MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Akuntansi Manajemen, Ekonomi
Vol 25 No 12 Tahun 2026

ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT DAN PENGENDALIAN INTERNAL PADA PT TRISAKTI MOTOR BANGKALAN

Elsa Aurelia Yanuarany[1)]
[1)]Program Studi Akuntansi, Universitas Terbuka, Indonesia

Email: 050004731@ecampus.ut.ac.id

Abstrak

PT Trisakti Motor Bangkalan menjual sepeda motor dan mengutamakan penjualan kredit sebagai sumber pendapatan utama. Sistem informasi akuntansi yang ada sekarang belum memadai untuk kebutuhan perusahaan. Penelitian ini bertujuan mengetahui syarat yang harus dipenuhi calon pembeli jika ingin membeli sepeda motor secara kredit. Penelitian juga membahas pemakaian sistem informasi akuntansi pada penjualan kredit, lalu menganalisis apa saja kelebihan, kekurangan, dan bagian yang bisa diperbaiki berdasarkan kerangka pengendalian COSO 2013. Pengumpulan data dilakukan dengan metode kualitatif deskriptif. Data primer dikumpulkan lewat observasi, wawancara dengan tim penjualan, administrasi, akuntansi, gudang, dan pengumpulan dokumen. Data yang terkumpul dibandingkan dengan teori, lalu digambarkan dalam bagan atau flow chart. Penjualan kredit di dealer PT Trisakti Motor Bangkalan sudah menggunakan persetujuan bertingkat dan pemeriksaan akhir. Calon pembeli kredit harus mengisi dokumen identitas, dokumen keluarga, data sumber penghasilan, dan domisili. Dalam pelaksanaannya, ada dua masalah utama. Satu karyawan menjalankan dua tugas sekaligus, yaitu Kas dan akuntansi, sehingga pembagian tugas tidak jelas. Survei kredit juga tidak berjalan sesuai prosedur, bahkan ada dokumen pemohon yang ternyata palsu. Dua masalah ini diduga menyebabkan kredit macet menumpuk dan melemahkan pengendalian internal. Penelitian ini menyarankan memisahkan tugas kas dan akuntansi. Jika sumber daya terbatas, terapkan pengendalian kompensasi. Standarkan survei kredit dan verifikasi proses pemeriksaannya secara independen. Pantau lebih ketat piutang dari penjualan motor dengan cicilan kredit yang menunggak supaya kredit macet berkurang.

Kata kunci: sistem informasi akuntansi; penjualan kredit; pengendalian internal; pemisahan tugas; dealer sepeda motor

Abstract

For PT Trisakti Motor Bangkalan (a motorcycle dealer), credit sales are the main source of revenue. The AIS which supports the credit sales is however not performing very well. The study is intended to answer the following: what are the requirements of a prospective buyer in order to buy on credit? How is the AIS used in the credit sales process? What are the strengths, weaknesses and areas for improvement in terms of internal control using the COSO (2013) framework? It is a descriptive qualitative study. The primary data were collected via observation, documentation and interviews with the sales, admin, accounting and warehouse departments. The actual process was documented and then mapped out as a flowchart. The process is well structured with tiered authorisation and final approval. The applicant is required to provide identity, family, income and residence documents. In practice there

Article History
Received: November 2026
Reviewed: November 2026
Published: November 2026

Plagirism checker no 80
Copyright : author
Publish by : musytari

This work is licensed under a creative commons attribution-noncommercial 4.0 international license

are two weaknesses. One person is responsible for both the cash and the accounting so there is no segregation of duties. The credit survey is not being carried out in accordance with standard practice and involves the use of falsified applicant documents. These are likely to be factors contributing to a build up of bad debts and to the deterioration of internal control. The company is advised to separate the cash and accounting functions (or in the case of very limited resources, to implement compensating controls), to standardise the credit survey and have it independently verified and to improve the monitoring of receivables.

