

## ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PADA PENJUALAN SIKLUS KREDIT DAN CASH DEALER MOTOR YAMAHA MORA SUBANG

Khofifah Tioria Azizah Marpaung  
Universitas Singaperbangsa Karawang

Correspondence		
Email: khofifahmarpaung17@gmail.com	No. Telp: -	
Submitted: 9 Juli 2023	Accepted: 15 Juli 2023	Published: 16 Juli 2023

### ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan sistem informasi akuntansi penjualan siklus kredit dan cash; prosedur penjualan sepeda motor; kenaikan penjualan sepeda motor; strategi dalam meningkatkan penjualan sepeda motor. Guna mencapai tujuan tersebut, wawancara, pengamatan dan dokumentasi digunakan untuk memperoleh data berupa catatan penjualan, kegiatan operasional perusahaan, dan hal-hal lain terkait sistem informasi akuntansi penjualan siklus kredit dan cash. Penelitian ini menghasilkan informasi bahwa sistem informasi akuntansi yang dijalankan oleh Dealer Motor Yamaha Mora Subang dengan menggunakan sistem online dan offline sudah berjalan dengan baik. Hal tersebut terbukti dengan penjualan yang mengalami kenaikan sebesar 27% atau 200 unit pada tahun 2022. Untuk terus meningkatkan penjualan, dapat dilakukan dengan strategi: memperluas jangkauan penjualan, memanfaatkan kualitas dan fasilitas yang dimiliki serta memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen agar tidak beralih ke pesaing lain.

**Kata kunci:** Analisis Sistem Informasi Akuntansi, Penjualan Siklus Kredit, Penjualan Siklus Cash.

### Pendahuluan

Saat ini sarana transportasi yang populer adalah kendaraan bermotor darat beroda dua atau biasa disebut sepeda motor. Dibandingkan dengan model atau bentuk sepeda motor jaman dulu, sepeda motor modern sendiri memiliki banyak bentuk yang berbeda dan unik.

Mengingat permintaan sepeda motor yang terus meningkat. Setiap perusahaan yang menjual sepeda motor menyediakan fasilitas pelayanan bagi konsumen agar membeli sepeda motor dengan mudah dan cepat tanpa syarat apapun yang rumit. Setiap perusahaan yang bekerja di bidang ini berlomba untuk menjangkau konsumen sebanyak mungkin. Mereka berusaha memberikan pelayanan sebaik mungkin agar konsumen puas dengan apa yang diberikan perusahaan. Salah satu layanan yang ditawarkan perusahaan ini adalah menawarkan dua cara penjualan sepeda motor. Dengan menyediakan layanan ini, masyarakat dapat dengan mudah memperoleh sepeda motor.

Dealer Motor Yamaha Mora Subang adalah salah satu dealer Yamaha yang merupakan dealer yang ramai dibicarakan masyarakat dan sudah berkembang cepat serta terkenal di kabupaten Subang. Dealer Motor Yamaha Mora Subang merupakan salah satu dealer yang menawarkan kemudahan dalam bentuk penjualan siklus kredit dan cash. Setiap penjualan pasti memiliki prosedur atau urutan yang harus dilalui konsumen terlebih dahulu. Bagi konsumen yang membeli sepeda motor, prosedurnya sendiri juga harus diikuti dan dijalankan dengan tertib.

Dealer Motor Yamaha Mora Subang penjualan motornya terus bertambah sesuai target penjualan yang telah ditetapkan. Untuk lihat detail, maka bisa kita lihat di sistem penjualan sepeda motor brand YAMAHA pada Dealer Motor Yamaha Mora Subang di kabupaten Subang. Realisasi penjualan sepeda motor brand YAMAHA di Dealer Motor Yamaha Mora Subang dari Januari 2018 sampai Desember 2022 di Kabupaten Subang.

**Tabel Data Penjualan Dealer Motor Yamaha Mora Subang.**

No	Jumlah Penjualan	Tahun Penjualan
1	696 unit	2018
2	544 unit	2019
3	535 unit	2020
4	735 unit	2021
5	935 unit	2022

Chart Kenaikan Penjualan Motor dari Tahun 2018 hingga Desember 2022.



Namun semakin meningkatnya minat konsumen terhadap produk pada Dealer Motor Yamaha Mora Subang, ternyata berdampak pada terhambatnya prosedur penjualan yang ada pada Dealer Motor Yamaha Mora Subang. *Sales Marketing* sering terlambat menyerahkan data konsumen untuk *Delivery Order* (DO) kepada Admin Faktur. Akibatnya, Admin Faktur baru menerima *Delivery Order* (DO) di sore hari dan merekapnya hingga malam hari. Padahal dalam SOP Dealer Motor Yamaha Mora Subang tercantum bahwa jam pulang pegawai adalah pukul 17.00 WIB.

## Tinjauan Teori

### Sistem

Sutarman mengemukakan bahwa “Sistem adalah kumpulan dari unsur-unsur yang saling berhubungan dan saling berinteraksi satu sama lain untuk menjalankan suatu proses pencapaian suatu tujuan utama” (Jermias, R. R. W. 2016).

Berdasarkan definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa pengertian sistem adalah sekumpulan atau serangkaian elemen yang saling berkaitan untuk mencapai tujuan yang sama.

H1: Sistem berpengaruh signifikan terhadap penjualan.

### Akuntansi

Haryono mengemukakan bahwa “Akuntansi adalah suatu sistem informasi yang mengukur aktivitas bisnis, memproses data dalam laporan, dan menginformasikan pembuat keputusan tentang hasil. Akuntansi adalah “bahasa bisnis” karena sebagian besar informasi bisnis berhubungan dengan akuntansi dikomunikasikan” (Wauran, A. L. V. 2017).

Berdasarkan definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa akuntansi adalah sebuah sistem yang digunakan sebagai penghasil informasi keuangan suatu perusahaan untuk menentukan keputusan atau kebijakan ekonomi.

H2 : Akuntansi berpengaruh signifikan terhadap penjualan.

### **Informasi**

Kadir mengemukakan bahwa “Informasi adalah perpaduan antara prosedur kerja, informasi, orang dan teknologi informasi yang diorganisasikan untuk mencapai tujuan dalam suatu perusahaan” (Jermias, R. R. W. 2016).

Berdasarkan definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa informasi yaitu hasil dari olahan data yang mempunyai kegunaan memberikan pengetahuan atau hal-hal yang belum diketahui oleh penerima informasi.

H3 : Informasi berpengaruh signifikan terhadap penjualan.

### **Sistem Informasi Akuntansi**

“Sistem informasi akuntansi adalah serangkaian komponen atau elemen termasuk data, pesan, grafik yang terkait dengan akuntansi. Bagian-bagian ini tidak dapat dipisahkan satu sama lain. Jadi sistem informasi akuntansi memiliki siklusnya sendiri.” (Tumalun, T. L., & Pangerapan, S. 2019).

