagi penjualan menjadi dua yaitu (Mulyadi, 2016:160):

1. Penjualan tunai

Penjualan tunai adalah penjualan dengan cara memastikan pembeli untuk melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum dilakukannya serah terima barang oleh perusahaan kepada pembeli, Setelah uang diserahkan ke perusahaan, kemudian barang tersebut akan dicatat oleh perusahaan.

2. Penjualan Kredit

Penjualan kredit adalah penjualan yang dilakukan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan pesanan pelanggan yang diterima oleh perusahaan dan perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan antara kedua belah pihak.

Kredit

Secara bahasa istilah kredit berasal dari bahasa latin yaitu "*credere*" yang memiliki arti percaya atau *to believe* atau *to trust*. Maka dari persetujuan pemberian kredit oleh suatu badan usaha kepada seseorang atau badan usaha lainnya adalah suatu kepercayaan. Jika dihubungkan dengan kegiatan suatu perusahaan, kredit merupakan suatu kegiatan yang mempunyai nilai ekonomi kepada seseorang atau badan usaha

yang berdasarkan kepercayaan pada saat itu, bahwa nilai ekonomi akan dikembalikan kepada kreditur dengan nilai yang sama setelah jatuh tempo atau sesuai dengan jangka waktu yang telah dibuat antara kreditur dan debitur (Syafriansyah, 2015).

Kasmir di dalam bukunya membagi unsur-unsur yang terkandung dalam pemberian kredit menjadi lima bagian, yaitu (Kasmir, 2012) :

1. Kepercayaan, kreditur harus memiliki kepercayaan yang besar kepada debitur. kreditur harus benar-benar mempercayai debitur bahwa pinjaman yang diberikan akan diterima kembali di masa yang akan datang.
2. Kesepakatan, sebelum melakukan transaksi kesepakatan antara kedua belah pihak harus dibuat di dalam suatu surat perjanjian yang di dalamnya terdapat tanda tangan berhubungan dengan hak dan kewajiban diantara kedua belah pihak.
3. Jangka waktu, setiap pemberian kredit pasti memiliki jangka waktu kapan pinjaman tersebut akan diterima kembali oleh kreditur yang bisa berbentuk jangka panjang, jangka menengah atau jangka pendek.
4. Risiko, semakin panjang jangka waktu pemberian kredit yang diberikan kepada debitur maka semakin besar pula risiko yang akan ditanggung oleh kreditur.

Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Sistem informasi akuntansi merupakan suatu proses dalam kegiatan penjualan yang diawali dengan diterimanya orderan dari customer sampai ke penagihan piutang. Dalam sistem ini proses tersebut dimulai dari kegiatan pengumpulan data, survey, menganalisis, menghasilkan laporan, penerbitan faktur, penyerahan barang sampai ke proses penagihan (Tumalun and Pangerapan, 2019).

Sistem akuntansi penjualan kredit adalah kegiatan penjualan dalam perusahaan yang dilakukan dengan mengirimkan barang terlebih dahulu sesuai dengan pesanan customer dan perusahaan memiliki hak untuk menagih pembayaran atas barang atau jasa yang telah dikirimkan dengan jangka waktu yang telah disepakati (Mulyadi, 2016:160).

Catatan-catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit antara lain yaitu (Mulyadi, 2016:164) :

1. Jurnal penjualan, jurnal penjualan adalah catatan akuntansi yang digunakan untuk mencatat semua transaksi penjualan.
2. Kartu piutang, kartu piutang merupakan catatan akuntansi berupa buku pembantu yang berisikan rincian mutasi piutang perusahaan kepada setiap debiturnya.
3. Kartu persediaan, kartu persediaan adalah catatan akuntansi yang dibuat oleh fungsi gudang untuk mencatat mutasi dan persediaan fisik barang yang disimpan di gudang.
4. Kartu gudang, kartu gudang merupakan catatan akuntansi yang dibuat oleh fungsi gudang untuk mencatat mutasi dan persediaan fisik barang yang digunakan untuk mencatat harga.

COSO (Committee of Sponsoring Organization of The Treadway Commission)

COSO (*Committee of Sponsoring Organization of The Treadway Commission*) merupakan sebuah organisasi nirlaba independen yang dibentuk pada tahun 1985 dan bertujuan untuk meningkatkan kualitas pelaporan keuangan melalui etika dan pengendalian internal yang efektif. COSO disponsori oleh 5 organisasi besar di Amerika Serikat, yaitu (Halifah, 2018) :

1. *The American Accounting Association (AAA)*
2. *The American Institute of Certified Public Accountants (AICPA)*
3. *Financial Executive Institute (FEI)*
4. *The Institute Of Internal Auditors (IIA)*
5. *The Institute Of Management Accountants (IMA)*

Pada tanggal 14 Mei 2013, COSO menerbitkan *Internal Control Integrated Framework (ICIF)* sebagai revisi dari versi tahun 1992. Pada edisi yang baru ini COSO mengartikan pengendalian internal sebagai suatu proses yang melibatkan dewan direksi, manajemen, dan personel lainnya dalam suatu entitas, yang dibuat untuk memberikan keyakinan yang cukup mengenai pencapaian tujuan yang berkaitan dengan kegiatan operasional, keandalan laporan keuangan, dan kepatuhan hukum.