Keywords: *accounting information system; credit sales; internal control; segregation of duties; motorcycle dealer*

1. PENDAHULUAN

Dealer sepeda motor memakai penjualan kredit agar bisa mendapat lebih banyak pelanggan dan menaikkan jumlah penjualan. Data Pasuma dkk. (2026) di PT Tridjaya Motor Paal Dua menunjukkan penjualan kredit bertambah dari 850 unit tahun 2020 menjadi 1.120 unit pada 2024. Kenaikan ini membuat risiko kredit macet ikut bertambah. Dealer perlu mengatasinya dengan sistem penjualan dan pengendalian internal yang memadai. Di dealer ini, kredit macet turun dari 8,00% pada 2020 menjadi 3,84% pada 2024. Penurunan ini terjadi karena dealer menjalankan sistem penjualan kredit yang rapi dan pengendalian internal yang baik (Pasuma dkk., 2026).

Pengendalian internal yang lemah bisa membuka peluang terjadinya kecurangan. Association of Certified Fraud Examiners (ACFE) meneliti 1.921 kasus di 138 negara dan memperkirakan organisasi rata-rata kehilangan 5% pendapatan per tahun karena kecurangan (ACFE, 2024). Pengendalian internal bertujuan memberikan keyakinan memadai agar organisasi bisa mencapai tujuan operasi, pelaporan, dan kepatuhan (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission [COSO], 2013). Dalam literatur sistem informasi akuntansi (SIA), pemisahan tugas sering disebut sebagai salah satu prinsip utama (Romney dkk., 2021).

SIA mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan memproses data transaksi menjadi informasi untuk pengambil keputusan (Romney dkk., 2021). Pada penjualan kredit, SIA mengatur proses pesanan, persetujuan kredit, pencatatan piutang, dan penerimaan kas (Saragih & Ardila, 2024). Agar pencatatan dan penagihan piutang dari penjualan kredit bisa dipertanggungjawabkan, dokumen dan catatan akuntansi harus saling terhubung (Romney dkk., 2021). Di Indonesia, penyaluran kredit kendaraan bermotor mengikuti aturan usaha perusahaan pembiayaan dari Otoritas Jasa Keuangan (2018).

Di PT Trisakti Motor Bangkalan, penjualan sepeda motor dengan kredit menjadi pendapatan utama. Peneliti menemukan Sistem Informasi Akuntansi penjualan kredit belum berjalan baik karena dua hal. Satu karyawan menangani fungsi kas dan akuntansi sekaligus. Divisi kredit melakukan survei tanpa prosedur standar. Mereka kadang memalsukan dokumen pengajuan seperti slip gaji agar permohonan disetujui. Dugaan penyimpangan ini menyebabkan kredit macet menumpuk dan menurunkan efisiensi serta efektivitas pengendalian internal.

Kerangka COSO (2013) terdiri dari lima komponen pengendalian internal: lingkungan pengendalian, penilaian risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, serta pemantauan. Penelitian ini menggunakan dua sudut pandang untuk mencari alasan mengapa pengendalian yang lemah dapat dimanfaatkan. Teori Akuntansi Positif menyatakan bahwa pelaku ekonomi bertindak karena insentif dan ingin memperoleh keuntungan pribadi (Watts &

Zimmerman, 1986). Segitiga kecurangan menyebutkan tiga unsur yang membuat kecurangan bisa terjadi: tekanan, peluang, dan rasionalisasi (Cressey, 1953). Dalam kerangka ini, rangkap fungsi dan pengawasan yang lemah memberi peluang (Romney dkk., 2021).

Penelitian sebelumnya membahas dealer dan perusahaan sepeda motor yang bekerja sama. Di Dealer Selamat Lestari Motor, pengendalian internal berbasis COSO belum berjalan dengan baik. Masalahnya, tugas karyawan masih tumpang tindih (Al Afghani dkk., 2025). Mano dan Zuhroh (2025) meneliti CV Anugrah Jaya Motor, perusahaan suku cadang motor di Surabaya, dan menemukan pengendalian piutang masih lemah. Mereka menyarankan agar fungsi kredit dipisah dari penjualan, lalu penagihan, penerimaan kas, dan pencatatan akuntansi ditangani oleh bagian yang berbeda. Wowor dkk. (2023) menyimpulkan bahwa SIA penjualan kredit di PT Hasjrat Abadi Divisi Dunlop belum sepenuhnya mendukung pengendalian internal karena fungsi dan prosedurnya masih kurang memadai. Penelitian sebelumnya telah menyoroti efektivitas pengendalian internal piutang dagang (Sari & Widyawati, 2023), perancangan sistem pada usaha kecil (Vandarita & Estiningrum, 2022), serta pengembangan sistem penjualan kendaraan bermotor berbasis PHP dan basis data (Nugraha & Anggraeni, 2016).

