

## Analisis Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit pada UD Mitra Sparepart Banjarmasin

<sup>1</sup>Dewi Rahmadaniah

<sup>1</sup>Universitas NU Kalimantan Selatan, Indonesia  
e-mail: [dewirahmadaniah19@gmail.com](mailto:dewirahmadaniah19@gmail.com)

### ABSTRACT

*This study aims to analyze the internal control system of credit sales accounting at UD Mitra Sparepart Banjarmasin, a distributor and service provider of smartphone spare parts. The research evaluates how internal controls are applied in the credit sales process to reduce financial risks, particularly non-payment risks. By implementing PSAK 23 guidelines, which govern revenue recognition, the company adopts an integrated risk management approach. Data was collected through interviews with management and analysis of company records. The findings indicate that the internal control system at UD Mitra Sparepart operates effectively and in accordance with standards, although there is room for improvement in utilizing technology for more flexible sales monitoring.*

**Keywords:** Internal control, credit sales, PSAK 23, risk management, accounting system.

### ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis sistem pengendalian internal akuntansi penjualan kredit pada UD Mitra Sparepart Banjarmasin, sebuah distributor dan penyedia layanan suku cadang untuk smartphone. Penelitian ini mengevaluasi bagaimana pengendalian internal diterapkan dalam proses penjualan kredit untuk mengurangi risiko keuangan, terutama risiko gagal bayar. Dengan menerapkan pedoman PSAK 23 yang mengatur pengakuan pendapatan, perusahaan menggunakan pendekatan manajemen risiko yang terintegrasi.

Data dikumpulkan melalui wawancara dengan manajemen serta analisis dokumen dan sistem pencatatan perusahaan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem pengendalian internal pada UD Mitra Sparepart telah berjalan dengan baik dan sesuai dengan standar, meskipun ada ruang untuk peningkatan dalam penggunaan teknologi untuk memantau penjualan secara lebih fleksibel.

**Kata Kunci:** Pengendalian internal, penjualan kredit, PSAK 23, manajemen risiko, sistem akuntansi.

## I. PENDAHULUAN

Di era persaingan bisnis yang semakin ketat, perusahaan dituntut untuk terus berinovasi dan menjaga kinerja operasionalnya agar tetap optimal. Salah satu aspek penting dalam menjaga stabilitas keuangan perusahaan adalah pengelolaan piutang melalui penjualan kredit. Penjualan kredit memberikan fleksibilitas bagi pelanggan, namun pada saat yang sama meningkatkan risiko

bagi perusahaan, terutama risiko gagal bayar. Oleh karena itu, sistem pengendalian internal yang baik diperlukan untuk memastikan bahwa penjualan kredit dikelola dengan cara yang aman dan menguntungkan.

UD Mitra Sparepart Banjarmasin adalah salah satu perusahaan yang bergerak di bidang distribusi dan layanan perbaikan suku cadang smartphone. Sejak berdiri, perusahaan ini telah berkembang pesat, terutama dalam hal volume penjualan dan jangkauan pasar. Salah satu strategi utama yang diterapkan oleh perusahaan adalah penjualan kredit kepada pelanggan tetap, dengan tujuan meningkatkan loyalitas dan daya beli pelanggan. Namun, untuk menghindari risiko keuangan, UD Mitra Sparepart menerapkan sistem pengendalian internal yang ketat sesuai dengan PSAK 23 yang mengatur pengakuan pendapatan dari penjualan kredit.

Dalam artikel ini, kami akan menganalisis bagaimana sistem pengendalian internal diimplementasikan di UD Mitra Sparepart Banjarmasin untuk mengelola penjualan kredit secara efektif dan bagaimana sistem tersebut dapat dikembangkan lebih lanjut.

## II. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus. Data dikumpulkan melalui wawancara langsung dengan manajemen UD Mitra Sparepart, terutama pihak yang terlibat dalam pengelolaan piutang dan penjualan kredit. Selain itu, peneliti juga melakukan analisis dokumen seperti faktur penjualan, laporan piutang, dan kebijakan kredit yang diterapkan oleh perusahaan. Data primer berupa hasil wawancara didukung dengan data sekunder berupa catatan keuangan dan dokumen internal perusahaan.

Proses pengumpulan data dilakukan selama dua bulan, dari November hingga Desember 2023. Wawancara dilakukan dengan pemilik perusahaan, staf keuangan, serta tim penjualan untuk mendapatkan gambaran menyeluruh mengenai bagaimana sistem pengendalian internal diterapkan dalam siklus penjualan kredit. Setelah data dikumpulkan, analisis dilakukan dengan membandingkan penerapan sistem pengendalian internal di perusahaan dengan pedoman PSAK 23 dan kerangka kerja COSO untuk menentukan tingkat efektivitas sistem yang diterapkan.

