

Analisis Efektivitas Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Untuk Meningkatkan Pendapatan Pada PT.Astra International Tbk-Tso Cabang Gatot Subroto Medan

*Analysis Of The Effectiveness Of The Credit Sales Accounting System To Increase
Revenue At PT.Astra International Tbk-Tso Gatot Subroto Medan Branch*

Nurul Dwi Insani^{a,1}, Siti Aisyah^{b,2}

^a Program Studi Akuntansi

^bFakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Potensi Utama

¹nurulinsani2512@gmail.com, ²aisyah10041993@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui dan menganalisis efektivitas sistem akuntansi penjualan kredit untuk meningkatkan pendapatan pada PT. Astra International Tbk-Tso Cabang Gatot Subroto Medan. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif dengan data primer berupa hasil wawancara, dan data sekunder berupa studi pustaka dan dokumentasi melalui web resmi PT. Astra International Tbk-Tso Cabang Gatot Subroto Medan dan dokumen pendukung yang diminta secara langsung kepada sumbernya. Teknik analisis data penelitian yang digunakan dengan tiga tahapan yaitu membuat project, membuat struktur node, selanjutnya coding dan yang terakhir membuat analytical map serta framework matrices. Untuk menganalisis data penelitian ini menggunakan software QRS Nvivo 11 Plus. Penggunaan software ini membantu peneliti dalam mengelola data dan menganalisis data serta mencari hubungan yang lebih terperinci. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penyebab sistem akuntansi penjualan kredit pada PT. Astra International Tbk-Tso Cabang Gatot Subroto Medan belum efektif adalah karena bagian penjualan belum melakukan pembaharuan mengenai persyaratan dalam pembelian mobil secara kredit dan juga standar operation procedure (SOP) penjualan kredit yang belum dijalankan sepenuhnya.

Kata Kunci : Efektivitas, Sistem Akuntansi Penjualan Kredit, Pendapatan.

ABSTRACT

This study was conducted to determine and analyze the effectiveness of the credit sales accounting system to increase revenue at PT. Astra International Tbk-Tso Gatot Subroto Medan Branch. The research method used is a qualitative method with primary data in the form of interviews, and secondary data in the form of literature studies and documentation through the official website of PT. Astra International Tbk-Tso Gatot Subroto Medan Branch and supporting documents requested directly from the source. The research data analysis technique used in three stages, namely making a project, creating a node structure, then coding and finally making an analytical map and framework matrices. To analyze the research data using QRS Nvivo 11 Plus software. The use of this software helps researchers in managing data and analyzing data and looking for more detailed relationships. The results showed that the cause of the credit sales accounting system at PT. Astra International Tbk-Tso Gatot Subroto Medan Branch has not been effective because the sales department has not updated the requirements for buying cars on credit and also the standard operating procedure (SOP) for credit sales has not been fully implemented.

Keywords : Effectiveness, Credit Sales Accounting System, Income

Info Artikel :

Disubmit: 12 November 2022

Direview: 16 Desember 2022

Diterima : 18 Januari 2023

Copyright © 2023 - Journal UPU. All rights reserved.

1. PENDAHULUAN

Dunia usaha di era globalisasi saat ini dihadapkan pada situasi atau kondisi persaingan yang semakin ketat yang menuntut perusahaan untuk menjalankan usahanya dengan efektif dan efisien dalam pencapaian tujuan perusahaan. Sebagian besar perusahaan menetapkan

persoalan laba sebagai tujuan perusahaan. Dalam mencapai tujuan tersebut, dalam suatu perusahaan fungsi yang merupakan ujung tombak adalah fungsi pemasaran, dimana seluruh kegiatan perusahaan akan berhenti bila ini tidak berjalan. Karena itulah setiap perusahaan berusaha meningkatkan penjualan. Dengan semakin meningkatnya persaingan, maka perusahaan juga melakukan berbagai cara untuk mempertahankan pelanggan, salah satunya adalah dengan memperlebar kegiatan dari sistem penjualan.

