

# WORKSHEET: Jurnal Akuntansi

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Dharmawangsa  
ISSN (Print): 2808 – 8557 ISSN (Online): 2808 – 8573  
Volume. 3 Nomor. 2, Mei 2024

---

## ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN PIUTANG PADA PT. ASTRA INTERNATIONAL TBK-TSO CABANG KRAKATAU

Dina Novita Sari<sup>1</sup>; Sri Mulyani<sup>2</sup>; Aried Sumekar<sup>3</sup>

- 1). Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Dharmawangsa  
email: [dinanivitasari2308@gmail.com](mailto:dinanivitasari2308@gmail.com)
- 2). Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Dharmawangsa  
email: [Srimulyani160165@dharmawangsa.ac.id](mailto:Srimulyani160165@dharmawangsa.ac.id)
- 3). Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Dharmawangsa  
email: [ariedsumekar@dharmawangsa.ac.id](mailto:ariedsumekar@dharmawangsa.ac.id)

\*Corresponding email: [dinanivitasari2308@gmail.com](mailto:dinanivitasari2308@gmail.com)

---

### *Abstract*

*This research aims to (1) find out how the sales accounting information system in the company (2) find out the problems in the implementation of the sales information accounting system at the company (3) provide input in the processing or design of sales accountancy information system that meets the need for information about the sales in cash or credit in the enterprise. This research was carried out at the Astra International Tbk-Tso branch of Krakatau, located in the northern city of Sumatra during January 2024, the method used was to describe the information system of sales accounting and then describe what problems are in the company, and then look for the problems of the system. From the research and analysis that has been done it can be concluded that: (1) in the PT. Astra international tbk -Tso already there is a simple sales accountancy system (2) problems in PT. The Astra Internationals that arose as a result of the weaknesses of the still ineffective sales accountant system that exists within the company i.e. often sales reports are misrepresented in the recording of sales reports of creditors that have not been properly implemented, difficulties in sales reports. (3) making sales reports through the sales information system that can be expected to meet the needs of the company is the role of the explanation of the sales reports in order to facilitate the dismantling of sales reporting.*

*Keyword: Accounting Information System, Control Effectivity*

## PENDAHULUAN

Pengendalian piutang merupakan langkah preventif untuk meningkatkan efektifitas kegiatan atau operasi perusahaan yang dilaksanakan oleh manajemen perusahaan secara berkelanjutan. Efektivitas pengendalian piutang ini dapat diukur dengan berbagai indikator yaitu menjaga aktiva perusahaan, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi, dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

Dalam penerapannya, pengendalian piutang terutama kegiatan pencatatan piutang melibatkan semua pihak dimana semua kebijakan pimpinan yang berhubungan dengan piutang akan dijalankan

# WORKSHEET: Jurnal Akuntansi

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Dharmawangsa  
ISSN (Print): 2808 - 8557 ISSN (Online): 2808 - 8573  
Volume. 3 Nomor. 2, Mei 2024

oleh karyawan bagian pencatatan piutang. Fungsi-fungsi ekonomis dan sosial perusahaan diharapkan dapat efektif dengan dijalankannya piutang maksimal agar pertumbuhan perusahaan dapat mengikuti perkembangan ekonomi. Akan tetapi efektivitas pengendalian piutang tidak dapat berjalan dengan optimal tanpa adanya sistem informasi yang handal di dalam perusahaan tersebut.