Setahu penulis, studi-studi itu biasanya menilai kecocokan prosedur dan pengendalian internal secara umum. Penelitian mengenai hubungan rangkap antara fungsi kas dan akuntansi dengan penyimpangan survei kredit pada SIA penjualan kredit belum pernah dilakukan sebelumnya. Studi ini memberikan tiga kontribusi utama. Objek penelitian ini adalah PT Trisakti Motor di Bangkalan. Fokus penelitian terletak pada dua kelemahan signifikan yang teridentifikasi di lapangan. Selain itu, penelitian ini memetakan diagram alir sistem yang berjalan dan membandingkannya dengan teori serta kerangka kerja COSO.

Penelitian ini bertujuan untuk: (1) menjelaskan syarat yang harus dipenuhi calon pembeli agar dapat membeli secara kredit, (2) menguraikan penerapan SIA dalam penjualan kredit, dan (3) menilai kekuatan, kelemahan, serta bagian yang perlu dibenahi dalam pengendalian internal di PT Trisakti Motor Bangkalan. Penelitian ini memberi gambaran lengkap tentang SIA penjualan kredit dan rekomendasi kepada perusahaan agar memperbaiki pemisahan fungsi dan prosedur kredit. Peneliti lain bisa memakai hasilnya sebagai referensi untuk penelitian serupa.

2. METODE PENELITIAN

Kondisi SIA penjualan kredit digambarkan berdasarkan fakta lapangan, dengan pendekatan kualitatif dan metode deskriptif. Kerangka teori dipakai untuk memandu penggalian data dan sebagai pembanding temuan. Lokasinya PT Trisakti Motor Bangkalan, dealer resmi sepeda motor di Jalan Trunojoyo Nomor 21, Bangkalan, dan penelitian berlangsung pada Oktober 2025. Yang diteliti adalah mekanisme SIA pada penjualan kredit sepeda motor, meliputi fungsi penjualan, kredit, administrasi, akuntansi, kas, dan gudang.

Ada tiga teknik pengumpulan data primer, ditambah studi pustaka. Yang pertama observasi langsung. Peneliti, yang juga karyawan internal dealer, mengamati aktivitas penjualan kredit serta arsip nota pesanan manual yang dipakai manajer untuk mendokumentasikan transaksi. Yang kedua wawancara mendalam dengan manajer dealer dan staf unit penjualan, administrasi, akuntansi, gudang, dan unit pendukung (Tabel 1). Para informan ini terlibat dalam proses penjualan kredit. Wawancara menggali profil perusahaan, struktur organisasi, pembagian tanggung jawab, dan aturan pemberian kredit. Yang ketiga dokumentasi atas arsip, berkas, dan dokumen resmi terkait penjualan kredit, termasuk arsip nota pesanan manual. Studi pustaka dipakai sebagai landasan teori dan pembanding temuan.

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Akuntansi Manajemen, Ekonomi
Vol 25 No 12 Tahun 2026

Tabel 1. Informan penelitian

Unit	Jabatan
Manajemen	Manajer dealer
Penjualan	Staf penjualan
Administrasi	Staf administrasi
Akuntansi	Staf akuntansi
Gudang	Staf gudang
Unit pendukung	Staf unit pendukung

Sumber: Data primer peneliti (2025).

Data dianalisis dalam tiga langkah. Pertama, peneliti mengumpulkan dan memilih data dari wawancara, observasi, dan dokumen. Kedua, peneliti membuat alur kerja aktual dalam bentuk bagan alir dan tabel lalu membandingkannya dengan teori. Ketiga, peneliti menarik kesimpulan apakah sistem sudah sesuai praktik standar dengan memakai lima komponen COSO (2013).