## III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil wawancara dan analisis dokumen, ditemukan bahwa sistem pengendalian internal di UD Mitra Sparepart mencakup beberapa elemen penting:

1. **Kebijakan Kredit:** UD Mitra Sparepart telah mengembangkan kebijakan kredit yang cukup ketat. Pelanggan yang ingin menggunakan fasilitas kredit harus memenuhi syarat tertentu, seperti riwayat pembayaran yang baik dan status sebagai pelanggan tetap. Selain itu, perusahaan membagi pelanggan menjadi dua kategori, yaitu pelanggan agen dan pelanggan ritel, dengan batas kredit yang berbeda untuk setiap kategori. Pelanggan agen dapat menerima batas kredit hingga Rp 30 juta, sementara pelanggan ritel hanya Rp 3 juta. Kebijakan ini bertujuan untuk meminimalkan risiko gagal bayar dari pelanggan yang memiliki volume transaksi yang lebih besar.
2. **Sistem Pencatatan:** Perusahaan menggunakan aplikasi SIS (Shan Informasi Sistem) untuk mencatat seluruh transaksi penjualan kredit. Aplikasi ini memungkinkan perusahaan untuk memantau piutang secara real-time, mengirim faktur secara otomatis, dan mengelola stok barang. Dengan adanya sistem ini, perusahaan dapat melakukan

penagihan tepat waktu dan memastikan bahwa pelanggan tidak melewati batas jatuh tempo tanpa pemberitahuan. Meskipun demikian, aplikasi ini memiliki beberapa keterbatasan, seperti tidak dapat diakses secara online dari luar kantor, yang membatasi fleksibilitas manajemen dalam memantau penjualan.

3. **Proses Penagihan:** Penagihan piutang dilakukan secara langsung oleh manajer perusahaan. Setelah faktur diterbitkan, pelanggan diberikan waktu 30 hari untuk melunasi pembayaran. Sistem ini telah terbukti efektif dalam memastikan bahwa piutang tidak terlalu lama tertunda. Hanya ada sedikit kasus keterlambatan pembayaran, yang sebagian besar disebabkan oleh masalah teknis atau kesalahan administrasi dari pihak pelanggan.

#### IV. KESIMPULAN

Sistem pengendalian internal yang diterapkan oleh UD Mitra Sparepart telah berhasil mengelola penjualan kredit dengan baik, terutama dalam hal meminimalkan risiko gagal bayar. Penggunaan kebijakan kredit yang ketat, sistem pencatatan yang terintegrasi, serta prosedur penagihan yang tepat waktu telah membantu perusahaan menjaga stabilitas keuangan dan meningkatkan kinerja penjualan.

Namun, untuk menghadapi tantangan bisnis di masa depan, perusahaan perlu mempertimbangkan peningkatan sistem teknologi yang digunakan, terutama dengan mengadopsi sistem berbasis cloud untuk memungkinkan akses yang lebih fleksibel dan efisien. Dengan demikian, UD Mitra Sparepart dapat terus tumbuh dan berkembang sambil menjaga kualitas pengendalian internal yang baik.

#### DAFTAR PUSTAKA

##### Buku

- Herry, S.E., M.Si., CRP., RSA., CFRM. 2016. *Akuntansi Dasar 1 dan 2*. Jakarta: Grasindo.
- Herry, Alexander S.E., M.Si, 2022. *Pengantar Akuntansi 1*. Bandung: Yrama Widya.
- Kasmir. 2015. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Mulyadi. 2001. *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. 2008. *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Prstyningtyas M.Pd, Efa Wahyu, 2019. *Sistem Akuntansi*. Malang: Azizah Publishing.
- Rama, DasarathaV., Frederick L. Jones. 2011. *Sistem Informasi Akuntansi: Accounting Information Systems. Buku Satu*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiyono. 2015. *Metode Penelitian Manajemen*. Bandung: Alfabeta.

##### Jurnal

Widiasmara, Anny. (2014). *Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha Meminimalkan Piutang Tak Tertagih (Bad Debt) Pada PT Wahana Ottomitra Multiartha Tbk Cabang Madiun*. Volume 10 Nomor 2 Juni 2014.

Alvin Dion. (2021). *Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Sebagai Pengendalian Internal Penjualan Pada PT Dioma Malang, Malang*

Florenzia Dwi, Natalia. (2019). *Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Sebagai Alat Pengendalian Intern Studi Kasus Pada PT Makmur Jaya Kharisma Malang*.

Agustin, Maulid Dia. (2021). *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Untuk Meningkatkan Pengendalian Intern Pada PT. E,oda Mitra Sidoarjo*.

Harvenny. (2022). *Analisis Pengendalian Intern Terhadap Penjualan Pada PT KARS Inti Utama*.

Nasution, Ayu Ratnasari (2022) *Sistem Pengendalian Intern Penjualan Kredit Untuk Memaksimalkan Target Pencairan Piutang Pada PT. Bintang Mulia Jaya Palembang*.

#### **Internet**

Koran Tempo. (2021). *Teknologi ERP SAGE Tingkatkan Kinerja Manajemen Keuangan dan Procurement*. (13 Desember 2021) <https://koran.tempo.co/read/info-tempo/470550/teknologi-erp-sage-x3-tingkatkan-kinerja-manajemen-keuangan-dan-procurement>