Menurut Swasta Basu (2019:8-10), “Menjual adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang jasa yang ditawarkan. Jadi, adanya penjualan dapat tercipta suatu proses pertukaran barang dan atau jasa antara penjual dengan pembeli. Penjualan secara kredit mengakibatkan timbulnya piutang namun seringkali jumlah piutang yang terjadi tidak sesuai dengan pencatatan karena kesalahan pengakuan ataupun kesalahan pencatatan sehingga dapat menyebabkan kerugian terutama bila jumlahnya sangat besar. Efektivitas pengendalian piutang adalah suatu tindakan preventif yang dilakukan perusahaan untuk menjaga keamanan piutang dalam mengantisipasi kemungkinan adanya kerugian yang ditimbulkan sehingga aktivitas operasional perusahaan dapat terealisasi sesuai yang diharapkan (Mulyadi(2014); Indrayati (2016)). Semakin besarnya volume penjualan kredit semakin besar juga resiko tidak tertagihnya piutang tersebut. Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang, setiap penjualan kredit didahului dengan analisis terhadap dapat atau tidaknya pembeli tersebut diberi kredit. Dengan adanya penjualan yang baik, dapat diperoleh laba yang maksimal bagi perusahaan. Laba yang diperoleh dapat memperlancarkan kelangsungan aktivitas perusahaan tersebut dimasa yang akan datang, dapat menunjang aktivitas.

Demikian hal ini dalam proses marketing menganggap mobil ada namun sistem informasi akuntansi penjualan dalam sistem unit kendaraan tersebut tersedia namun ketika di pengecekan tidak adanya unit yang tersedia, maka dari itu memiliki kekurangan pada sistem informasi akuntansi penjualan yang tidak efektif dan efisien . Hal ini menyebabkan penjualan lambat harus di kirim dulu barangnya dari pusat pembuatan ke gudang medan. Menurut Ahli Mardi (2014:4) Sistem informasi akuntansi dapat diartikan sebagai suatu kegiatan yang terintegrasi yang menghasilkan laporan dibentuk data transaksi bisnis yang diolah dan disajikan sehingga menjadi sebuah laporan keuangan yang memiliki arti bagi pihak yang membutuhkannya.

Menurut Azhar Susanto (2013:8) fungsi Sistem Informasi Akuntansi adalah sebagai berikut : 1. Mendukung Aktivitas Perusahaan 2. Mendukung Proses Pengambilan Keputusan 3. Membantu dalam memenuhi tanggung jawab Pengelola Perusahaan Sistem informasi akuntansi penjualan akan

# WORKSHEET: Jurnal Akuntansi

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Dharmawangsa  
ISSN (Print): 2808 - 8557 ISSN (Online): 2808 - 8573  
Volume. 3 Nomor. 2, Mei 2024

membahas siklus pendapatan (daur penjualan) yang merupakan prosedur pendapatan dimulai dari bagian penjualan, otorisasi kredit, pengambilan barang, penerimaan barang, penagihan sampai penerimaan kas. Pemrosesan penjualan secara kredit menjadi siklus pendapatan yang lebih rumit, terdapat perbedaan hari atau minggu saat terjadinya penjualan dan penerimaan uang tunai atau pembayaran sehingga berdampak pada peningkatan piutang pelanggannya. Midjan dan Azhar Susanto (2013:5) adalah sebagai berikut : “Sistem informasi akuntansi penjualan adalah kerangka kerja dalam sumber daya manusia, alat, metode dan kesemuanya itu dikoordinasikan untuk mengolah data penjualan menjadi informasi penjualan yang berguna bagi pihak-pihak yang membutuhkannya.

**Tabel 1.1 Data Piutang PT. Astra International Tbk-Tso 3 Tahun Terakhir Periode : 2020 s/d 2022**

No	Tahun	Jumlah Piutang	Piutang Tak Tertaguh	%
1	2020	Rp 5.000.000.000.000	Rp 4.500.000.000	0.09%
2	2021	Rp 4.850.000.000.000	Rp 3.880.000.000	0.08%
3	2022	Rp 6.000.000.000.000	Rp 10.800.000.000	0.18%

Sumber: PT.Astra International Tbk-Tso

Berdasarkan pada Tabel 1.2 diatas terlihat bahwa selama 3 tahun terakhir mengalami peningkatan. Pada tahun 2020 jumlah piutang sebesar Rp 5.000.000.000.000, dengan piutang tak tertagih Rp 4.500.000.000, dengan kenaikan 0.09%. pada tahun 2021 jumlah piutang Sebesar Rp 4.850.000.000.000, dengan piutang tak tertagih sebesar Rp. 3880.000.000 dengan kenaikan 0.08%.