Peneliti memastikan data sah dengan triangulasi teknik. Mereka membandingkan hasil observasi dengan keterangan informan dan dokumen. Karena peneliti adalah karyawan internal, semua temuan dicek ke beberapa sumber untuk mengurangi subjektivitas. Laporan merahasiakan identitas informan dan data internal perusahaan. Temuan ditulis sebagai kondisi sistem, tanpa menilai individu.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Persyaratan Calon Pembeli Kredit

Pemberkasan calon pembeli ada dua tahap: berkas awal dan berkas survei (Tabel 2). Pemohon yang bermaksud memesan sepeda motor diwajibkan mengisi formulir aplikasi kredit serta menyerahkan KTP, KTP penjamin jika diperlukan, Kartu Keluarga, nomor telepon seluler, dan alamat. Pada tahap survei, dokumen dilengkapi dengan bukti rekening listrik dan slip gaji. Petugas juga akan meminta konfirmasi dari tetangga pemohon.

Tabel 2. Persyaratan pembelian sepeda motor melalui skema kredit

Aspek	Ketentuan
Tahap Pengajuan	Pemohon mengisi formulir aplikasi kredit saat memesan motor
Dokumen Awal	KTP pemohon; KTP penjamin (jika diperlukan); Kartu Keluarga; nomor telepon seluler; alamat
Dokumen Survei	Bukti rekening listrik; slip gaji; konfirmasi tetangga
Uang muka (DP) dan penjamin	Pemohon dengan uang muka (DP) sebesar 30% atau kurang diwajibkan memiliki penjamin yang memiliki hubungan darah.
Bunga	Pilihan tenor Adalah pembayaran angsuran.
Penyerahan	DP dibayarkan kepada kasir saat motor diterima atau saat data diverifikasi final; kendaraan diserahkan di rumah pemohon

Sumber: Peneliti mencatat hasil observasi dan dokumentasi (2025).

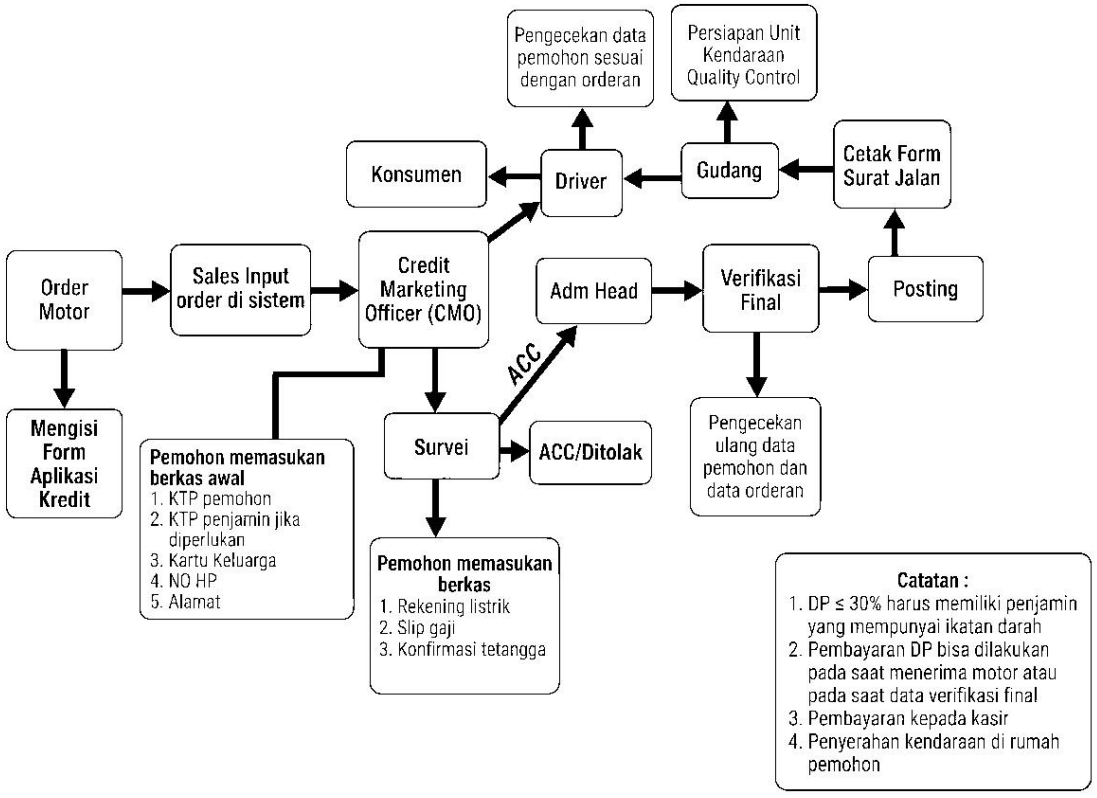
Setiap persyaratan punya fungsi sendiri dalam pengendalian. KTP, Kartu Keluarga, nomor telepon, dan alamat dipakai untuk memastikan identitas pemohon dan tempat tinggalnya. Slip gaji digunakan untuk menilai penghasilan dan kemampuan pembayaran pemohon. Rekening listrik berfungsi sebagai bukti alamat tempat tinggal. Konfirmasi dari tetangga