Berdasarkan definisi di atas, dapat disimpulkan sistem informasi akuntansi merupakan sekumpulan data yang terstruktur, memuat data atau informasi yang berhubungan dengan keuangan suatu perusahaan.

H4 : Sistem Informasi Akuntansi berpengaruh signifikan terhadap penjualan.

### **Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit**

“Sistem informasi akuntansi penjualan kredit ini mencakup semua kegiatan mulai dari pemesanan hingga penagihan piutang penjualan. Dengan sistem ini proses operasional dimulai dengan pengumpulan data, survei, menganalisis, menghasilkan laporan, menerbitkan faktur, menangani pengiriman barang hingga penagihan piutang penjualan” (Tumalun, T. L., & Pangerapan, S. 2019).

Berdasarkan definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan kredit adalah kegiatan menjual barang dimana barang dikirim terlebih dahulu, sedangkan pembayaran dilakukan di kemudian hari.

H5 : Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit.

### **Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Cash**

Mulyadi (dalam Ocktafianti, F., Malau, M., & Regina, D. 2016) adalah pembeli wajib membayar harga barang dimuka ke perusahaan. Jika perusahaan pembayaran sudah diterima, barang bisa dialihkan kepada pembeli. Sistem transaksi ini kemudian dibukukan oleh perusahaan.

Berdasarkan definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan cash adalah kegiatan menjual barang dimana barang yang dijual harus dibayar pada saat itu juga.

H6 : Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Cash.

### **Pengendalian Intern**

Mulyadi menjelaskan bahwa sistem pengendalian internal meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga asset organisasi, mengecek

ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen. (Aini, D. T. R. M. 2020).

Berdasarkan definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa sistem pengendalian internal adalah sistem yang diaplikasikan perusahaan untuk melindungi asset didalam perusahaan serta memastikan patuh terhadap kebijakan dan peraturan yang ada.

## Metode penelitian

### Objek

Penelitian ini dilakukan di Dealer Motor Yamaha Mora Subang di jalan Ahmad Yani No. 38 Sukamandi, Kelurahan Ciasem Tengah, Kecamatan Ciasem, Kab. Subang Jawa Barat, 41256.

### Jenis Penelitian

Jenis penelitian dalam tugas akhir ini menggunakan penelitian deskriptif kualitatif.

### Sumber Data dan Data yang Dibutuhkan

Data yang digunakan dalam penelitian ini, adalah sebagai berikut:

1. Data Primer
2. Data Sekunder

Sedangkan data yang dibutuhkan dalam penelitian ini, yaitu:

- 1) Gambaran umum perusahaan yang diteliti.
- 2) Struktur organisasi serta berdasarkan deskripsi jabatan.
- 3) Prosedur penjualan motor siklus kredit dan cash.
- 4) Dokumen, catatan, dan laporan yang digunakan dalam penjualan motor siklus kredit dan cash.
- 5) Bagan alir dokumen (*flowchart*) sistem akuntansi pada penjualan motor siklus kredit dan cash.

### Metode Pengumpulan Data

1. Wawancara (*Interview*)
2. Pengamatan (*Observation*)
3. Dokumentasi

### Teknik Analisis Data

1. Melakukan pengumpulan data dan informasi yang dibutuhkan sesuai standar serta hal lainnya yang dibutuhkan dalam penelitian ini.
2. Penyajian data penelitian dalam penelitian ini digunakan metode deskriptif kualitatif yakni menjelaskan kebenaran yang terjadi bersifat umum dan kemungkinan masalah yang ditemui serta solusi.

3. Menganalisis Sistem Pengendalian Intern penjualan sepeda motor dengan meneliti beberapa unsur dari pengendalian intern adalah sebagai berikut :
  - a. Lingkungan pengendalian
  - b. Aktivitas pengendalian
  - c. Penilaian risiko
  - d. Informasi dan komunikasi
  - e. Pemantauan
4. Mengangkat kesimpulan atas analisis yang telah diteliti.

## Hasil dan pembahasan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Dealer Motor Yamaha Mora Subang. Prosedur yang dikembangkan oleh perusahaan Dealer Motor Yamaha Mora Subang saat ini sudah sangat baik, terbukti dari beberapa hal yang peneliti temukan, yaitu sebagai berikut:

### 1. Prosedur Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada Dealer Motor Yamaha Mora Subang

#### A. Prosedur Penjualan Siklus Kredit

Sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada Dealer Motor Yamaha Mora Subang sudah menggunakan sistem online. Awalnya Dealer Motor Yamaha Mora Subang menggunakan proses sistem offline, namun kini dengan perkembangan kemajuan teknologi, Dealer Motor Yamaha Mora Subang memanfaatkan peluang ini. Ada banyak keuntungan yang didapat saat menggunakan sistem online.

Beberapa keuntungan dari sistem online yang sudah diterapkan:

- 1) Akurat
- 2) Tepat Pada Waktunya
- 3) Manajemen Data
- 4) Monitoring
- 5) Efektif dan Efisien

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Siklus Kredit memiliki enam bidang fungsi, yaitu sebagai berikut:

1. Fungsi Penjualan
2. Fungsi Kredit
3. Fungsi Pengiriman
4. Fungsi Penagihan
5. Fungsi Akuntansi

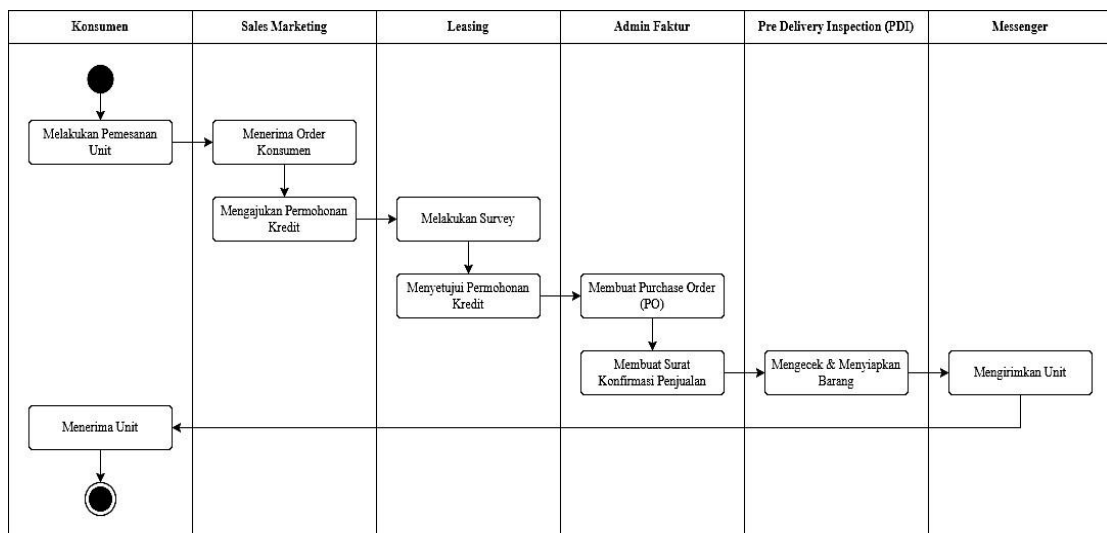
Dalam sistem penjualan siklus kredit, terdapat beberapa dokumen yang digunakan oleh Dealer Motor Yamaha Mora Subang, yaitu sebagai berikut:

1. Purchase Order (PO)
2. Surat Konfirmasi Penjualan
3. Surat Pengantar Barang (SPB)
4. Faktur
5. Surat Penagihan

Sedangkan catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi penjualan siklus kredit, yaitu:

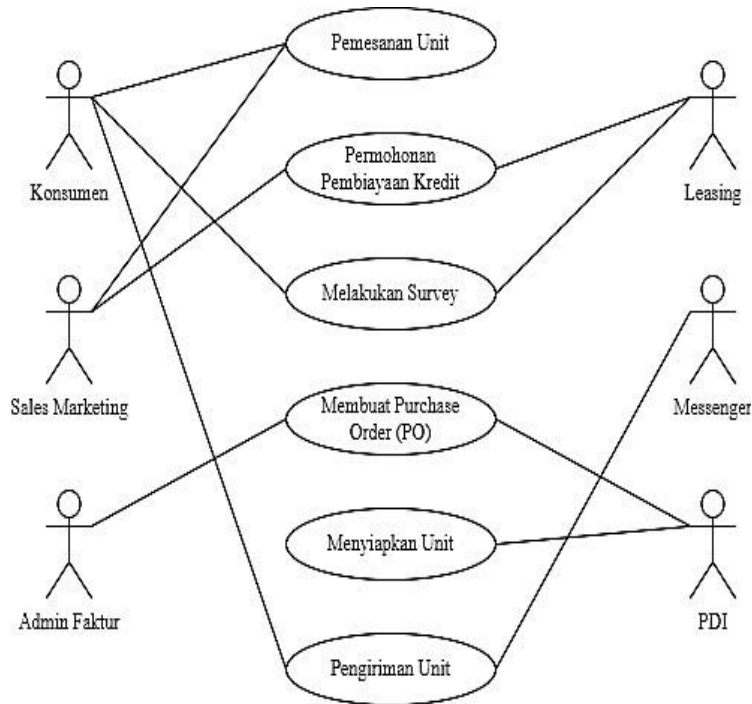
1. Jurnal penjualan
2. Kartu piutang
3. Kartu gudang