Pada tahun 2022 jumlah piutang sebesar Rp 6.000.000.000.000, dengan jumlah piutang tak tertagih sebesar Rp 10.800.000.000, dengan kenaikan 0,18%. Jika di lihat data data tersebut di atas adanya peningkatan piutang tak tertagih maka tujuan sistem pengendalian piutang yang tidak efektif dalam sumber daya terhadap pengolahan membuat data keuangan.

Data hasil penelitian di PT. ASTRA INTERNATIONAL TBK-TSO CABANG KRAKATAU, Kota Medan yang telah dilakukan melalui pencatatan, observasi langsung dan dokumentasi pada tahun 2020, 2021, 2022. Dalam penelitian ini seluruh informan/partisipan merupakan pihak-pihak yang terkait dalam pengelolaan piutang. di PT. ASTRA INTERNATIONAL TBK-TSO CABANG KRAKATAU. Dimana dalam pembahasan ini akan menjawab rumusan masalah dari penelitian di PT Astra international tbk-tso.

# WORKSHEET: Jurnal Akuntansi

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Dharmawangsa  
ISSN (Print): 2808 - 8557 ISSN (Online): 2808 - 8573  
Volume. 3 Nomor. 2, Mei 2024

## METODE PENELITIAN

Pendekatan penelitian ini menggunakan pendekatan dan menggunakan metode penelitian kualitatif. Penelitian ini dilakukan pada PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Krakatau Jl. Gunung Krakatau No.22A, Pulo Brayon Darat II, Kec. Medan Timur., Kota Medan, Sumatera Utara - Indonesia Telp (061) 6639200 website <https://auto2000.co.id>. Yang menjadi subjek dalam penelitian ini adalah karyawan bagian penjualan pada PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Krakatau . Objek Penelitian Yang menjadi objek dalam penelitian ini adalah sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Krakatau. **Nama-Nama Informan:** 1 Eko Dwi Syahputra Bagian Administrasi Penjualan 2 Dina Khairini Bagian sales 3 Yapet Kepala Administrasi. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif, dimana penulis menguraikan tentang informasi terkait mengenai sistem informasi akuntansi.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Triangulasi sumber dilakukan dengan cara membandingkan suatu data yang diperoleh dari sumber yang berbeda. Dalam penelitian ini peneliti membandingkan data yang diperoleh melalui wawancara dengan hasil observasi Berikut tabel tabulasi hasil wawancara dengan metode triangulasi

**Tabel 3 Tabulasi Hasil Wawancara Dengan Metode Triangulasi**

No	Pertanyaan	Bagian Admin Penjualan	Bagian Sales	Bagian kepala Administrasi
1	Jenis penjualan apa saja yang ada di PT. Astra internasional tbk – tso ?	Perusahaan ini menjual berbagai macam mobil seperti : avanza , rush , agia ,	Jenis penjualannya : avanza , rush , agia	Perusahaan otomotif yang penjualannya berbagai mobil
2	Sistem pembayaran apa yang berlaku di PT. Astra internasional tbk – tso ?	Untuk sistem pembayaran ada 2 macam yaitu pembayaran tunai dan lewat transfer, ada juga pelanggan yang membayar dengan Baak atau cek.	Pembayarannya bisa secara tunai, Baak atau cek, dan transfer.	Bisa menggunakan cash, transfer, Baak atau cek tergantung permintaan dari pelanggan.
3	Bagaimana	ukan pe rmasi Ketika	Saya menawarkan	Bagian sales