memberikan informasi mengenai reputasi pemohon. Penjamin dari keluarga serta uang muka (DP) memberikan perlindungan tambahan. Jika DP 30% atau kurang, pemohon wajib punya penjamin. Ini berarti risikonya dianggap lebih tinggi saat komitmen awalnya kecil. Seluruh persyaratan tersebut digunakan sebagai dasar penilaian kelayakan kredit sebelum persetujuan transaksi.

Persyaratan tersebut hanya berlaku apabila dokumen yang diajukan merupakan dokumen asli. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pemohon dapat memalsukan dokumen, termasuk slip gaji, pada saat survei. Konsekuensinya, pemohon dapat memenuhi persyaratan formal meskipun secara substansi tidak layak.

3.2 Mekanisme Implementasi SIA pada Penjualan Kredit

Alur sistem ini ditampilkan pada Gambar 1 dan rinciannya terdapat pada Tabel 3. Proses diawali dengan konsumen yang melakukan pemesanan sepeda motor serta mengisi formulir aplikasi kredit. Petugas penjualan kemudian memasukkan pesanan ke dalam sistem dan mengirimkan pengajuan kepada Credit Marketing Officer (CMO). CMO menerima berkas, melakukan survei dengan dokumen pendukung, dan menentukan apakah pengajuan disetujui (ACC) atau ditolak. Jika disetujui, pengajuan diteruskan kepada kepala administrasi (Adm Head) untuk verifikasi akhir. Data pemohon dan pesanan diverifikasi kembali sebelum dicatat dalam sistem. Selanjutnya, petugas mencetak formulir surat jalan dan gudang menyiapkan unit sambil melakukan pemeriksaan kualitas. Pengemudi memastikan kecocokan data pemohon dan pesanan sebelum kendaraan diserahkan kepada konsumen.



Gambar 1. *Flowchart* penjualan kredit sepeda motor PT Trisakti Motor Bangkalan (diolah peneliti, 2025)

Tabel 3. Tahapan penjualan kredit pada sistem berjalan

No	Tahap	Aktivitas dan data
1	Pemesanan	Konsumen memesan motor dan mengisi formulir aplikasi kredit
2	Input pesanan	*Sales* menginput data pesanan ke dalam sistem
3	Pengajuan kredit	CMO menerima berkas awal pemohon
4	Survei dan keputusan	Survei dengan berkas rekening listrik, slip gaji, dan konfirmasi tetangga; keputusan ACC atau ditolak
5	Persetujuan	*Adm Head* memberikan ACC atas pengajuan yang disetujui
6	Verifikasi final	Pengecekan ulang data pemohon dan data pesanan
7	Pencatatan	Data transaksi dicatat (*posting*) dalam sistem
8	Surat jalan dan gudang	Formulir surat jalan dicetak; gudang menyiapkan unit melalui *quality control*
9	Pengiriman	Pengemudi memverifikasi data pemohon sesuai pesanan sebelum menyerahkan kendaraan kepada konsumen.