Pengendalian Internal Dalam Islam

Dalam Islam, pengendalian atau pengawasan pada hakikatnya timbul dari gagasan tentang pentingnya tanggung jawab individu, sifat jujur, amanah, dan keadilan. Jabatan pada profesi yang dimiliki seseorang merupakan suatu bentuk amanah yang harus dilaksanakan. Namun demikian, setiap manusia biasa memiliki kecenderungan untuk melakukan kesalahan dan kemungkaran karena menuruti hawa nafsunya. Sehingga penting bagi manusia untuk saling mengingatkan satu sama lain yang bisa dilakukan secara individu maupun organisasi. Kegiatan pengendalian ini dalam Islam erat kaitannya dengan *al-hisbah*, yaitu menyuruh kepada kebaikan apabila benar kebaikan tersebut ditinggalkan (tidak diamalkan), dan melarang dari kemungkaran apabila benar kemungkaran tersebut dilakukan. Pengendalian Internal dengan *Al-Hisbah* memiliki dasar yang sama, yaitu memiliki tujuan untuk mencegah kemungkaran. Dalam pengendalian internal pada penelitian ini, kemungkaran yang ingin dicegah adalah kemungkaran-kemungkaran yang terjadi dalam aktivitas operasional perusahaan seperti penyimpangan, penyelewengan, dan kecurangan terhadap asset perusahaan, kesalahan informasi yang disampaikan dan lain sebagainya yang berkaitan dengan kegiatan penjualan yang dapat mengakibatkan perusahaan mengalami kerugian.

Penjualan Kredit Dalam Islam

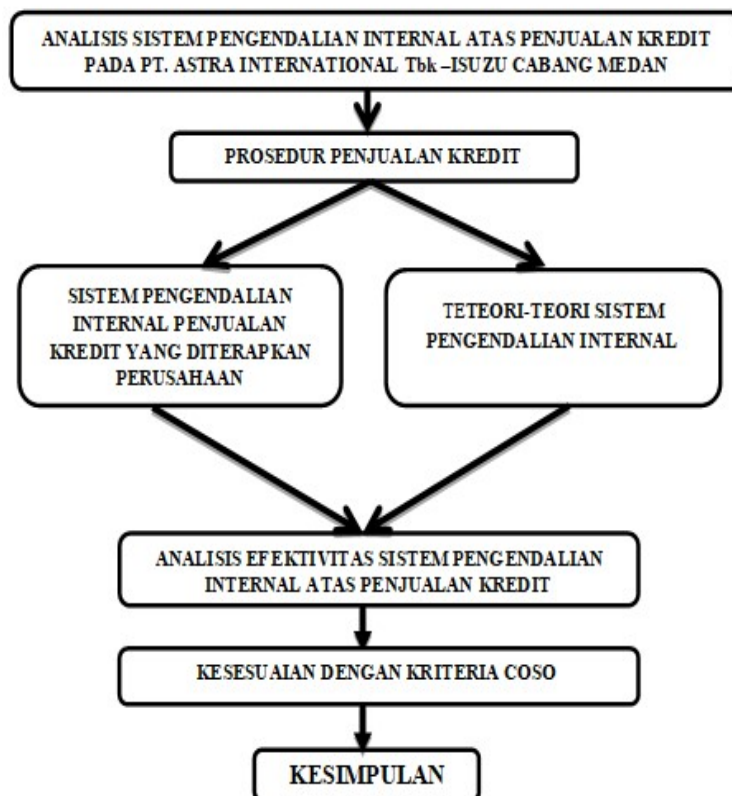
Islam mengatur setiap hal yang ada di dalam kehidupan dan tidak tunduk terhadap perubahan zaman dikarenakan islam bukanlah agama sejarah. Dalam islam, hukum-hukum yang ada itu bersifat final. Misalnya riba dan khamar dari zaman Nabi Muhammad Saw sampai hari kiamat nanti masih tetap haram. Oleh sebab itu, dalam bidang ekonomi syariah kaum muslim akan mengacu pada aturan-aturan yang telah ditetapkan dalam Al-Qur'an dan As-Sunnah (Sitompul, Nurlaila, and Harmain, 2016).

Salah satu masalah ekonomi syariah yang masih sering menjadi perdebatan adalah jual beli secara kredit. Jual beli kredit merupakan salah satu bagian dari muamalah yang dapat di definisikan sebagai pembelian atas suatu barang yang pembayarannya dapat dilakukan dengan cara berangsur-angsur sesuai dengan cara dan tahap yang telah disepakati di antara penjual dan pembeli.

Jual beli secara kredit masih sangat diminati setiap orang pada saat ini. Dalam ilmu fikih, akad jual beli secara kredit ini lebih dikenal dengan istilah jual beli *Taqsih*. Secara bahasa *Taqsih* memiliki arti “membagi” atau “menjadikan sesuatu menjadi beberapa bagian”. Jual beli yang dilakukan dengan cara berangsur-angsur merupakan cara yang klasik tetapi hingga sekarang ini terbukti bahwa penjualan secara kredit merupakan strategi yang ampuh bagi suatu perusahaan atau penjual untuk menjangkau pasar sehingga penjualan secara kredit ini terus menerus di modifikasi dan di kembangkan.