	prosedur penjualan tunai?	pembayaran lunas oleh pelanggan biasanya kita melakukan catatan, konfirmasi dengan bagian gudang, setelah itu barang dikirim	barang ke pelanggan, menerima pembayaran, dilakukan pencatatan, kemudian barang dikirim.	menawarkan barang ke pelanggan, pembayaran lunas, kemudian dibuatkan, konfirmasi dengan bagian gudang, lalu barang dikirim
4	Bagaimana prosedur penjualan kredit?	Bagian sales menawarkan barang, ada pembelian oleh pelanggan, pencatatan, konfirmasi dengan bagian gudang, barang dikirim dan saat jatuh tempo bagian sales melakukan penagihan	Setelah barang dikirim, sesuai waktu jatuh tempo saya melakukan penagihan sekaligus melakukan penawaran barang ke pelanggan	Kalau untuk penjualan kredit, barang sudah dikirim, diberikan waktu jatuh tempo, lalu ditagihkan oleh bagian sales.
5	Bagaimana sistem pembagian kerja dibagian penjualan?	Ada 2 bagian : bagian admin penjualan dan bagian sales.	Bagian penjualan terdiri bagian sales dan bagian admin penjualan.	Untuk bagian Penjualan terbagi menjadi 2 : bagian sales ada 3 orang dan bagian admin penjualan ada 2 orang.
6	Apakah sistem prosedur penjualan di PT Astra internasional tbktso sudah dijalankan dengan baik dan benar?	sudah	sudah	sudah
7	Bagaimana sistem pengawasan dan pengendalian di PT Astra internasional tbk- tso	Sudah dilakukan dan sudah terorganisir	Sudah sesuai dengan SOP yang ada.	itu dilakukan oleh bagian admin saat melakukan pencatatan piutang lalu dikonfirmasi dengan sales untuk ditagihkan lagi kapan.
8	Apakah sistem pengawasan dan pengendalian tersebut sudah sesuai dengan SOP yang ada?	sudah	sudah	sudah

9	Bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan yang dibutuhkan karyawan dalam laporan penjualan pada saat penginputan data laporan penjualan apakah sudah sesuai	sudah	sudah	sudah
10	Bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan yang berjalan saat ini pada PT. Astra International Tbk- Tso Cabang Krakatau sudah sesuai prosedur	sudah sesuai	sudah sesuai	sudah sesuai

Sumber : Hasil wawancara dengan bapak eko dwi sahputra (Bagian Admin Penjualan )

Pada tanggal 23 febuari 2024 . Hasil wawancara dengan Ibu Dina (Bagian Sales) pada tanggal 23 febuari 2 sil wawancara dengan Bapak yapet (Bagian kepala admin) . Berdasarkan tabel di atas dapat dijelaskan bahwa PT Astra internasional merupakan perusahaan yang bergerak dibidang otomotif menjual berbagai mobil . Penjualan merupakan kegiatan utama yang dijalankan oleh perusahaan untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal. Dalam penelitian ini peneliti sudah melakukan studi kasus dengan metode observasi serta wawancara mengenai sistem prosedur penjualan pada PT Astra internasional tbk-tso.

Sistem prosedur penjualan yang ada di perusahaan ini sudah dijalankan dengan baik. Perusahaan menerapkan dua sistem penjualan yaitu sistem penjualan tunai dan sistem penjualan kredit. Dalam aktivitasnya fungsi penjualan masih ditemui adanya perangkapan tugas antara bagian sales yang menawarkan barang kepada pelanggan dan penerimaan uang tagihan dari pelanggan serta dilakukannya penagihan oleh bagian sales tersebut. Namun, untuk pemisahan tugas yang dilakukan oleh bagian penjualan sudah dilakukan sesuai dengan jobdesk masing-masing. Untuk sistem pembagian kerja di bagian penjualannya sendiri terbagi menjadi dua bagian yaitu bagian sales dan bagian admin penjualan. Yang mana untuk bagian penjualan ada 10 (sepulu ) orang terdiri dari 9 (Sembilan ) orang bagian sales dan 1 (satu ) orang bagian admin penjualan. Untuk sistem