Sumber: Data diperoleh dari bagan alir sistem berjalan menurut peneliti, 2025.

Sistem Informasi Akuntansi (SIA) berperan dalam proses pemasukan pesanan dan pencatatan transaksi pada sistem, otorisasi berjenjang oleh CMO dan Kepala Administrasi, verifikasi akhir, serta pengendalian dokumen seperti surat jalan. Hal ini sesuai dengan fungsi SIA untuk mengumpulkan, mencatat, dan memproses data transaksi (Romney dkk., 2021). Namun, penggunaan nota pesanan manual oleh manajer menyebabkan sebagian dokumentasi transaksi belum tercatat di sistem. Kondisi ini berpotensi mengakibatkan pencatatan yang tidak lengkap.

Kas dan piutang belum tercantum dalam pencatatan pada Gambar 1, meskipun uang muka telah dibayarkan kepada kasir. Dealer mencatat transaksi dengan cara mengirim kendaraan, menagih, dan membukukan lewat divisi yang bertugas. Dokumen pendukung memakai nomor urut cetak dan tanda tangan pejabat berwenang supaya tidak terjadi kecurangan.

3.3 Evaluasi Pengendalian Internal

Evaluasi sistem terhadap lima komponen COSO (2013) ada di Tabel 4. Rancangan sistem kuat pada alur persetujuan berjenjang, verifikasi akhir, dan pencatatan lewat sistem. Masalah utama muncul saat implementasi, terutama pada pemisahan tugas dan prosedur survei kredit.

Tabel 4. Evaluasi sistem berjalan berdasarkan komponen COSO

Komponen COSO	Kekuatan	Kelemahan	Area perbaikan
Lingkungan pengendalian	Struktur organisasi dan pembagian tanggung jawab antarunit telah ada	Rangkap fungsi dan penyimpangan survei kredit masih terjadi, yang mengindikasikan penegakan integritas dan akuntabilitas belum konsisten	Menetapkan uraian tugas tertulis, kode etik, dan sanksi

Komponen COSO	Kekuatan	Kelemahan	Area perbaikan
Penilaian risiko	Persyaratan berkas, DP, dan penjamin menjadi upaya awal mitigasi risiko kredit	Risiko dokumen palsu dan kredit macet belum dikelola secara sistematis	Mengidentifikasi risiko kredit dan menetapkan kriteria kelayakan yang terukur
Aktivitas pengendalian: pemisahan tugas	Fungsi penjualan, kredit, administrasi, gudang, dan pengiriman dijalankan pihak berbeda	Satu karyawan menangani fungsi kas sekaligus akuntansi	Memisahkan fungsi kas, akuntansi, dan penyimpanan; bila sumber daya terbatas, terapkan pengendalian kompensasi berupa tinjauan atasan, setoran harian, dan rekonsiliasi independen
Aktivitas pengendalian: otorisasi dan verifikasi	Persetujuan berjenjang (CMO dan *Adm Head*), verifikasi final, surat jalan, dokumen bernomor urut tercetak, *quality control*, dan pengecekan *driver*	Survei menyimpang dari prosedur baku dan dokumen pemohon dipalsukan; keputusan CMO belum diuji secara independen	Menyusun prosedur survei tertulis; verifikasi dokumen penghasilan oleh pihak independen dari *sales* dan CMO; meninjau keterkaitan target penjualan dengan persetujuan kredit
Informasi dan komunikasi	Input pesanan dan *posting* telah melalui sistem	Nota pesanan manual masih digunakan di luar sistem	Mengintegrasikan seluruh dokumentasi transaksi ke dalam sistem
Pemantauan	Belum teridentifikasi dalam data penelitian	Penyimpangan tidak terdeteksi hingga kredit macet menumpuk	Audit internal berkala, pemantauan kolektibilitas piutang, dan saluran pelaporan penyimpangan

Sumber: Peneliti memakai analisis dari COSO (2013).