Kerangka Pemikiran

Dalam penelitian ini, penulis akan menganalisis sistem pengendalian internal yang diterapkan oleh PT. ASTRA INTERNATIONAL Tbk – ISUZU CABANG MEDAN dalam melakukan penjualan secara kredit dengan membandingkannya terhadap teori-teori yang ada mengenai sistem pengendalian internal dan informasi akuntansi penjualan kredit.



Gambar. 2 Kerangka Pemikiran

III. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan Deskriptif. Penelitian kualitatif adalah suatu proses penelitian untuk memahami fenomena-fenomena manusia atau sosial dengan menciptakan gambaran yang menyeluruh dan kompleks yang dapat disajikan dengan kata-kata, melaporkan pandangan terperinci yang diperoleh dari sumber informan, serta dilakukan dalam latar setting alamiah (Tarigan, 2011). Di dalam penelitian ini bertujuan untuk memahami fenomena yang sedang terjadi dengan menganalisis sistem pengendalian internal atas penjualan kredit yang diterapkan di PT. Astra International Tbk- Isuzu Cabang Medan.

Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. Astra International Tbk- Isuzu Cabang Medan yang beralamat di JL. Sisingamangaraja No. 243, Sudirejo II, Kec. Medan Kota, Kota Medan, Sumatera Utara.

Penelitian ini dilakukan dalam jangka waktu 3 bulan tepatnya mulai dari bulan Oktober 2022 sampai Desember 2022.

Subjek dan Objek Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. Astra International Tbk- Isuzu Cabang Medan yang merupakan salah satu perusahaan besar di kota Medan. Subyek penelitian dalam penelitian ini adalah beberapa karyawan dari divisi administrasi dan marketing yang sudah bekerja selama dua tahun atau lebih di PT. Astra International Tbk- Isuzu Cabang Medan. Objek penelitian ini adalah Sistem Pengendalian Internal di PT. Astra International Tbk – Isuzu Cabang Medan.

Jenis dan Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh dari tempat penelitian melalui wawancara secara langsung dengan pihak yang bertanggung jawab dengan penjualan kredit seperti bagian administrasi dan marketing. Data sekunder adalah data yang diperoleh dari catatan dan dokumen resmi perusahaan dan data yang telah diolah seperti sejarah perusahaan, struktur organisasi dan dokumen-dokumen lainnya.

Teknik Pengumpulan Data

Dalam melakukan penelitian, teknik pengumpulan data sangat penting karena berhubungan dengan kebenaran dan keakuratan data yang akan disajikan untuk menjawab berbagai permasalahan di dalam penelitian sehingga dapat mengambil kesimpulan yang benar. Dalam penelitian kualitatif biasanya terdapat berbagai jenis cara dalam mengumpulkan data dengan memanfaatkan waktu seefektif mungkin. Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu :

1. Observasi

Observasi merupakan suatu cara yang dilakukan untuk memperoleh data dengan proses memantau atau mengamati langsung keadaan untuk mengetahui kondisi, situasi, dan makna dari objek pengamatan tersebut (Tarigan, 2011).

Pengamatan di PT. Astra International Tbk- Isuzu Cabang Medan dilakukan untuk mengetahui gambaran bagaimana perusahaan beroperasi.

2. Wawancara

Wawancara merupakan bentuk komunikasi verbal atau percakapan langsung yang memiliki tujuan untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan peneliti. Wawancara dilakukan dengan orang yang berkaitan ataupun bertanggungjawab langsung dengan objek yang akan diteliti sehingga mendapatkan informasi yang akurat (Tarigan, 2011). Dalam metode ini sangat diperlukan kreatifitas penanya karena hasil wawancara berdasarkan atas kemampuan peneliti untuk memperoleh jawaban, mencatat, dan mengartikan dari setiap jawaban yang diberikan. Dalam hal ini peneliti mewawancarai beberapa karyawan diantaranya Administration Head, karyawan dari administrasi unit, Personal General Affair, dan Salesman.

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan proses pengumpulan data berupa catatan-catatan, buku-buku, Koran, foto, gambar, laporan dan sebagainya yang dijadikan sebagai sumber untuk memperoleh informasi atas obyek yang diteliti.

Instrumen Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, peneliti mendapatkan data-data yang dibutuhkan dengan cara mengamati, bertanya, mendengar dengan beberapa peralatan yang mendukung selama proses penelitian di PT. Astra International Tbk- Isuzu Cabang Medan. Peralatan tersebut diantaranya yaitu alat tulis, kamera, dan handphone yang digunakan untuk mendapatkan informasi yang akurat.

Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan suatu proses menemukan dan menyusun secara terstruktur informasi-informasi berupa data yang diperoleh dari wawancara, observasi, dan catatan lapangan serta hal lainnya yang diperoleh guna menambah wawasan agar bisa segera diolah dan selanjutnya dibuat kesimpulan dari informasi-informasi yang didapat tersebut, dan kemudian disajikan dengan bahasa yang mudah dipahami agar dapat bermanfaat bagi banyak orang (Atika, Imsar, and Marliyah, 2021). Analisis data yang dilakukan oleh penelitian ini adalah analisis deskriptif kualitatif.

IV. Hasil Dan Pembahasan

Temuan Penelitian

Penerapan Sistem Pengendalian Internal Terhadap Penjualan Kredit Pada PT. Astra International Tbk – Isuzu Cabang Medan.