**a. Activity Diagram Kredit.**

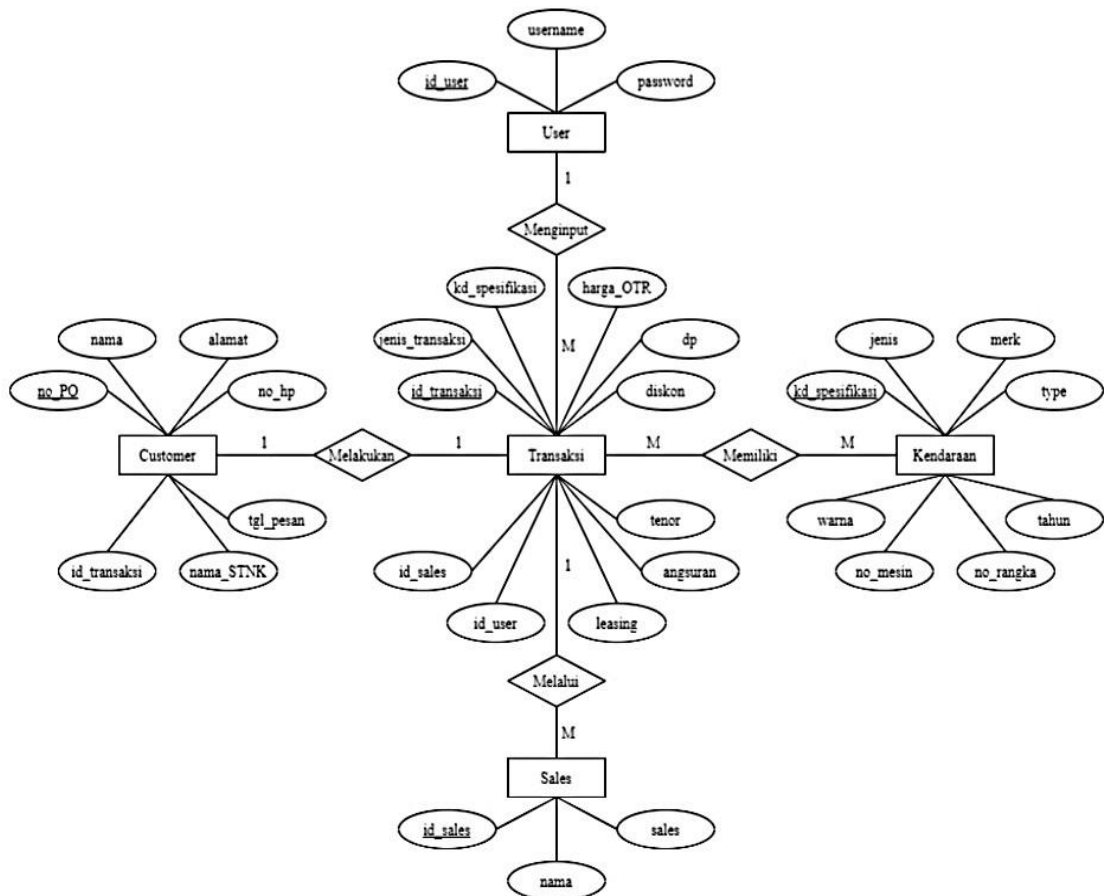


**b. Use Case Diagram Kredit.**



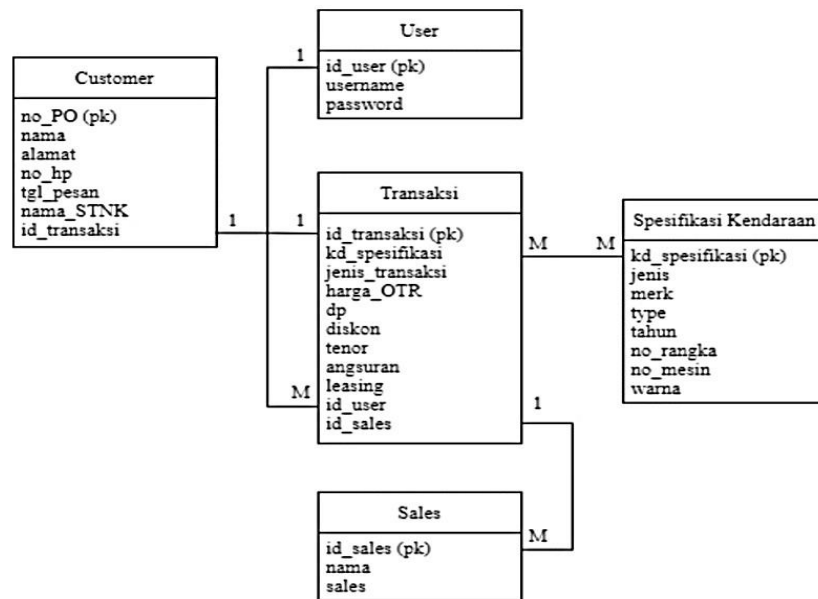


c. Entity Relationship Diagram (ERD) Kredit.

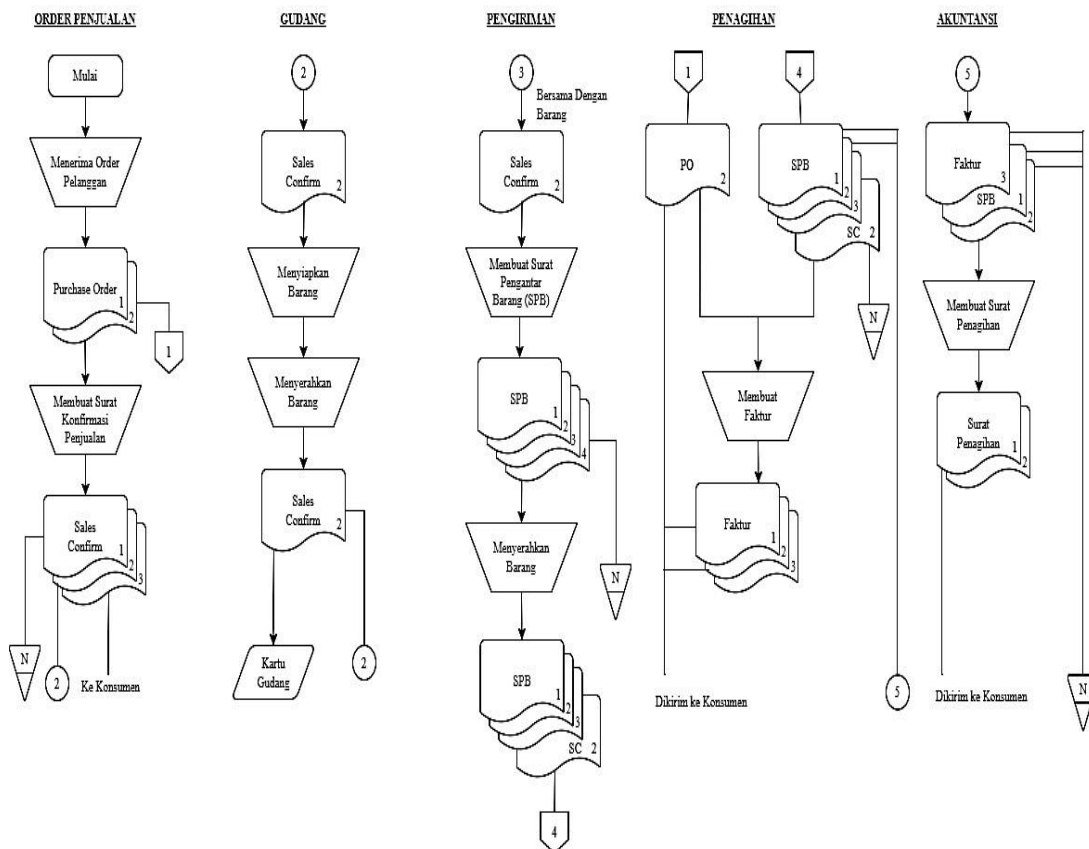


d. Logical Record Structure (LRS) Kredit

Berikut *logical record structure* sistem informasi akuntansi penjualan motor siklus kredit.



**e. Flowchart Kredit**



**B. Prosedur Penjualan Siklus Cash**



Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Siklus Cash memiliki lima bidang fungsi, yaitu sebagai berikut:

1. Fungsi Penjualan
2. Fungsi Kassa
3. Fungsi Gudang
4. Fungsi Pengiriman
5. Fungsi Akuntansi

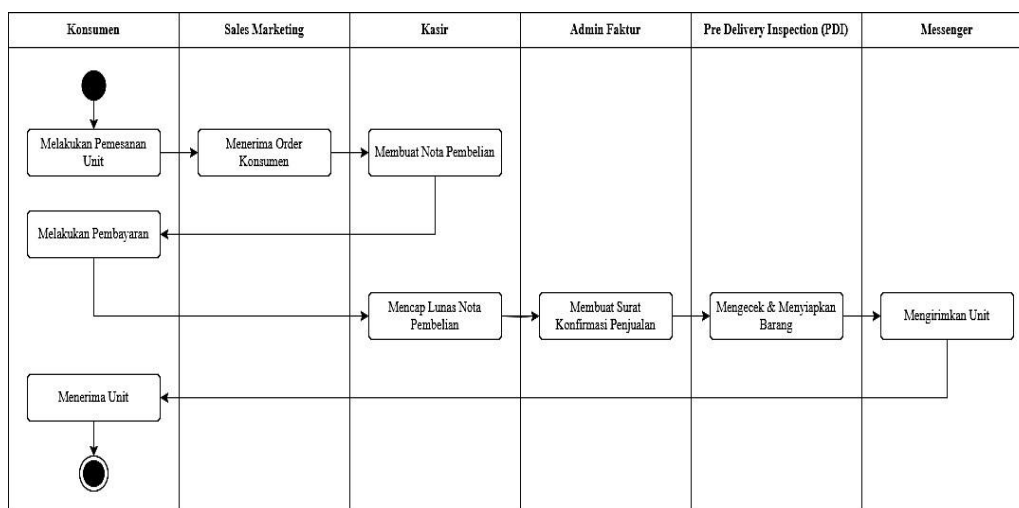
Dalam sistem penjualan siklus cash, terdapat beberapa dokumen yang digunakan oleh Dealer Motor Yamaha Mora Subang, yaitu sebagai berikut:

1. Surat Order Barang
2. Nota Pembelian
3. Surat Pengantar Barang (SPB)

Sedangkan catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi penjualan siklus kredit, yaitu:

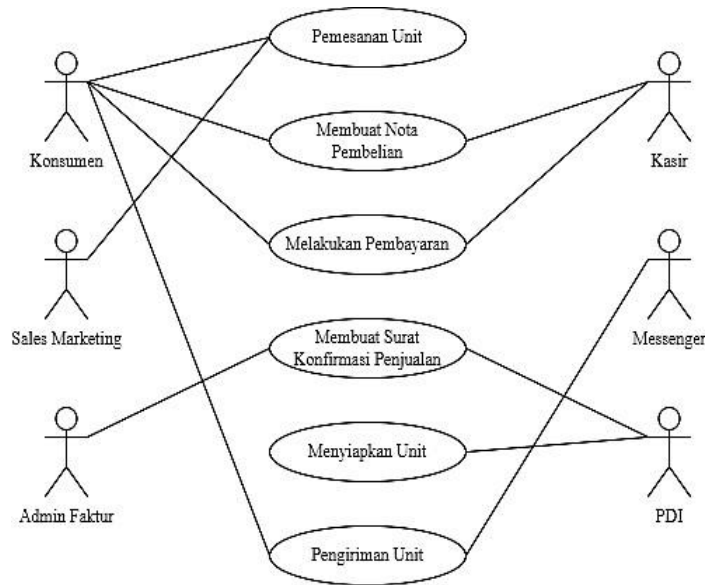
1. Jurnal penjualan
2. Jurnal penerimaan kas
3. Jurnal umum
4. Kartu persediaan
5. Kartu Gudang.