Rangkap fungsi kas dan akuntansi melanggar prinsip pemisahan tugas. Jika satu orang menerima dan mencatat kas, kesalahan atau kecurangan sulit terdeteksi (Romney dkk., 2021). Pada penjualan kredit, DP dibayarkan ke kasir (Gambar 1). Ini membuat penerimaan bisa dikendalikan oleh orang yang juga mencatat transaksi. Temuan ini sama dengan Al Afghani dkk. (2025), yang menemukan tumpang tindih tugas di dealer sepeda motor, dan Mano serta Zuhroh (2025), yang menyarankan pemisahan fungsi kredit dari penjualan serta pemisahan penagihan, penerimaan kas, dan pencatatan akuntansi. Segitiga kecurangan menyebut kondisi seperti ini menciptakan peluang (Cressey, 1953). Teori Akuntansi Positif menilai pelaku yang punya insentif pribadi bisa memanfaatkan peluang itu secara oportunistik (Watts & Zimmerman, 1986). Karena penelitian ini tidak membahas unsur tekanan dan rasionalisasi, dugaan kecurangan kas tidak dapat disimpulkan.

Penyimpangan dalam survei kredit, seperti pemalsuan slip gaji, melemahkan penilaian kelayakan. Pemohon yang tidak memenuhi syarat bisa saja tetap mendapat persetujuan. Kondisi ini diduga menyebabkan penumpukan kredit macet dan pengendalian internal yang tidak efektif. Dealer lain mengalami situasi berbeda. Pasuma dkk. (2026) melaporkan kredit macet turun dari 8,00% menjadi 3,84% setelah mereka memakai sistem penjualan kredit yang terstruktur dan pengendalian internal yang berjalan baik, walaupun masih ada risiko

kesalahan pencatatan dan dokumen tidak sesuai. Wowor dkk. (2023) menyatakan SIA penjualan kredit belum cukup membantu pengendalian internal jika fungsi dan prosedurnya kurang. ACFE (2024) memperkirakan organisasi rata-rata kehilangan 5% pendapatan per tahun karena kecurangan secara global. Angka ini menunjukkan besarnya risiko, bukan kerugian di dealer ini.

Dua kelemahan ini diduga saling menguatkan. Survei yang tidak komprehensif meningkatkan risiko pertumbuhan piutang. Apabila fungsi kas dan akuntansi dirangkap, penyimpangan dalam penerimaan kas dan tunggakan menjadi lebih sulit teridentifikasi sejak awal. Hubungan ini masih bersifat analitis dan memerlukan pengujian lebih lanjut menggunakan data kolektibilitas piutang pada penelitian berikutnya. Sistem dengan alur terstruktur tidak akan efektif apabila penentuan kelayakan kredit dan pengendalian kas tidak dilaksanakan sesuai prosedur. Selain itu, rancangan pengendalian yang memadai tidak secara otomatis menjamin efektivitas pelaksanaan pengendalian tersebut.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Calon pembeli kredit diwajibkan mengisi formulir aplikasi dan menyiapkan dua jenis berkas. Berkas identitas meliputi KTP pemohon, KTP penjamin jika diperlukan, Kartu Keluarga, nomor ponsel, dan alamat. Berkas survei mencakup rekening listrik, slip gaji, serta konfirmasi dari tetangga. Apabila uang muka yang diberikan sebesar 30% atau kurang, pemohon juga diwajibkan menyediakan penjamin dari keluarga.

Mekanisme SIA penjualan kredit di PT Trisakti Motor Bangkalan sudah jelas. Prosesnya mulai dari input pesanan, pengajuan lewat CMO, survei, persetujuan, dan verifikasi akhir. Setelah itu ada pencatatan, penyiapan, dan penyerahan kendaraan. Namun, beberapa dokumen masih di luar sistem dan berbentuk nota pesanan manual.

Terdapat dua faktor yang mengurangi efektivitas sistem. Pertama, satu karyawan bertanggung jawab atas kas dan akuntansi. Kedua, survei kredit tidak dilaksanakan sesuai prosedur, termasuk adanya pemalsuan dokumen pemohon. Kedua permasalahan ini diduga melemahkan pengendalian internal dan menyebabkan akumulasi kredit macet.