Fungsi-fungsi yang terlibat dalam proses penjualan kredit di PT. Astra International Tbk – Isuzu Cabang Medan yaitu :

1. Fungsi penjualan, fungsi penjualan pada PT. Astra Internasional Tbk –Isuzu Cabang Medan merupakan *Salesman* dan dibantu dengan admin penjualan unit. *Salesman* bertanggung jawab untuk mencari pelanggan, membantu pelanggan mengisi surat pesanan, mengedit pesanan dan menambahi informasi yang belum ada di dalam surat pesanan tersebut, dan meminta otorisasi kredit kepada fungsi kredit..

2. Fungsi kas, fungsi kas pada PT. Astra Internasional Tbk –Isuzu Cabang Medan merupakan seorang kasir bertugas untuk mengumpulkan semua uang masuk yang ada dan bertanggung jawab sebagai penerima kas atau pelunasan atas pembelian unit dari pelanggan.
3. Fungsi kredit, fungsi kredit pada PT. Astra Internasional Tbk –Isuzu Cabang Medan merupakan pihak leasing yang bertanggung jawab untuk meneliti dan menganalisis status kredit pelanggan dan memberikan otorisasi pemberian kredit kepada pelanggan.
4. Fungsi gudang, fungsi Gudang pada PT. Astra Internasional Tbk –Isuzu Cabang Medan hanya diisi oleh satu orang selaku kepala Gudang dan dibantu dengan admin unit. Fungsi gudang merupakan fungsi yang bertanggung jawab atas persediaan unit yang ada di Gudang yaitu menyimpan barang dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan, memantau pergerakan unit, menerima unit yang masuk, serta menyerahkan barang ke fungsi pengiriman.
5. Fungsi pengiriman, Fungsi pengiriman pada PT. Astra Internasional Tbk – Isuzu Cabang Medan merupakan Driver yang bertanggung jawab untuk menyerahkan barang kepada pelanggan atas dasar surat pesanan pengiriman yang diterimanya dari fungsi penjualan. Di PT. Astra Internasional Tbk – Isuzu Cabang Medan terdapat beberapa vendor MOU atau pihak ketiga yang biasa digunakan untuk melakukan pengiriman unit.
6. Fungsi penagihan, fungsi penagihan pada PT. Astra Internasional Tbk – Isuzu Cabang Medan merupakan admin penjualan unit yang bertanggungjawab untuk membuat kuitansi penagihan dan mengirimkan faktur, kontrak serta dokumen-dokumen lainnya kepada pihak leasing yang telah melakukan perjanjian pembiayaan terhadap pembelian customer.

Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan

Prosedur Penjualan Kredit di PT. Astra International Tbk – Isuzu Cabang Medan

Berikut ini merupakan prosedur penjualan kredit dari awal sampai selesai di PT. Astra International Tbk – Isuzu Cabang Medan.

1. Prosedur permintaan informasi barang, *salesman* akan mulai melakukan *canvassing* untuk mencari pelanggan, dan hal yang pertama yang dilakukan dalam aktivitas penjualan kredit yaitu adanya permintaan informasi unit yang tersedia oleh pelanggan. Apabila ada pelanggan yang meminta informasi mengenai unit yang dijual oleh perusahaan, maka *salesman* akan memberikan brosur atau pun daftar unit yang tersedia beserta harga dan persyaratan-persyaratan yang harus dipenuhi. Pada tahap ini *salesman* dengan pelanggan akan melakukan kesepakatan mengenai unit dan leasing apa yang akan digunakan oleh si pelanggan.
2. Prosedur pemberian kredit, setelah memilih leasing apa yang akan digunakan selanjutnya *salesman* akan langsung menghubungi dan melakukan konfirmasi terhadap pihak leasing untuk melakukan survey dan peninjauan langsung terhadap pelanggan yang akan diberikan kredit. Biasanya untuk pelanggan yang berlangganan dengan perusahaan, pihak perusahaan sudah mempunyai catatan

tersendiri. Pihak leasing akan benar-benar menganalisis apakah pelanggan tersebut pantas untuk diberikan kredit atau tidak.