**a. Activity Diagram Cash**

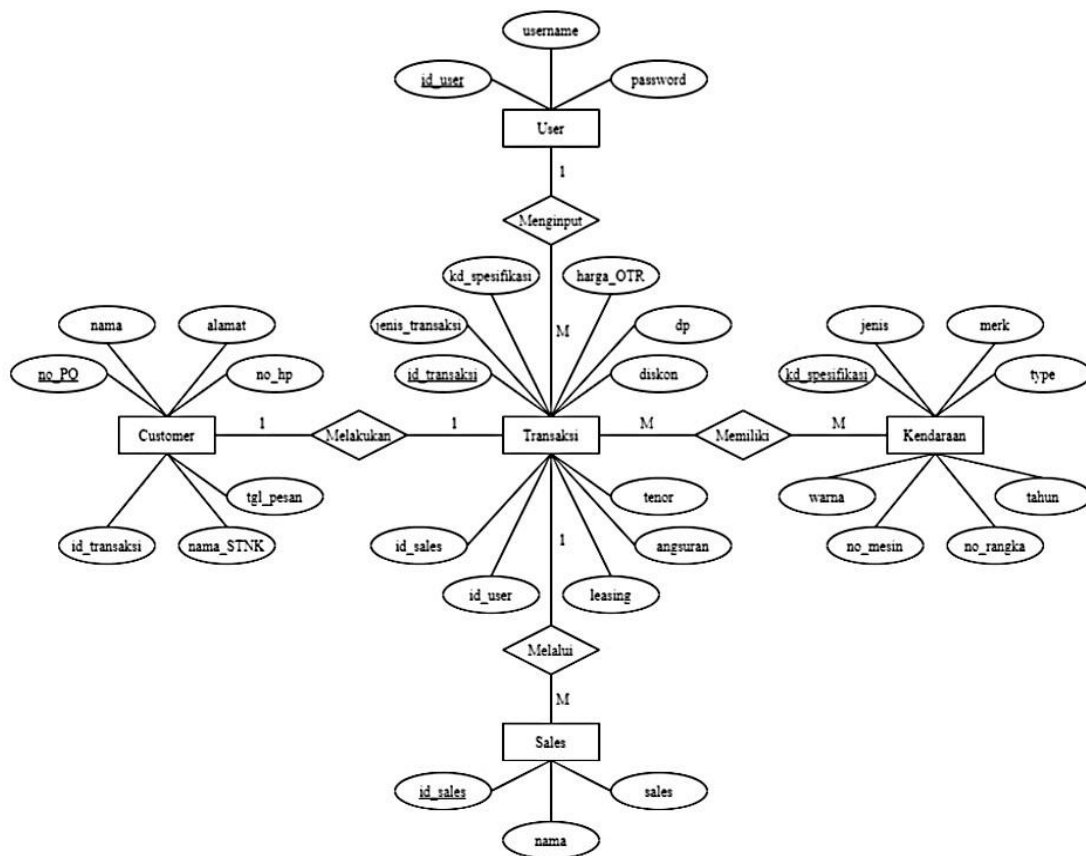


**b. Use Case Diagram Cash**

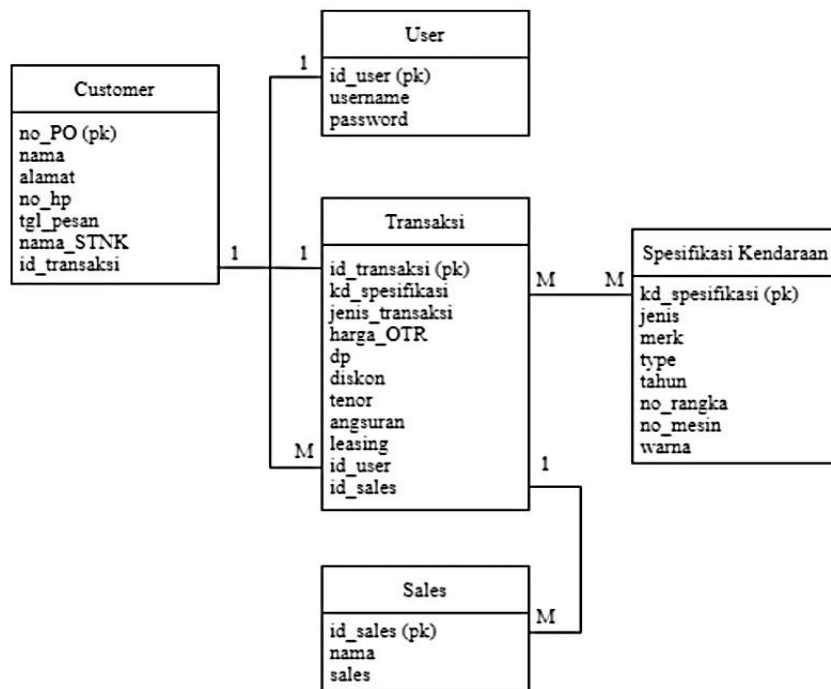




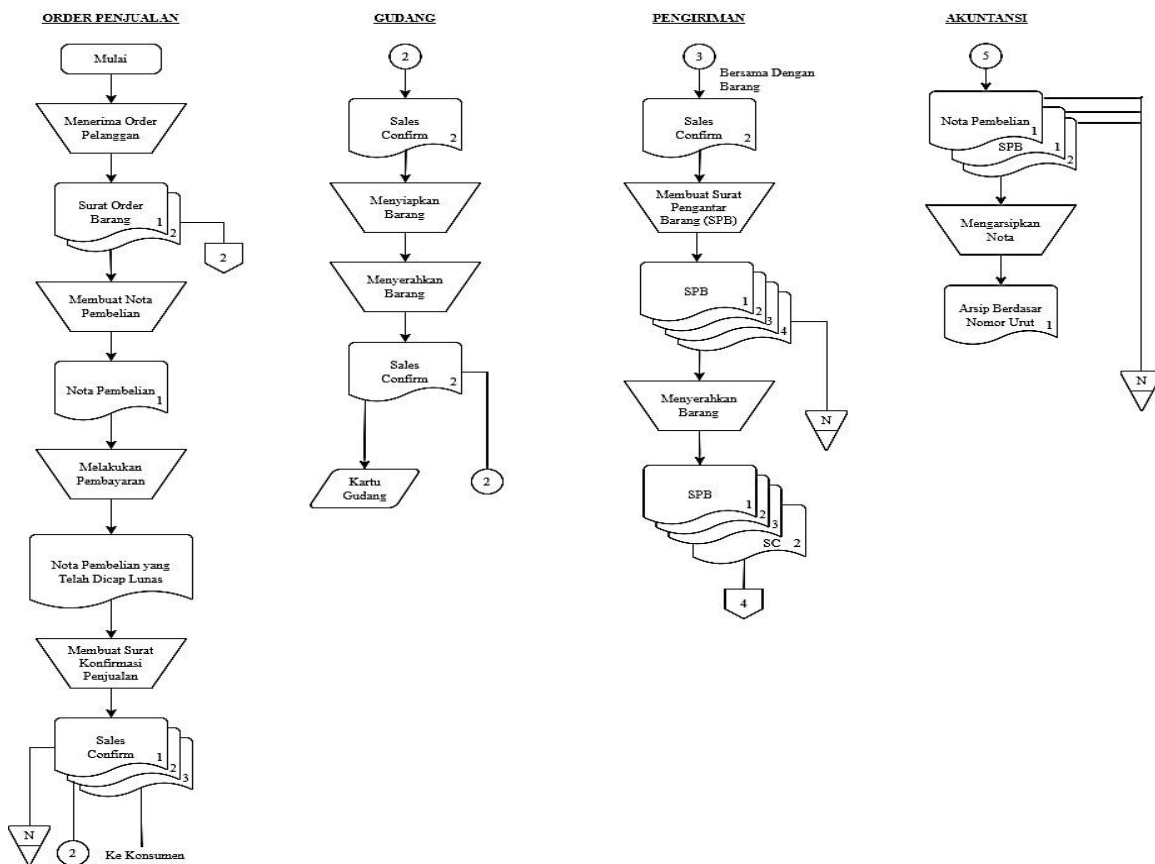
**c. Entity Relationship Diagram (ERD) Cash**



**d. Logical Record Structure (LRS) Cash**



e. Flowchart Cash.



2. Kenaikan Penjualan Sepeda Motor pada Dealer Motor Yamaha Mora Subang.



**Data Penjualan Sepeda Motor Dealer Motor Yamaha Mora Subang**

No	Jumlah Penjualan	Tahun Penjualan
1	735 unit	2021
2	935 unit	2022

Berdasarkan di atas, terjadi kenaikan jumlah penjualan dari tahun 2021 ke tahun 2022. Maka tingkat pertumbuhan pasar Dealer Motor Yamaha Mora Subang dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{Tingkat Pertumbuhan Pasar} = \frac{\text{Penjualan Tahun 2022} - \text{Penjualan Tahun 2021}}{\text{Penjualan Tahun 2021}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned}
 &= \frac{935 - 735}{735} \times 100\% \\
 &= \frac{200}{735} \times 100\% \\
 &= 27\%
 \end{aligned}$$

### 3. Strategi Dealer Motor Yamaha Mora Subang dalam Meningkatkan Penjualan Sepeda Motor Yamaha di Kabupaten Subang.

Strategi yang digunakan Dealer Motor Yamaha Mora Subang yaitu dengan meningkatkan penjualan untuk mencapai target yang ditentukan bahkan melampauinya. Peningkatan penjualan dilakukan dengan cara membagikan brosur produk oleh sales marketing dalam rangka memperkenalkan dan mempromosikan produk dari Yamaha tersebut. Selain itu, Dealer Motor Yamaha Mora Subang juga mengadakan event/bazar ketika ada acara besar dan ramai dengan memberikan gift atau sevice motor secara diskon. Produk tidak hanya dipromosikan secara langsung, tetapi juga dengan memanfaatkan kecanggihan teknologi, yaitu dengan memasang iklan baik melalui media cetak maupun media online. Media online disini seperti facebook, instagram, dan juga whatsapp. Dengan demikian promosi produk lebih luas jangkauannya dan tidak membutuhkan banyak biaya tentunya.

### 4. Sistem Pengendalian Intern Penjualan Pada Dealer Motor Yamaha Mora Subang.

Berdasarkan hasil wawancara yang didapat berkaitan dengan sistem pengendalian intern penjualan yang dilakukan di Dealer Motor Yamaha Mora Subang, berikut unsur pengendalian intern penjualan yang ada di Dealer Motor Yamaha Mora Subang.

#### A. Struktur Organisasi Penjualan

Pemisahan fungsi-fungsi yang terkait dalam penjualan pada Dealer Motor Yamaha Mora Subang yaitu fungsi penjualan (bagian sales marketing dan bagian sales lapangan) dan admin penjualan, semua fungsi sudah dipisahkan tugas dan tanggung jawabnya sesuai struktur organisasi. Dan pada Dealer Motor Yamaha Mora Subang semua karyawan saling berhubungan satu sama lain sehingga tidak

ada fungsi yang diberikan tanggung jawab penuh dalam melaksanakan semua kegiatan penjualan.

B. Standar Operasional Perusahaan (SOP) penjualan.

Standar Operasional Perusahaan (SOP) dibuat sedemikian rupa sehingga setiap karyawan melakukan pekerjaannya sesuai dengan tugas dan tanggung jawab masing-masing. Namun Pada Dealer Motor Yamaha Mora Subang ada beberapa kegiatan penjualan yang dilakukan oleh fungsi penjualan (sales marketing dan sales lapangan) tidak mengikuti sesuai peraturan SOP perusahaan yang berlaku. Hal ini menyebabkan timbulnya permasalahan yang mengakibatkan kerugian pada perusahaan.

C. Praktik yang sehat.

Praktik yang sehat dalam melaksanakan penjualan di Dealer Motor Yamaha Mora Subang antara lain, yaitu :

1) Pemeriksaan mendadak

Pada Dealer Motor Yamaha Mora Subang sudah melaksanakan pemeriksaan mendadak terhadap unit atau ketersediaan stok kendaraan digudang, tetapi perusahaan tersebut tidak pernah melakukan pemeriksaan mendadak terhadap kinerja fungsi atau semua karyawan.