Penelitian ini hanya mengambil satu dealer sebagai lokasi dan memakai data kualitatif. Belum tersedia data kuantitatif tentang kredit macet. Penjelasan mengenai aplikasi SIA yang dipakai serta prosedur penerimaan dan pencatatan kas masih kurang. Peneliti bekerja di perusahaan ini, jadi hasilnya bisa berat sebelah. Hasil penelitian menyarankan agar perusahaan (1) memisahkan fungsi kas dan akuntansi, atau jika sumber dayanya terbatas, memakai pengendalian kompensasi; (2) membuat prosedur survei secara tertulis dan memeriksa dokumen penghasilan secara independen; dan (3) memperbaiki pemantauan dengan audit internal rutin dan pemantauan kolektibilitas piutang. Penelitian selanjutnya dapat membandingkan beberapa dealer atau mengukur dampak perbaikan pada tingkat kredit macet.

DAFTAR PUSTAKA

Al Afghani, M. R., Sulaeman, & Nugroho, G. W. (2025). Analisis sistem pengendalian internal dalam meningkatkan penjualan sepeda motor Honda di Dealer Selamat Lestari Motor Pelabuhan Ratu. Jurnal Masharif al-Syariah: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah, 10(4), 2515–2528. https://doi.org/10.30651/jms.v10i4.27577

Association of Certified Fraud Examiners. (2024). Occupational fraud 2024: A report to the nations. https://www.acfe.com/RTTN

Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission. (2013). Internal control – Integrated framework: Executive summary. COSO.

Cressey, D. R. (1953). Other people's money: A study in the social psychology of embezzlement. Free Press.

Mano, S. M. R., & Zuhroh, D. (2025). Evaluasi pengendalian internal piutang usaha dalam upaya meminimalisir risiko piutang tak tertagih pada CV. Anugrah Jaya Motor. JUMMA'45: Jurnal Mahasiswa Manajemen dan Akuntansi, 4(2). https://jurnaluniv45sby.ac.id/index.php/JUMMA45/article/view/5338

Nugraha, H. S., & Anggraeni, F. (2016). Sistem informasi akuntansi penjualan kendaraan bermotor di dealer PD. Lima Motor Cabang Cisalak menggunakan PHP database MySQL. Jurnal Teknologi dan Komunikasi STMIK Subang, 10(1).

Otoritas Jasa Keuangan. (2018). Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 35/POJK.05/2018 tentang penyelenggaraan usaha perusahaan pembiayaan. Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2018 Nomor 260.

Pasuma, V., Alouw, P. S., & Lasut, J. C. (2026). Analisis sistem penjualan kredit pada PT Tridjaya Motor Paal Dua. Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah, 8(8), 4211–4232. https://doi.org/10.47467/alkharaj.v8i8.12602

Romney, M. B., Steinbart, P. J., Summers, S. L., & Wood, D. A. (2021). Accounting information systems (15th ed.). Pearson.

Saragih, S. O., & Ardila, I. (2024). Sistem informasi akuntansi dalam pengendalian internal penjualan kredit. Jurnal Ekonomi Bisnis, Manajemen dan Akuntansi (JEBMA), 4(2), 1018–1024. https://doi.org/10.47709/jebma.v4i2.4008

Sari, D., & Widyawati, D. (2023). Analisis sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap efektivitas pengendalian intern piutang dagang (Studi pada PT Samudera Teknik Abadi). Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi (JIRA). https://jurnalmahasiswa.stiesia.ac.id/index.php/jira/article/view/5174

Vandarita, Y. A. N., & Estiningrum, S. D. (2022). Evaluasi atas perancangan sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada usaha kecil. Jurnal Riset dan Aplikasi: Akuntansi dan Manajemen.

Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1986). Positive accounting theory. Prentice-Hall.

Wowor, T. G., Tene, J., Syaefudin, F. I. M., Wangarry, A. R., & Sondakh, N. (2023). Analisis penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dalam upaya meningkatkan sistem pengendalian internal pada PT Hasjrat Abadi Divisi Dunlop Manado. Jurnal Akuntansi Vokasi, 7(1), 43–55.