3. Prosedur penerimaan pesanan penjualan (order penjualan), setelah pihak leasing menyetujui permohonan kredit dari si pelanggan, maka selanjutnya SPK pelanggan yang sudah berada di tangan salesman akan di berikan kepada admin unit untuk dilakukan penginputan data dan tahap selanjutnya, admin unit akan melihat dan mengecek isi dari SPK (surat pesanan kendaraan), selanjutnya akan dilakukan pengecekan terhadap persediaan unit. Apabila tipe unit yang diminta oleh customer masih ada kemudian perusahaan akan memastikan lagi harga yang akan diberikan dengan menggunakan SPPH. Apabila DP dari si pelanggan sudah full maka SPPH yang dibuat oleh admin unit akan di naikkan sampai ke kantor pusat melalui email. Ketika semua dari proses diatas sudah deal, maka proses selanjutnya administrasi unit akan membuat faktur penjualan.
4. Prosedur penagihan, setelah faktur dicetak atas persetujuan dari kepala wilayah dan kantor pusat, maka selanjutnya admin unit akan melakukan penagihan ke leasing dengan mencetak kuitansi dan meminta kontrak serta dokumen lampiran seperti form fakpol dan copy SPK kepada salesman. Dokumen yang akan dikirimkan biasanya berbeda-beda tiap perusahaan leasing tergantung dengan pesyaratan dan aturan dari perusahaan leasing tersebut.
5. Prosedur pengambilan unit/persediaan, setelah pelunasan diterima, selanjutnya admin unit akan mengirimkan dokumen persetujuan tersebut ke bagian gudang agar bagian gudang bisa mempersiapkan unit dan accesoris lainnya yang dipesan oleh customer. Setelah semua sudah selesai selanjutnya bagian gudang akan memberikan dokumen tersebut ke bagian pengiriman untuk penyerahan unit.
6. Prosedur pengiriman/penyerahan unit, setelah mendapatkan informasi dari bagian gudang bahwa unit telah diperiksa dan siap untuk diserahkan, selanjutnya admin unit akan mencetak OKK dan BSTKB agar unit bisa dibawa keluar dari Gudang untuk diserahkan kepada pelanggan. Setelah itu OKK dan BSTKB yang sudah ditandatangani oleh pelanggan akan dikembalikan ke admin unit dan akan di arsip sebagai history penjualan.

Sistem Otorisasi Penjualan Kredit di PT. Astra International Tbk – Cabang Medan

Berikut ini merupakan Sistem otorisasi di PT. Astra International Tbk – Cabang Medan.

1. Penjualan Kredit harus mendapat otorisasi dari fungsi kredit terlebih dahulu untuk bisa melanjutkan proses.
2. SPK yang dibuat harus diperiksa dulu oleh Supervisor dan kepala cabang dengan membubuhkan tanda tangan.
3. Kontrak pesanan pembelian yang dilampirkan di dalam surat pesanan juga harus disetujui terlebih dahulu oleh kepala fungsi kredit, pelanggan dan kepala cabang.
4. Setelah mendapat persetujuan dari kepala fungsi kredit, pelanggan harus membayar uang muka terlebih dahulu ke fungsi kas (kasir), dan setelah itu kasir

akan menginput uang tersebut ke sistem yang akan memiliki BTU dan membuat tanda terima uang tersebut.

5. BTU yang sudah diinput harus diperiksa Kembali oleh Kepala administrasi.

Praktik yang Sehat Dalam Mengoperasikan Perusahaan

1. Sistem Informasi dan Komunikasi Dalam Transaksi Penjualan Kredit. Perusahaan sudah menggunakan sistem online yang memudahkan dan membuat pekerjaan menjadi lebih efisien. Informasi dan komunikasi yang dilakukan antara tiap bagian juga baik dan lancar walaupun miss komunikasi masih sering terjadi. Di kantor tiap fungsi difasilitasi dengan jaringan telepon yang memudahkan tiap fungsi untuk mengetahui dan mengupdate segala sesuatu dalam prosedur penjualan kredit. Antara fungsi-fungsi dengan pimpinan juga menjalankan hubungan yang baik dan selalu berinterkasi untuk memberikan informasi dan komunikasi mengenai penjualan kredit. Sebagai salah satu contoh apabila ada SPPH yang sudah dirilis oleh kantor pusat, maka admin unit akan mencetak faktur kendaraan dan setelah itu admin unit akan mengumumkan info DO di grup Whatsapp Bersama.
2. Dokumen dan catatan fisik yang ada di perusahaan khususnya dokumen-dokumen penjualan kredit selalu diarsip dengan rapi ke dalam outner yang sudah diberikan nama sesuai dengan jenis dokumennya dan disusun sesuai dengan bulan dan tahun nya. Dokumen yang ada juga sudah diberikan nomor urut cetak secara berurutan.

Karyawan yang Mutunya Sesuai dengan Tanggung Jawabnya

Banyak kebijakan-kebijakan yang telah diterapkan di perusahaan seperti adanya kebijakan dalam hal perekrutan karyawan baru yang harus melakukan beberapa tes yang diberikan oleh perusahaan terlebih dahulu, dengan tes yang berbeda-beda tiap divisi sesuai dengan kebutuhannya, sehingga perusahaan bisa memilih karyawan yang kompeten dan memiliki integritas yang tinggi.

Perekrutan karyawan pada PT. Astra Internasional Tbk –Isuzu Cabang Medan dilakukan dengan cara memuat informasi di internet khususnya di laman web Astra Isuzu dan juga di media sosial. Perekrutan karyawan juga dilakukan dengan perekrutan langsung. Standar dan persyaratan yang diminta oleh perusahaan untuk divisi administrasi khususnya yaitu pendidikan minimal D3, usia maksimal 28 tahun, memiliki SIM, dan mempunyai kendaraan bermotor, serta para pelamar nantinya akan melakukan interview yang akan menemui PGA dan ADH secara langsung dan juga akan melaksanakan ujian psikotes. Sementara itu untuk Salesman Standar dan persyaratan yang diminta oleh perusahaan untuk divisi administrasi khususnya yaitu pendidikan minimal SMA Sederajat, usia maksimal 28 tahun, memiliki SIM, dan mempunyai kendaraan bermotor, serta akan melakukan interview dengan supervisor dan kepala cabang.