2) Pengambilan cuti

Pada Dealer Motor Yamaha Mora Subang semua karyawan yang sudah diberikan cuti tahunan dapat diambil saat diperlukan.

3) Pembentukan organisasi yang bertugas memeriksa efektivitas pengendalian intern.

Pada Dealer Motor Yamaha Mora Subang belum ada terbentuknya sebuah organisasi untuk bertugas mengamati dan memeriksa efektivitas sistem pengendalian intern terhadap penjualan tersebut.

D. Sumber Daya Manusia (SDM) yang terampil.

Di Dealer Motor Yamaha Mora Subang saat perekrutan karyawan baru, kepala cabang dan admin head hanya melakukan wawancara tanpa melakukan test sehingga karyawan yang direkrut tidak sesuai kemampuannya.

E. Pemantauan tambahan

Agar pengendalian intern perusahaan dapat dikatakan baik, selain struktur organisasi yang baik, standar operasional perusahaan, praktik yang sehat, dan sumber daya yang terampil diperlukan juga pemantauan tambahan, yaitu:

1) Audit Intern

Pada Dealer Motor Yamaha Mora Subang belum ada karyawan khusus audit intern dan belum dibentuk.

#### F. Lingkungan Pengendalian.

Lingkungan Pengendalian ialah inti dari semua komponen sistem pengendalian intern, salah satu yang termasuk lingkungan pengendalian, yaitu :

##### 1) Komitmen nilai etika

Pada Dealer Motor Yamaha Mora Subang sudah ada komitmen sejak perusahaan berdiri yang dimiliki oleh para atasan dalam memberikan sanksi atau hukuman terhadap karyawan yang lalai dalam melakukan kegiatan tugasnya tapi belum diberikan secara jelas dan adil.

### Diskusi

#### 1. **Prosedur Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada Dealer Motor Yamaha Mora Subang.**

Prosedur penjualan motor pada Dealer Motor Yamaha Mora Subang baik secara kredit maupun cash telah dilakukan dengan baik dan sesuai dengan teori sistem akuntansi penjualan kredit maupun cash. Dealer Motor Yamaha Mora Subang dalam kegiatan penjualannya menerapkan dua sistem yaitu sistem penjualan kredit dan sistem penjualan cash. Sedangkan untuk sistem informasi akuntansi yang dijalankan oleh Dealer Motor Yamaha Mora Subang dengan menggunakan sistem online dan offline. Dengan adanya dua sistem tersebut, Dealer Motor Yamaha Mora Subang dapat mengawasi pelaksanaan kegiatan penjualan dengan baik agar memaksimalkan laba atau keuntungan bagi perusahaan.

#### 2. **Kenaikan Penjualan Sepeda Motor pada Dealer Motor Yamaha Mora Subang.**

Faktor internal : merupakan satu-satunya dealer resmi sepeda motor Yamaha yang berada di Kecamatan Ciasem, berada di lokasi yang strategis, memiliki banyak pengalaman penjualan karena sudah berdiri sejak tahun 2003. Faktor eksternal : konsumen yang loyal pada merek sepeda motor Yamaha, produk pengganti cenderung sedikit, serta aktif dalam melakukan pemasaran melalui sosial media.

#### 3. **Strategi Dealer Motor Yamaha Mora Subang dalam Upaya Meningkatkan Penjualan.**

Memperluas jangkauan penjualan sepeda motor di daerah yang tidak memiliki dealer motor Yamaha. Dealer Motor Yamaha Mora Subang harus memanfaatkan situasi dan kondisi yang ada untuk semakin memperluas jangkauan pasarnya. Memanfaatkan kualitas dan fasilitas yang dimiliki Dealer Motor Yamaha Mora Subang dengan sebaik-baiknya sehingga dapat merebut permintaan pasar. Memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen agar tidak beralih ke pesaing lain.

#### 4. **Sistem Pengendalian Intern Penjualan pada Dealer Motor Yamaha Mora Subang.**

##### A. Struktur Organisasi Penjualan

Pada Dealer Motor Yamaha Mora Subang pengendalian intern memerlukan pemisahan fungsi antara fungsi penjualan (sales marketing dan sales lapangan) dan admin penjualan. Fungsi admin penjualan menerima dan memproses data order penjualan konsumen, menginput data penjualan, dan membuat surat yang dibutuhkan sesuai

semua fungsi, sedangkan fungsi penjualan pada sales marketing bertanggung jawab mencari konsumen sebanyak mungkin sedangkan pada sales lapangan bertanggung jawab atas ketersediaan unit yang diperlukan oleh konsumen dan bertanggung jawab atas ketersediaan yang ada.

#### B. Standar Operasional Perusahaan (SOP) penjualan

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan, bahwa SOP pada Dealer Motor Yamaha Mora Subang tidak dilaksanakan dengan baik, ada beberapa karyawan terutama pada sales marketing sering terlambat menyerahkan data konsumen untuk *Delivery Order* (DO) kepada admin faktur atau admin penjualan sehingga menimbulkan permasalahan yang mengganggu operasional perusahaan. Sebaiknya SOP yang berlaku pada Dealer Motor Yamaha Mora Subang harus melakukan sesuai unsur dengan unsur sistem pengendalian intern yang ada sebagai berikut :

- 1) Sales marketing harus melakukan menyerahkan data konsumen secepatnya sebelum pukul 17.00 kepada admin faktur atau admin penjualan agar admin faktur tersebut segera merekap dan semua karyawan bisa pulang sesuai SOP perusahaan yang berlaku.

#### C. Praktik yang sehat

- 1) Pemeriksaan mendadak

Dealer Motor Yamaha Mora Subang juga harus melaksanakan pemeriksaan mendadak kepada seluruh karyawan yang ada didalam perusahaan yang dilakukan oleh kepala cabang dan admin head terhadap pekerjaannya yang dilakukan oleh semua karyawan yang dilaksanakan tanpa pemberitahuan terlebih dahulu.

- 2) Pengambilan cuti

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan, seluruh karyawan diberikan hak cuti tahunan yang dapat diambil apabila diperlukan dengan alasan yang jelas, dan karyawan yang cuti harus mencari karyawan lain untuk sementara menggantikan karyawan yang mengambil cuti apabila jika terjadi kecurangan dapat diungkap oleh karyawan yang menggantikan sementara.

- 3) Pembentukan organisasi yang bertugas memeriksa efektivitas pengendalian intern.

Dealer Motor Yamaha Mora Subang harus membuat unit organisasi yang bertugas memeriksa efektivitas pengendalian intern yang dapat digunakan perusahaan dan untuk memantau aktivitas yang terjadi diperusahaan.