informasi akuntansi yang dijalankan oleh perusahaan dengan menggunakan 2 (dua) sistem yaitu sistem akuntansi secara manual dan sistem akuntansi terkomputerisasi. Dengan adanya dua sistem tersebut perusahaan dapat mengawasi pelaksanaan kegiatan penjualan dengan baik agar memaksimalkan keuntungan bagi perusahaan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak eko selaku bagian admin penjualan menjelaskan bahwa masih banyak laporan penjualan yang membuat laporan secara manual namun juga menggunakan komputer untuk menginput laporan sistem informasi akuntansi yang di gunakan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu dina selaku bagian sales masih ada pengecekan sistem informasi penjualannya yang kurang karena informasi akuntansi yang masih belum efektif. Kemudian untuk pertanyaan selanjutnya mengenai sistem pengawasan dan pengendalian, informan mengatakan bahwa sudah sesuai dengan SOP yang ada dan sudah terorganisir sesuai dengan struktur organisasi perusahaan yang memiliki tanggung jawab masing-masing serta atasan yang mengontrol setiap pekerjaannya. Untuk pertanyaan selanjutnya mengenai solusi apa yang dilakukan perusahaan menyikapi atas terjadinya laporan penjualan tersebut. Informan menjawab bahwa laporan penjualan tersebut masih belum efektif dan efisien

## 2 Analisis Masalah

Dalam menganalisis perancangan sistem informasi laporan penjualan, dimana sistem yang berjalan selama ini masih belum efektif dan efisien di bagian laporan penjualan yang masih menggunakan secara manual Untuk memecahkan permasalahan tersebut akan dibuat sebuah sistem laporan penjualan dimana dalam proses sistem penjualan ini dapat membantu pengelola laporan penjualan dengan menginput laporan penjualan . Maka diusulkan pembuatan sistem secara efektif dan efisien pada PT Astra International Tbk - Auto 2000 Cabang Krakatau,

Sistem yang akan dibangun adalah sistem informasi pengolahan data. Sistem ini bertindak sebagai menampilkan pengolahan data melihat, menyimpan, dan menambah data yang ada. Sistem informasi pengolahan data laporan penjualan ini akan memiliki satu pengguna, yaitu salah satu karyawan atau user dan admin. Informasi yang ada di sistem nantinya adalah manajemen user, bagian, karyawan, jabatan, transaksi laporan penjualan , transaksi laporan penjualan perhari dan perbulan . Dengan adanya sistem ini diharapkan dapat mengatasi permasalahan yang ada pada sistem yang lama. Keamanan dalam sistem juga disediakan yaitu berupa menu login yang berfungsi untuk memberikan hak akses kepada admin atau karyawan untuk mengelola sistem tersebut.

### 3. Pembahasan

#### A. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan PT. Astra International Tbk-Tso

Menurut Ahli Mardi (2014:4) Sistem informasi akuntansi dapat diartikan sebagai suatu kegiatan yang terintegrasi yang menghasilkan laporan dibentuk data transaksi bisnis yang diolah dan disajikan sehingga menjadi sebuah laporan keuangan yang memiliki arti bagi pihak yang membutuhkannya. Fungsi sistem akuntansi :

1. Mendukung Aktivitas Perusahaan
2. Mendukung Proses Pengambilan Keputusan
3. Membantu dalam memenuhi tanggung jawab Pengelola Perusahaan

#### Mendukung Proses Pengambilan PT Astra International Tbk Cabang

Krakatau merupakan perusahaan yang bergerak dibidang otomotif perdagangan yang kegiatan utamanya berupa penjualan bahan pokok seperti servis, penjual mobil dll . Berdasarkan hasil wawancara dengan tiga informan dan juga SOP yang berlaku di perusahaan bahwa perusahaan menerapkan dua sistem penjualan yaitu sistem penjualan tunai dan sistem penjualan kredit. Pihak-pihak yang terlibat dalam prosedur penjualan adalah bagian sales, bagian admin penjualan, bagian gudang, bagian pengiriman, bagian keuangan dan pimpinan, maka dapat dijelaskan sebagai berikut :