Perusahaan juga akan memberikan training kepada karyawan baru yang periode waktunya berbeda-beda di setiap divisi. Karyawan baru divisi marketing akan di training selama 3 bulan, sementara itu untuk divisi service, sparepart, dan administrasi

akan di training selama 1 tahun. Hal ini dilakukan untuk meningkatkan lagi kemampuan dan kualitas para karyawan baru.

Pembahasan

Analisis Penerapan Sistem Pengendalian Internal Terhadap Penjualan Kredit Pada PT. Astra International Tbk – Isuzu Cabang Medan

Sistem pengendalian internal yang terdapat di PT. Astra International Tbk – Isuzu Cabang Medan diterapkan dengan Praktik yang sehat dalam menjalankan setiap fungsi dan tugasnya. Dilihat dari fungsi-fungsi dan job description yang ada, PT. Astra International Tbk – Isuzu Cabang Medan sudah memiliki struktur organisasi yang jelas yang memisahkan secara tegas antara tugas dan tanggung jawab serta wewenang tiap-tiap bagian terkait prosedur penjualan kredit. Koordinasi yang dilakukan oleh fungsi-fungsi yang terkait dengan penjualan kredit juga berjalan dengan baik, sehingga mendukung sistem pengendalian internal yang diterapkan oleh perusahaan.

Sistem pengendalian yang di terapkan oleh PT. Astra International Tbk – Isuzu Cabang Medan sudah berjalan dengan cukup efektif. Hal ini dapat dilihat dari beberapa aktivitas pengendalian yang diterapkan oleh perusahaan. Salah satu contoh pengendalian di dalam perusahaan tersebut sudah berjalan dengan baik yaitu Setiap fungsi sudah melakukan pengawasan yang ketat terhadap otorisasi lewat formulir-formulir yang digunakan dalam transaksi penjualan kredit. Formulir-formulir yang digunakan sudah memiliki nomor urut cetak yang akan menjadi dasar dalam pencatatan akuntansi yang dilakukan di kantor pusat. Sehingga dengan sistem pembagian tugas dan wewenang yang telah dibuat oleh perusahaan tersebut dapat menghasilkan laporan yang berkualitas yang memiliki tingkat ketelitian dan keandalan yang tinggi. Di sisi lain, pengawasan yang dilakukan oleh masing-masing fungsi dan penggunaan formulir dengan bernomor urut cetak ini dapat mengurangi penyelewangan dan kecurangan yang ada, sehingga asset perusahaan dapat terjaga.

Di samping itu, keefektifan pengendalian internal di PT. Astra International Tbk – Isuzu Cabang Medan juga dapat dilihat dari penerapan beberapa aktivitas pengendalian lainnya diantaranya yaitu sistem informasi dan komunikasi penjualan kredit yang sudah dilakukan dengan cara online, penggunaan formulir bernomor urut cetak, adanya audit yang dilakukan secara mendadak, pembagian wewenang yang mengharuskan setiap fungsi untuk mengawasi satu sama lain, adanya perputaran jabatan yang dilakukan setiap 2 tahun sekali, diberlakukannya cuti bagi karyawan yang berhak, dan dilakukannya pencocokan antara fisik unit dengan catatan yang ada.

Kesesuaian Penerapan Sistem Pengendalian Internal Terhadap Kriteria COSO

Lingkungan pengendalian di PT. Astra International Tbk – Isuzu Cabang Medan sudah sangat kompleks dan sangat mendukung keefektifan penerapan pengendalian internal. Karyawan-karyawan perusahaan sudah memiliki integritas dan nilai-nilai etika organisasi yang baik, hal ini tidak terlepas dari peran para pimpinan dan manajemen yang membuat serangkaian kebijakan dan prosedur yang harus dipatuhi oleh seluruh karyawan yang secara tidak langsung hal tersebut akan mempengaruhi sikap dan perilaku para karyawan dan membuat para karyawan menjadi lebih disiplin. Kebijakan-kebijakan yang diterapkan oleh perusahaan sudah

dijalankan dengan baik, karena dengan adanya sanksi yang diberlakukan oleh perusahaan membuat para karyawan menjadi lebih berhati-hati lagi dalam menjalankan tugasnya, sehingga kecurangan dan penyelewengan tidak terjadi.

Tanggung jawab pengawasan dari setiap kepala divisi sangat terlihat jelas dengan sering nya pertemuan dan evaluasi yang dilakukan oleh masing-masing divisi, yang dilakukan untuk meningkatkan kinerja setiap karyawan yang ada. Hal ini juga didukung dengan struktur organisasi yang cukup jelas yang memisahkan secara tegas antara tugas dan tanggung jawab serta wewenang tiap-tiap bagian terkait prosedur penjualan kredit.

Dalam proses untuk menarik, mengembangkan, dan mempertahankan individu yang kompeten. Perusahaan dan manajemen menerapkan banyak cara untuk bisa mempertahankan dan mendapatkan karyawan-karyawan yang kompeten, seperti dengan melakukan serangkaian tes pada saat ada calon karyawan yang ingin melamar, dilakukannya training dan workshop bagi para karyawan untuk meningkatkan kinerjanya, serta adanya reward bagi karyawan yang bisa mencapai target. Perusahaan juga memberikan gaji, bonus, dan uang lembur bagi karyawan yang tekun dalam pekerjaannya. Dengan diterapkannya hal-hal tersebut karyawan pasti akan merasa lebih nyaman yang bisa membuat mereka bekerja dengan ikhlas dan pada akhirnya akan menjadikan setiap pekerjaan mereka menjadi maksimal.