Zaki Baridwan (2013: 173) menyatakan bahwa sistem akuntansi juga dibutuhkan didalam penjualan. Sistem akuntansi penjualan merupakan salah satu sistem yang penting bagi perusahaan karena dapat menghasilkan informasi yang dibutuhkan manajemen tentang kegiatan penjualan yang dilakukan perusahaan. Penjualan merupakan proses akhir dari kegiatan produksi perusahaan yang menghasilkan barang atau jasa yang menjadi suatu elemen penting bagi perusahaan untuk memperoleh laba. Kegiatan penjualan terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, baik secara kredit maupun tunai. Penjualan yang dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli (piutang) tersebut merupakan transaksi penjualan kredit. Banyak perusahaan yang lebih menekankan pada penjualan kredit, dengan harapan dapat menarik banyaknya minat konsumen guna meningkatkan volume penjualan dan pendapatan. Suatu sistem akuntansi penjualan juga sangat diperlukan perusahaan untuk merekam semua transaksi yang terjadi seiring dengan meningkatnya volume penjualan. Kegiatan penjualan perusahaan dapat dikontrol dengan baik dan informasi yang diperoleh manajemen selalu *up to date* sehingga kebijakan manajemen yang terkait dengan penjualan akan terlaksana sesuai dengan rencana.

PT. Astra International Tbk-Tso Cabang Gatot Subroto Medan adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan dan pembiayaan kendaraan Toyota. Penjualan ini dapat dilakukan secara tunai maupun kredit. Penjualan yang diperoleh PT. Astra International Tbk-Tso Cabang Gatot Subroto Medan sebagian besar dilakukan secara kredit, sehingga akan menimbulkan piutang yang cukup besar. Piutang pada PT. Astra International Tbk-Tso Cabang Gatot Subroto Medan adalah klaim pihak Toyota kepada pihak lain. Piutang diklasifikasikan menjadi 2 (dua) yaitu piutang usaha dan piutang lain-lain. Piutang usaha bagi pihak Toyota merupakan tagihan perusahaan kepada pihak lain sehubungan dengan penjualan unit mobil, pendapatan jasa servis dan penjualan suku cadang, sedangkan piutang lain-lain merupakan tagihan pihak Toyota yang timbul karena adanya pemberian pinjaman kepada karyawan seperti piutang karyawan. Piutang usaha pada PT. Astra International Tbk-Tso Cabang Gatot Subroto Medan diklasifikasikan menjadi 3 (tiga) yaitu piutang unit, piutang servis, dan piutang *sparepart*. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada Ibu Jessvany selaku pihak *Sales Counter* bahwasannya sistem penjualan kredit di PT. Astra International Tbk-Tso Cabang Gatot Subroto Medan tidak selalu efektif setiap tahunnya. Dimana mulai dari tahun 2018 ke tahun 2020 penjualan kredit ini mengalami penurunan. Hal itu terjadi karena jaringan prosedur penjualan kredit yang dilakukan oleh fungsi kredit belum berjalan efektif. Jaringan prosedur penjualan kredit ini memiliki syarat-syarat yang cukup sulit untuk dijangkau oleh pelanggan dalam mendapatkan persetujuan kredit pembelian mobil. Persyaratannya yaitu KTP Suami & Istri, Kartu Keluarga, Rekening Listrik/PBB, Rekening Tabungan 3 bulan terakhir, Slip Gaji dan NPWP. Apabila tidak terpenuhinya syarat-syarat tersebut maka pihak perusahaan tidak memberikan pembelian mobil secara kredit kepada pelanggan. Hal itu dikarenakan untuk menghindari kredit macet yang membuat *dealer* rugi dan berimbas ke bisnis. Dari tidak terpenuhinya syarat-syarat

pelanggan dalam mendapatkan persetujuan kredit pembelian mobil membuat data penjualan kredit pada tahun 2018 sampai tahun 2020 mengalami penurunan sebagaimana tampak pada tabel sebagai berikut:

Tabel 1
Data Penjualan Kredit PT. Astra International Tbk-Tso
Cabang Gatot Subroto Medan

No	Tahun	Januari – Juni (Semester I)	Juli – Desember (Semester II)	Total
1	2018	1629 unit	1656 unit	3.285 unit
2	2019	1267 unit	1288 unit	2.555 unit
3	2020	905 unit	920 unit	1.825 unit

(Sumber : Admin Unit PT. Astra Internatinal Tbk-Tso Cabang Gatot Subroto Medan)

Berdasarkan tabel diatas terlihat bahwa total penjualan kredit pada tahun 2018 berjumlah 3.825 unit, kemudian total penjualan kredit pada tahun 2019 berjumlah 2.555 unit, dan pada tahun 2020 total penjualan kredit hanya berjumlah 1.825 unit. Berarti penjualan kredit setiap tahunnya mengalami penurunan sebanyak 730 unit. Dari penurunan penjualan secara kredit ini diharapkan karyawan bagian penjualan kredit memberikan pedoman yang jelas atas syarat- syarat pemberian penjualan kredit tersebut berdasarkan *Standard Operation Procedur* (SOP) agar pelanggan dapat dengan mudah mengerti dan memahami prosedurnya dan memenuhi syarat kemampuan membeli kendaraan sesuai dengan dana yang dimilikinya dengan begitu sistem penjualan kredit lancar dan pendapatan juga meningkat. Namun pada kenyataannya *Standar Operation Procedure* (SOP) masih belum dijalankan dengan baik oleh bagian penjualan yaitu berupa evaluasi sistem penjualan kredit yang tidak konsisten dilakukan setiap bulannya, seharusnya setiap terjadinya penjualan setiap bulannya harus dilakukan evaluasi karna tentu akan ada kendala masalah dan perbaikan yang harus dilakukan. Namun selama masa Covid-19 bahkan sampai akhir 2020 hal ini tidak dilakukan baik dari pihak Kepala Manager maupun Sales secara konsisten disebabkan oleh motivasi kerja yang kurang dan waktu yang terbatas diakibatkan oleh PPKM, hal ini bisa dilihat dari *Standard Operation Procedur* (SOP) perusahaan yang menganjurkan bahwasannya harus dilakukan evaluasi sistem penjualan setiap sebulan sekali untuk menghindari terjadinya kesalahan yang sama setiap bulan.

Permasalahan yang timbul ini tidak mendapat tindakan cepat dari manajemen perusahaan atau kepala manager yang menanganinya secara umum untuk mengatasi masalah penjualan yang ada. Seharusnya dengan adanya terdapat indikasi-indikasi masalah pada sistem penjualan kredit para kepala manager yang bertanggung jawab pada bidang tersebut harus segera mengambil keputusan apa yang harus dilakukan kedepannya agar tidak terulang kesalahan yang sama dan bisa dilakukan perbaikan sehingga laba perusahaan bisa terus naik setiap bulannya bahkan setiap tahun. Jadi sudah seharusnya jika dilakukan evaluasi yang konsisten sesuai *Standard Operation Procedur* (SOP) dan sistem penjualan yang lebih mudah dan efektif diharapkan mampu meningkatkan laba penjualan, itulah sebabnya informasi-informasi yang ada pada sebuah perusahaan sangat dibutuhkan oleh kepala manager penjualan ataupun kepala manager yang menanggungjawab secara umum dalam mengambil keputusan atau tindakan.

Berdasarkan uraian diatas, penelitian ini mengambil judul “ Analisis Efektivitas Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Untuk Meningkatkan Pendapatan Pada PT. Astra International Tbk-Tso Cabang Gatot Subroto Medan”.

A. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penulis dalam melakukan penelitian ini adalah sebagai berikut :

- 1) Untuk mengetahui dan menganalisis mengapa sistem akuntansi penjualan kredit yang dijalankan oleh PT. Astra International Tbk-Tso Cabang Gatot Subroto Medan belum efektif.
- 2) Untuk mengetahui dan menganalisis kendala yang dihadapi PT. Astra International TbkTso Cabang Gatot Subroto Medan dalam menerapkan sistem penjualan kredit.
- 3) Untuk mengetahui dan menganalisis bagaimana upaya yang dilakukan PT. Astra International Tbk-Tso Cabang Gatot Subroto Medan untuk meningkatkan pendapatan melalui sistem penjualan kredit.

B. Manfaat Penelitian

Dalam melakukan suatu penelitian pasti akan memberikan manfaat, adapun manfaat dalam penelitian ini adalah :

- 1) Manfaat Praktis
 - a) Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan masukan, sumbangan pemikiran, dan menambah informasi bagi perusahaan dalam pelaksanaan dan pengembangan sistem akuntansi penjualan kredit.
 - b) Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah referensi, wawasan dan pengetahuan baik bagi mahasiswa maupun akademisi.
- 2) Manfaat Teoritis
 Penelitian ini juga memiliki manfaat teoritis yaitu untuk memberikan landasan bagi para peneliti lain dalam melakukan penelitian yang sejenis untuk upaya meningkatkan kualitas penelitiannya.

2. TINJAUAN PUSTAKA

A. Efektivitas a. Defenisi Efektivitas

Terdapat beberapa pengertian maupun definisi efektivitas menurut para ahli yang tampak berbeda namun memiliki inti dan tujuan yang sama. Menurut Silalahi (2017:128), Efektivitas adalah yang berhubungan dengan tujuan organisasi baik secara eksplisit maupun implisit. Sedangkan menurut Steer (2015:203), Efektivitas adalah mengerjakan sesuatu dengan akurat, tepat waktu, obyektif, dan menyeluruh sesuai dengan tujuan organisasi. Setiap organisasi didirikan atau dibentuk untuk mengejar efektivitas, karena eksistensi dan pertumbuhan yang bersangkutan dapat mengemban misi dan melaksanakan tugasnya dengan tingkat ketangguhan yang tinggi.

B. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Efektivitas

Faktor-faktor yang mempengaruhi efektivitas dalam organisasi menurut Tangkilisan (2015:129) adalah :

- 1) Ketepatan waktu
 Ketepatan waktu dalam menyelesaikan suatu pekerjaan merupakan faktor utama. Semakin lama tugas yang dibebankan itu dikerjakan, maka semakin banyak tugas lain menyusul dan hal ini akan memperkecil tingkat efektivitas kerja karena memakan waktu yang tidak sedikit.
- 2) Tugas
 Bawahan harus diberitahukan maksud dan pentingnya tugas-tugas yang didelegasikan kepada karyawan.
- 3) Produktivitas

Seorang karyawan mempunyai produktivitas kerja yang tinggi dalam bekerja tentunya akan dapat menghasilkan efektivitas kerja yang baik demikian pula sebaliknya.

- 4) Motivasi
Manajer dapat mendorong bawahan melalui perhatian pada kebutuhan dan tujuan mereka yang sensitif. Semakin termotivasi karyawan untuk bekerja secara positif semakin baik pula kinerja yang dihasilkan.
- 5) Evaluasi Kerja
Manajer memberikan dorongan, bantuan dan informasi kepada bawahan, sebaliknya bawahan harus melaksanakan tugas dengan baik dan menyelesaikan untuk dievaluasi apakah terlaksana baik atau tidak.