#### A. Sistem Penjualan Tunai

Bagian sales menjelaskan produk kepada customer, kemudian sales menanyakan rencana pembelian customer secara tunai atau secara kredit lalu sales menjelaskan diskon dan jumlah yang harus dibayarkan kepada customer jika customer sudah deal, sales menyerahkan customer untuk melakukan panjar setelah itu sales menulis surat pesana kendaraan dan di tanda tangan oleh customer. Kemudian, sales melaporkan surat pesanan kendaraan ke bagian admin penjualan Bgian admin menginput surat pesanan kendaraan, dan bagian sales juga menginput aplikasi SAM. Customer harus terverifikasi nomor hpnya baru bagian admin bisa input SDnya. Lalu, bagian alesnya konfirmasi kepada cabang untuk di carikan unitnya sudah ada, bisa di matching di aplikasi SAM kemuadian bagian sales membuat janji kapan customer bisa melakukan pelunasan. Pelunasan dilakukan H-1 sebelum DO ( Delivery Order ). Ketika customer sudah melakukan pelunasan, Baguan Admin agar Tarik unit bisa sampai di showroom keesokan harinya customer datang untuk



DO ( Delivery Order ) serah Terima dan bagian sales melukan penjelasan tentang kendaraan yang akan diterima. Kemudian customer melakukan foto serah terima dan juga menandatangani subsidi DP, BSTB, dan Mobil pun bisa di bawa pulang.

#### B. Sisten Penjualan kredit

Bagian sales menjelaskan kepada customer. Kemudian sales menanyakan rencana pembelian customer secara tunai atau kredit. Ketika customer memilih kredit, bagian sales menanyakan kepada customer. Apakah sebelumnya customer sudah pernah kredit atau tidak ? kalau sudah pernah, kredit apa sebelumnya, motor aman atau pernah dipakai saudaranya/ siapa pun itu. Kemudian tanyakan lewat leasing apa pernah diproses sebelumnya, dan apakah customer mau menggunakan leasing yang sama atau tidak. Kemudian bagian sales berapa leasing yang kerja sama dengan showroom dan memberikan pilihan hitungan kredit dari leasing tersebut. Kalau di Auto 2000 diutamakan proses dengan leasing PT. Astra yaitu TAF ( Toyota Astra Finance ) dan ACC ( Astra Credit Compagnies ). Tapi jika customer adalah RO ( Repeat Order ) dari suatu leasing, tetap bisa juga diproses. Kemudian jika hitungan kredit yang diberikan sudah deal dengan customer, maka bagian sales menyerahkan customer untuk melakukan panjar.

Setelah itu sales menulis SPK ( Surat Pesan Kendaraan ) dan ditanda tangani oleh customer. Jika uang customer cash maka uang cash tersebut disetorkan kepada kasir, jika transfer, bukti transfernya di laporkan kepada kasir untuk melakukan pengecekan. Sales melaporkan transfer atau uang tunai beserta SPK ( Surat Pesanan Kendaraan ) kepada Bagian admin penjualan. Jangan lupa untuk menyertakan KTP customernya. Setelah proses panjar, sales mengumpulkan data customer.

Persyrtan yang harus dilengkapi yaitu KTP suami atau istri, KK ( Kartu Keluarga ), NPWP, Buku Tabungan 3 hal terakhir, rekening listrik, dan Surat Keterangan usaha atau Surat Keterangan Kerja beserta Slip Gaji. Kemudian data tersebut diserahkan kepada leasing untuk dilakukannya proses suervey. Proses suervey tergantung leasing dan kesepakatan dengan customer. Biasanya memakan waktu 2-3 hari sejak berkas dikumpulkan. Jika data customer bagus tidak pernah ada riwayatb buruk ( BI cekingnya ) dan leasing approve, maka leasing akan mengeluarkan surat purchasing order (PO). Bagian sales juga harus mengiput dari Aplikasi SAM dan customer harus terverifikasi nomornya agar bagian admin penjualan bisa menginput SDnya. Lalu bagian sales konfirmasi kepada cabang untuk dicarikan unitnya jika unit sudah ada, dan PO dari leasing sudah

ada, maka sales membuat janji kapan customer melakukan pelunasan. Pelunasan dilakukan H-1 sebelum DO ( Delivery Order ).