V. Kesimpulan Dan Saran

Kesimpulan

Berdasarkan temuan penelitian dan pembahasan yang di temukan mengenai Sistem Pengendalian Internal Terhadap Penjualan Kredit di PT. Astra International Tbk – Isuzu Cabang Medan, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa :

1. Penerapan sistem pengendalian internal di PT. Astra International Tbk – Isuzu Cabang Medan sudah berjalan dengan cukup efektif walaupun masih terdapat sedikit kekurangan yang menyebabkan tidak maksimal nya kinerja staff administrasi unit di dalam transaksi penjualan kredit. Penerapan aktivitas pengendalian tersebut sudah dijalankan dengan baik dan sesuai dengan prosedur sehingga dapat menjaga asset perusahaan, menghasilkan kenandalan data-data akuntansi serta mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen. Sementara itu, Admin unit yang berkaitan dengan penjualan memiliki terlalu banyak tugas dan tanggung jawab yang merangkap menjadi beberapa fungsi dalam prosedur penjualan kredit. Hal tersebut membuat efektifitas kinerja Admin unit menjadi kurang maksimal
2. Penerapan sistem pengendalian internal di PT. Astra International Tbk – Isuzu Cabang Medan sudah berjalan sesuai dengan kriteria COSO (Committee of Sponsoring Organization of The Treadway Commission) yang terdiri dari 5 komponen yaitu lingkungan pengendalian, penaksiran risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, serta kegiatan pemantauan.

Saran

Dari kesimpulan yang ada, maka saran dari penulis mengenai Penerapan Sistem Pengendalian Internal Terhadap Penjualan Kredit di PT. Astra International Tbk – Isuzu Cabang Medan yaitu :

1. PT. Astra International Tbk – Isuzu Cabang Medan diharapkan dapat menambah lagi sumber daya manusia nya dengan mutu dan kualitas yang dibutuhkan pada bidangnya di dalam proses penjualan kredit. Penambahan SDM sangat dibutuhkan untuk fungsi gudang dan fungsi penagihan. Hal ini perlu dilakukan agar admin unit dapat memaksimalkan kinerja nya di fungsi penjualan,
2. PT. Astra International Tbk – Isuzu Cabang Medan diharapkan untuk bisa lebih memaksimalkan penerapan sistem pengendalian internal yang sudah dijalankan untuk membantu perusahaan agar bisa mencapai tujuannya dengan lebih efektif dan efisien lagi.

VI. Daftar Pustaka

- Apriliandini, Venny, and Annaria Magdalena M. 2018. "Analisa Efisiensi Biaya Promosi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada PT . PDAM Tirta Pakuan Bogor." *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan 4* (2): 106–11.
- Arafah, Wisthya Lita. 2014. "Analisis Pengendalian Internal Pada Sistem Penjualan Kredit (Studi Kasus Pada PT. ABCGarment)." *Skripsi*.
- Atika, Imsar, and Marliyah. 2021. "Strategy Analysis of Sales Growth Financing Islamic Bank By Take Over From Conventional Bank." *Human Falah 8* (2).
- Betah, J, I Elim, and L M Mawikere Sia. 2021. "Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada Pt. Melodi Asri Bitung." *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi 9* (1): 282–88.
- Budiman, Nindy Vannesya, Herman Karamoy, and Tirayoh v Z. 2020. "Analisis Sistem Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit Pada PT. Rajawali Nusindo Cabang Manado." *Going Concern : Jurnal Riset Akuntansi 15* (3): 366–75.
- Christin Albertina, Herman Karamoy and Stanly. 2021. "Analisis Sistem Pengendalian Intern Penjualan kredit Sepeda Motor Yamaha Pada PT. Hasjrat Abadi Cabang Manado". *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi 9* (2): 497-505.
- Claudia, Salibana Sharon Debora, Winston Pontoh, and Stanley Kho Walandouw. 2019. "Analisis Sistem Pengendalian Intern Penerimaan Kas Pada Hotel Gran Puri Manado." *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi 7* (2): 1121–30.
- Commission, Committee of Sponsoring Organization of The Treadway. 2013. "Internal Control — Integrated Framework Executive Summary." *Coso*, no. May: 1–20.
- Damayanti, Ayu, and Atika. 2022. "Minat Nasabah Non Muslim Dalam Membeli Produk Asuransi Syariah (Studi Kasus Pada Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Cabang Medan)." *Jurnal Manajemen Akuntansi (JUMSI) 2* (8.5.2017): 2003–5.
- Halifah. 2018. "Analisis Sistem Pengendalian Internal Akuntansi Penjualan Kredit Pada PT. Hadji Kalla Cabang Alauddin." *Skripsi*.