C. Indikator Efektivitas

Admosoeprpto (2016:55) menyebutkan, tolak ukur yang dapat dijadikan sebagai indikator efektivitas kerja adalah sebagai berikut:

- 1) Pencapaian Tujuan
Kemampuan perusahaan dalam mencapai tujuan organisasi berupa peningkatan profit, kualitas dan kuantitas pelayanan. Setiap individu harus dapat menyelesaikan pekerjaan sesuai dengan target yang diberikan sehingga tercapai efektivitas kerja yang optimal.
- 2) Kualitas Kerja
Kualitas kerja berhubungan dengan kualitas hasil pekerjaan yang diberikan karyawan terhadap perusahaan/atas. Dimana kualitas kerja juga merupakan sikap yang ditunjukkan oleh karyawan berupa hasil kerja dalam bentuk kerapian, ketelitian, dan keterkaitan hasil dengan tidak mengabaikan volume pekerjaan dalam mengerjakan pekerjaan.
- 3) Kuantitas Kerja
Kuantitas kerja merupakan volume kerja yang dihasilkan pada saat kondisi normal. Hal ini didapat dari banyaknya beban kerja dan keadaan yang didapat atau dialaminya selama bekerja.
- 4) Tepat Waktu
Menyelesaikan pekerjaan tepat waktu serta mencapai sasaran yang telah dicapai. Hal ini dilakukan untuk mengurangi biaya yang timbul. Setiap karyawan harus dapat menggunakan waktu seefisien mungkin dengan cara datang tepat waktu dan berusaha menyelesaikan tugas sebaiknya yang telah ditetapkan melalui kebijakan perusahaan.
- 5) Kepuasan Kerja
Kepuasan kerja adalah faktor yang berhubungan langsung dengan Sumber Daya Manusia (SDM) sebagai karyawan dalam pencapaian tujuan organisasi. Kepuasan kerja adalah tingkat kesenangan yang dirasakan seseorang atas peranan atau pekerjaan di organisasi. Tingkat rasa puas individu, bahwa mereka dapat imbalan yang setimpal, dari bermacam aspek situasi pekerjaan dan organisasi mereka berada.

D. Sistem Akuntansi a. Definisi Sistem Akuntansi

Mulyadi (2017:3) menyatakan bahwa sistem akuntansi adalah organisasi, formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi

keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan. Begitu juga menurut Sujawerni (2015), sistem akuntansi adalah kumpulan elemen yaitu formulir, jurnal, buku besar, buku pembantu, dan laporan keuangan yang akan digunakan oleh manajemen untuk mencapai tujuan perusahaan. Sedangkan menurut Barry E. Cushing yang ditulis Zaki Baridwan (2013:3), sistem akuntansi adalah suatu aset sumber daya manusia dan modal dalam suatu organisasi, yang bertugas untuk menyiapkan informasi keuangan dan juga informasi yang diperoleh dari kegiatan pengumpulan dan data transaksi.

E. Tujuan Sistem Akuntansi

Menurut Mulyadi (2016:15), tujuan umum pengembangan sistem akuntansi adalah sebagai berikut:

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

F. Indikator Sistem Akuntansi

Menurut Mardi (2016: 72-74) sistem akuntansi dapat diukur dengan karakteristik berikut ini :

- 1) *Ketersediaan (availability)*
Sebuah sistem akuntansi membutuhkan berbagai kesiapan untuk dioperasikan oleh perusahaan, yang sangat dibutuhkan oleh sebuah sistem adalah tersedianya pelayanan sistem secara tepat waktu.
- 2) *Keamanan (Security)*
Dalam suatu sistem akuntansi keamanan sangat diutamakan, karena sistem keamanan ini dapat mencegah penggunaan sumber daya yang tidak sesuai, serta tindakan pencurian sumber daya sistem.
- 3) *Pemeliharaan (Maintanability)*
Sebuah sistem akuntansi diharapkan dapat diubah sewaktu-waktu apabila diperlukan, tanpa mengganggu kelancaran proses sistem yang lain, namun kegiatan ini harus melalui pengendalian yang jelas.
- 4) *Terintegritas (integrity)*
Suatu sistem akuntansi yang berkualitas selain menghasilkan informasi yang lengkap, akurat, tepat waktu dan diotorisasi, suatu sistem juga harus terintegritas dan dapat melaksanakan fungsi yang ditargetkan kepadanya secara utuh dan tidak ada aspek lain yang mempengaruhinya.