Kemudian ketika customer sudah melakukan pelunasan, maka bagian admin mencetak BSTB dan customer harus mengkonfirmasi pembukuan fakturnya, bagian sales Tarik unit dari gudang melalui bagian admin penjualan, agar unit bisa sampai di showroom. Dari hari itu juga, sales meminta leasing untuk mencetak kontrak dari customer yang sudah diproses. Keesokan harinya customer datang untuk DO ( delivery Order ) dan bagian sales melakukan penjelasan tentang kendaraan yang akan diterima dan bagian customer menandatangani kontrak dari leasing juga menandatangani BSTB, subsidi Dp. Kemudian foto surat terima dan mobil bisa diterima pulang.

PT Astra internasional merupakan perusahaan yang bergerak dibidang otomotif perdagangan yang kegiatan utamanya berupa penjualan bahan pokok seperti servis, penjual mobil dll. Berdasarkan hasil wawancara dengan tiga informan dan juga SOP yang berlaku di perusahaan bahwa perusahaan menerapkan dua sistem penjualan yaitu sistem penjualan tunai dan sistem penjualan kredit. Pihak-pihak yang terlibat dalam prosedur penjualan adalah bagian sales, bagian admin penjualan, bagian gudang, bagian pengiriman, bagian keuangan dan pimpinan, maka dapat dijelaskan sebagai berikut:

## 2 Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan PT. Astra International Tbk-Tso

Sistem Informasi akuntansi yang diterapkan pada PT. Astra International Tbk-Tso terbagi yaitu sistem informasi akuntansi penjualan tunai dan sistem informasi akuntansi penjualan Kredit. "Sistem informasi akuntansi penjualan tunai adalah Sistem yang diberlakukan oleh perusahaan dalam menjual barang dengan cara mewajibkan pembeli untuk melakukan pembayaran harga terlebih dahulu sebelum barang diserahkan pada pembeli "Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit adalah sistem penjualan dimana pembayarannya dilakukan setelah barang diterima pembeli. Jumlah dan jatuh tempo pembayarannya disepakati oleh kedua pihak.

Tujuan sistem akuntansi penjualan :

- a. Mencatat order penjualan dengan cepat dan akurat
- b. Memastikan bahwa perusahaan menjual kepada konsumen yang memang layak menerima kredit (sehingga kalau boleh, tidak ada kredit macet)

c. Memastikan bahwa konsumen menerima kiriman produk dan jasa tepat waktu, sesuai yang dijanjikan

### 3 Analisis Sistem Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Astra International Tbk-Tso

Menurut Mulyadi; Indrayati Efektivitas pengendalian piutang adalah serangkaian kebijakan penerapan sistem prosedur yang digunakan manajemen dan mengawasi aktivitas yang terjadi dalam perusahaan. Efektivitas pengendalian piutang adalah suatu tindakan preventif yang dilakukan perusahaan untuk menjaga ke amanan piutang dalam mengantisipasi kemungkinan adanya kerugian yang ditimbulkan sehingga aktivitas operasional perusahaan dapat terealisasi sesuai yang diharapkan. Semakin besarnya volume penjualan kredit semakin besar juga resiko tidak tertagihnya piutang tersebut. Efektivitas pengendalian piutang di lakukan untuk mengukur sejauh mana penjualan dari laporan penjualan yang telah di targetkan berjalan sesuai dengan apa yang di tetapkan dari awal .