- Hall A. James. 2013. *Introductions to Accounting Information Systems*. 8th ed. Kanada: Cengage Learning.
- Harmain Hendra, Nurlaila, Lili Safrida, Sufitrayati, Alfurkaniati, Yana Ermawati, and others, *Pengantar Akuntansi 1 : Edisi 3* (Medan: Madenatera, 2019)
- Ibrahim Musa, Indah Agustini, and Maleakhi Pande. 2018. "Studi Sistem Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit Obat dan Alat Kesehatan Pada PT. United Dico Citas Samarinda". *Jurnal Akuntansi Multi Dimensi (JAMDI)* 1 (1): 44-49.
- Ikatan Akuntansi Indonesia. 2013. *Standar Akuntansi Keuangan*. 1st ed. Jakarta: IAI.
- Indah Fitria and Rika Dwi. 2021. "Analisis Penerapan Sistem Pengendalian Intern Penjualan Kredit Pada PT. Nusantara Surya Bakti Bengkulu". *Jurnal AGRIBIS* 14 (1): 1711-1725.
- Kasmir. 2012. *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Kawatu, Brenda Meydita Lineke, Jantje J. Tinangon, and Natalia Y. T. Gerungai. 2020. "Analisis Sistem Pengendalian Internal Persediaan Barang Dagangan Pada Pt. Daya Anugrah Mandiri Cabang Manado." *Going Concern : Jurnal Riset Akuntansi* 15 (2): 193.
- Latifah, Nurul. 2021. *Konsep dan Praktik Sistem Pengendalian Internal*. Edited by Tiya Erika Marlin and Yahya Alhidayah. Sumatera Barat: Insan Cendekia Mandiri.
- Launuru, Muhammad Idul. 2018. "Perspektif Islam Analisis Sistem Pengendalian Intern Penerimaan Kas Pada Hari-hari Rakyat Maluku." *Journal of Islamic Economic And Business* 02 (01): 1-16.
- Makmur, Muhammad Kadafi and Apria. 2019. "Evaluasi Sistem Pengendalian Internal Sistem Penjualan Kredit Pada PT. Aringo Computer." *Jurnal Eksis* 15 (1): 12-26.
- Mulyadi. 2016. *Sistem Akuntansi*. 4th ed. Jakarta: salemba empat.
- Nathaniel, Raba. 2020. *PENGANTAR BISNIS*. 1st ed. Sidoarjo: Uwais Inspirasi Indonesia.
- Permata Hati, Ravika, and Nopiawati. 2018. "Analisis Sistem Pengendalian Internal Piutang Dan Keru-Gian Piutang Tak Tertagih Pada Badan Usaha Bandar Udara Hang Nadim Batam Analysis of Receiving Internal Control System and Uncertain Account Account on Hang Nadim Batam Airport Business Agency." *Measurement* 12 (1): 103-10.
- Prasetyati, Deni. 2016. "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Di PT Eka Timur Raya Purwodadi Pasuruan." *Journal Riset Mahasiswa Akuntansi (JRMA)* 10 (10): 1-12.
- Qayyim, Al Hafid Ibnu, and Rujiansyah Rujiansyah. 2019. "Hukum Jual Beli Angsuran (Kredit) Menurut Syariah." *Jurnal Ekonomika : Manajemen, Akuntansi, Dan Perbankan Syari'ah* 8 (1): 9.
- Rosalina, Dasiyah, Makmur, and Sabri Nurdin. 2018. "Evaluasi Penerapan Sistem Penjualan Kredit Berdasarkan Sistem Pengendalian Intern Pada PT Chi Chi Jaya Samarinda." *Jurnal Akuntansi Multi Dimensi (JAMDI)* 1 (1): 37-46.
- Sabil Jabbar, Hasanah Rizkaul, Abdullah Arifin. 2015. "Pengawasan Internal Perspektif Maqāsid Al-Syari'ah (Analisis Peraturan Pemerintah No. 60 Tahun 2008 Tentang Sistem Pengendalian Intern Pemerintah) Jabbar." *Analisis Standar*

- Pelayanan Minimal Pada Instalasi Rawat Jalan Di RSUD Kota Semarang* 3 (60): 103–11.
- Saahdila Indrijayanti and Natalia Titik. 2016. "Analisis Prosedur Pengendalian Intern Penjualan Kredit Pada PT. Prima Orbit". *Jurnal Mahasiswa Bina Insani* 1(1): 92-102.
- Sitompul, Mhd Syahman, Nurlaila, and Hendra Harmain. 2016. "Implimentasi Surat Al-Baqarah Ayat 282 Dalam Pertanggungjawaban Mesjid Di Sumatera Timur." *Human Falah* Volume 3 (2): hlm. 209.
- Syafriansyah, Muhammat. 2015. "Analisis Sistem Dan Prosedur Pemberian Kredit Pada Koperasi Simpan Pinjam Sentosa Di Samarinda." *E-Journal Ilmu Administrasi Bisnis* Vol.3 (1): 83–93.
- Tarigan, Azhari Akmal. 2011. *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*. Medan: La- Tanza Press.
- Theresia, Maria Pia, Perwito Perwito, and Hartanto Hartanto. 2021. "Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Berbasis Web Menggunakan PHP MYSQL Pada CV Suri Bandung." *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi)* 5 (2).
- Tumalun, Tommy L.H., and Sonny Pangerapan. 2019. "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Di PT Nusantara Sakti Cabang Manado." *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi* 7 (3): 3019–28.
- Viktorina, Kintan, Harijanto Sabijono, and Sherly Pinatik. 2020. "Evaluasi Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada PT. Jumbo Power International." *Going Concern : Jurnal Riset Akuntansi*. Vol. 15.