#### D. Sumber Daya Manusia (SDM) yang terampil.

Perekrutan karyawan baru yang dinilai baik perlu diperhatikan faktor kepribadian dalam menetapkan kesuksesan

bekerja. Oleh karena itu, perusahaan tersebut harus membagikan test kepada calon karyawan, jika tidak melakukan test dalam merekrut calon karyawan. Akan menimbulkan risiko terhadap perusahaan untuk mempekerjakan karyawan yang mempunyai kepribadian buruk dan yang melakukan penyimpangan seperti tidak teliti, ketidakdisiplinan, dan tidak mematuhi peraturan perusahaan.

#### E. Pemantauan tambahan

Dealer Motor Yamaha Mora Subang harus memerlukan audit intern untuk melakukan pengawasan terhadap prosedur yang dijalankan ditetapkan guna untuk mengetahui apakah pelaksanaan pekerjaan itu sesuai atau menyimpang dari apa yang diperbaiki.

#### F. Lingkungan pengendalian

##### 1) Komitmen nilai etika

Dealer Motor Yamaha Mora Subang dalam melakukan hal ini harus menilai karyawan-karyawan yang melakukan kesalahan perlu hukuman yang tegas dan adil yang berdampak pada kegiatan tugas operasional perusahaan dan merugikan perusahaan. Apabila melakukan kesalahan lagi akan mendapatkan surat teguran atau surat peringatan (SP).

## Simpulan dan Saran

### Simpulan

Sistem informasi akuntansi yang dijalankan oleh Dealer Motor Yamaha Mora Subang dengan menggunakan sistem online dan offline sudah berjalan dengan baik. Dengan adanya dua sistem tersebut, Dealer Motor Yamaha Mora Subang dapat mengawasi pelaksanaan kegiatan penjualan dengan baik agar memaksimalkan laba atau keuntungan bagi perusahaan. Hal tersebut terbukti dengan penjualan yang mengalami kenaikan sebesar 27% atau 200 unit pada tahun 2022. Hal ini menunjukkan minat konsumen yang tinggi terhadap produk Dealer Motor Yamaha Mora Subang. Serta Dealer Motor Yamaha Mora Subang belum menjalankan sistem pengendalian intern secara memadai dikarenakan ada beberapa unsur pengendalian intern penjualan yang tidak sesuai dengan teori yang ada dan ditimbulkan tidak membentuk unit organisasi.

### Saran

- Dealer Motor Yamaha Mora Subang harus mempertahankan bahkan meningkatkan prosedur penjualan baik secara kredit maupun secara cash yang diterapkan saat ini.
- Sales Marketing harus menyerahkan Delivery Order (DO) kepada Admin Faktur untuk direkap sebelum sore hari. Dengan begitu, Admin Faktur bisa menyelesaikan rekap Delivery Order (DO) sore hari dan semua pegawai dapat pulang pukul 17.00 WIB sesuai dengan SOP yang berlaku di perusahaan.
- Dealer Motor Yamaha Mora Subang harus memperluas jangkauan penjualan, memanfaatkan kualitas dan fasilitas yang dimiliki serta memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen agar tidak beralih ke pesaing lain.

- Melakukan pembaruan sistem pengendalian intern yang diterapkan di Dealer Motor Yamaha Mora Subang sesuai dengan teori yang ada pada unsur-unsur sistem pengendalian intern, serta apabila karyawan melakukan kesalahan dan lalai melakukan kegiatan tugas sesuai standar operasional perusahaan yang menimbulkan kerugian terhadap perusahaan yang berakibat fatal akan diberikan surat teguran.

### DAFTAR PUSTAKA

- Aditya, O. R., & Surjono, W. (2017). Pengaruh sistem pengendalian intern terhadap kualitas laporan keuangan. *Jurnal Sikap*, 2(1), 49-62.
- Aini, D. T. R. M. (2020). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Pada CV. Surya Kuantan Singingi. *JUHANPERAK*, 1(1), 193-207.
- Andikos, A. F. (2019). Perancangan aplikasi multimedia interaktif sebagai media pembelajaran pengenalan hewan pada tk islam bakti 113 koto salak. *Jurnal Sakinah*, 1(1), 34-49.
- Jermias, R. R. W. (2016). Analisa Sistem Informasi Akuntansi Gaji Dan Upah Pada Pt. Bank Sinarmas Tbk. Manado. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 4(2).
- Kumanireng, A. (2023). Development of Computer-Based Sales and Cash Receipt Accounting Information Systems in Companies. Available at SSRN 4338635.
- Maruta, H. (2016). Pengendalian Internal Dalam Sistem Informasi Akuntansi. *IQTISHADUNA: Jurnal Ilmiah Ekonomi Kita*, 5(1), 16-28.
- Maryam, S. (2020). Pengaruh Kecerdasan Emosional, Kecerdasan Spiritual, Perilaku Belajar, Terhadap Tingkat Pemahaman Akuntansi (Studi Kasus Pada Mahasiswa Akuntansi Stie Sutaatmadja Subang). *Prisma (Platform Riset Mahasiswa Akuntansi)*, 1(2), 143-151.
- Muzakki, I., & Syamsiah, N. O. (2017). Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Aktiva Tetap Pada PT. Coolpad Elektronik Indonesia Pontianak. *Bianglala Informatika*, 5(2), 94-101.
- Muqorobin, M. (2021). Analysis Of Fee Accounting Information Systems Lecture At Itb Aas Indonesia In The Pandemic Time Of Covid-19. *International Journal of Economics, Business and Accounting Research (IJEBAR)*, 5(3), 1994-2007.
- Ocktafianti, F., Malau, M., & Regina, D. (2016). Sistem Akuntansi Penjualan Dengan Metode Cash and Carry Pada Pt Perhutani (Persero). *Buletin Ekonomi*, 20(1), 51-56.
- Tumalun, T. L., & Pangerapan, S. (2019). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Di PT Nusantara Sakti Cabang Manado. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 7(3).
- Sari, E., Wagini, W., & Hidayah, N. R. (2022). Analysis of Sales Accounting Information Systems in Perum Bulog Divre Bengkulu. *Journal of Management, Economic, and Accounting*, 1(1), 7-18.
- Wauran, A. L. V. (2017). Pentingnya Sistem Akuntansi Terhadap Pertanggungjawaban Sosial pada Suatu Perusahaan. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 4(4).

Yulianeu, A., & Abdillah, A. (2019). Sistem Informasi Penilaian Kinerja Guru (PKG) Berbasis WEB di Sekolah Dasar Negeri 5 Tanjungjaya Kecamatan Rajadesa Kabupaten Ciamis. *Jurnal Manajemen dan Teknik Informatika (JUMANTAKA)*,

3(1).