Laporan penjualan PT. Astra International Tbk-Tso di cabang Krakatau dalam waktu 3 tahun terakhir (tahun 2020 – tahun 2022) secara umum laporan penjualan piutang dapat mencapai target yang telah di tetapkan oleh PT. Astra International Tbk-Tso . Pada tahun Pertama yaitu tahun 2020 jumlah piutang sebesar Rp. 5.000.000.000.000. Dengan piutang tak tertagih Rp. 4.500.000.000 dengan kenaikan 0.09%. pada tahun 2021 jumlah piutang Sebesar Rp. 4.850.000.000.000 dengan piutang tak tertagih sebesar Rp. 3880.000.000 dengan kenaikan 0.08%. Pada tahun 2022 jumlah piutang sebesar Rp. 6.000.000.000.000. Dengan jumlah piutang tak tertagih sebesar Rp. 10.800.000.000 dengan kenaikan 0,18% Jika di lihat data data tersebut di atas adanya peningkan piutang tak tertagih maka tujuan sistem pengendalian piutang yang tidak efektif dalam sumber daya terhadap pengolahan data keuangan.

Pengukuran efektifitas pengendalian piutang di PT. Astra International Tbk- Tso cabang kraktau medan merealisasikan target penjualan di rencanakan merujuk yang telah di tetapkan bahwa kemampuan PT Asrta International cabang Krakatau dalam menjalankan tugasnta di katagorikan sangat efektif apabila pencapaian efektifitas yang di capai minimal 100% , semakin tinggi tingkat efektifitas yang di peroleh maka menunjukkan kemampuan data laporan penjualan dalam pencapaian target . Berdasarkan penelitian ini diatas yang di lakukan penulis dapat di lihat bahwa peroleh efektifitas rata rata penerimaan target penjualan dilihat di bawah 10% hal ini menunjukkan bahwa tingkat efektifitas lapoiran penjualan tidak efektif

## KESIMPULAN

Sistem akuntansi pada PT. Astra International Tbk-Tso adalah organisasi yang mengatur formulir, catatan, dan laporan untuk memberikan informasi keuangan kepada manajemen untuk operasi bisnis yang efisien. Ini mencakup rumus, jurnal, buku besar, dan mesin kasir. Mesin kasir digunakan untuk mencatat dan mengelola data keuangan dari jurnal. Mesin kasir juga mencakup, dan monitor komputer. PT. Astra International Tbk-Tso Cabang Krakatau merupakan perusahaan otomotif yang menangani berbagai kegiatan usaha, Antara lain akuntansi, penjualan dan manajemen kredit. Penelitian ini focus pada efektivitas sistem penjualan terhadap pengendalian piutang di PT. Astra International Tbk-Tso di wilayah Krakatau pada tahun 2020 sehingga 2022. menemukan bahwa sistem penjualan dapat mencapai target sebesar Rp 5.000.000.000.000 untuk tahun pertama, Rp 4.500.000.000 untuk tahun kedua, Rp 4.850.000.000.000 untuk tahun ketiga, dan Rp 10.800.000.000 untuk tahun keempat. Namun studi tersebut juga menemukan bahwa efisiensi sistem penjualan hanya efektif 10% jika efisiensi yang ditargetkan minimal 100% temuan penelitian menunjukkan bahwa sistem penjualan di PT. Astra International Tbk-Tso meningkatkan efisiensi dan efektivitas sistem penjualan pengelolaan pengendalian piutang

## REFERENSI

- Azhar Susanto.2013, Sistem Informasi Akuntansi. Bandung: Lingga Jaya
- Indrayati.2016.Sistem Informasi Akuntansi. Aditya Media Publishing. Malang
- Mardi 2014. Sistem Informasi Akuntansi. Bogor: Ghakia Indonesia.
- Mulyadi. 2014. Sistem Informasi Akuntansi. Salemba Empat.Jakarta
- Susanto, Azhar. 2015. Sistem Informasi Akuntansi. Lingga Jaya.Bandung
- Swastha, Basu. 2019. Manajemen Pemasaran Modern. Yogyakarta: Liberty