G. Penjualan Kredit a. Definisi Penjualan Kredit

Mulyadi (2013:201) menyatakan bahwa, Penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan *order* yang diterima dari

pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Sedangkan Kieso (2013) menyatakan bahwa penjualan kredit adalah janji lisan dari pembeli untuk membayar barang dan jasa yang dijual, dapat ditagih 30 sampai dengan 60 hari dan merupakan piutang terbuka yang berasal dari pelunasan kredit jangka pendek. Al Haryono Jusup (2013) menyatakan bahwa penjualan kredit adalah penjualan yang dilakukan dengan perjanjian dimana pembayarannya dilaksanakan secara bertahap yaitu pada saat barang-barang diserahkan kepada pembeli, penjual menerima pembayaran pertama sebagian dari harga penjualan (diberikan *down payment*). Sisanya dibayar dalam beberapa kali angsuran.

H. Fungsi-Fungsi Yang Terlibat Pada Proses Penjualan Kredit

Ada beberapa fungsi yang memegang peranan penting di dalam prosedur penjualan kredit, fungsi tersebut menurut Mulyadi (2013:211) adalah sebagai berikut :

- 1) Fungsi Penjual
Fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima surat *order* dari pembeli, mengedit *order* dari pelanggan untuk menambahkan informasi yang belum ada pada surat *order* tersebut (seperti *spesifikasi* barang dan rute pengiriman), meminta otorisasi kredit, menentukan tanggal pengiriman dan dari gudang mana barang akan dikirim dan mengisi surat *order* pengiriman.
- 2) Fungsi Kredit
Fungsi ini berfungsi untuk memenuhi pesanan pembelian yang syaratnya kredit dan memberikan otorisasi yang tercantum dalam surat perintah pengiriman.
- 3) Fungsi Gudang
Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyimpan barang dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan, serta menyerahkan barang ke fungsi pengiriman.
- 4) Fungsi Pengiriman
Fungsi ini untuk mengirim barang-barang pada pembeli. Pengiriman ini hanya boleh dilakukan apabila ada surat perintah pengiriman yang sah. Selain itu ini juga berfungsi mengirim kembali barang-barang kepada penjual dalam transaksi retur penjualan.
- 5) Fungsi Billing
Fungsi ini membuat dan mengirim faktur penjualan kepada pelanggan serta menyiapkan *copy* faktur bagi kepentingan pencatatan penjualan oleh bagian piutang, bagian kartu persediaan, bagian biaya, bagian jurnal, bagian buku besar dan laporan, menghitung biaya kirim penjualan dan Pajak Pertambahan Nilai (PPN), dan memeriksa kebenaran penulisan dan penghitungan- penghitungan dalam faktur.
- 6) Fungsi Piutang
Fungsi ini untuk mencatat piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit dan membuat serta mengirimkan pernyataan piutang kepada debitur.
- 7) Fungsi Akuntansi
Fungsi ini bertanggung jawab untuk membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan, serta menyediakan *copy* faktur penjualan bagi kepentingan pencatatan transaksi penjualan.
- 8) Fungsi Penagihan
Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyerahkan barang atas dasar *order* pengiriman yang diterimanya dari fungsi penjualan, serta menjamin bahwa ada barang yang keluar dari

I. Indikator Pengukur Penjualan Kredit

Menurut Kasmir (2012:101) permohonan kredit perlu dianalisis kelayakannya berdasarkan 5 C, yaitu:

- 1) *Character* Pemberian kredit berdasarkan pada unsur kepercayaan. Jadi yang mendasari kepercayaan yaitu adanya keyakinan pihak perusahaan bahwa pembeli mempunyai moral, watak ataupun sifat-sifat pribadi yang positif dan kooperatif dan juga mempunyai tanggung jawab. Manfaatnya dari penilaian ini adalah untuk mengetahui sampai sejauh mana kejujuran dan integritas serta tekad baik untuk memenuhi kewajiban hutang.
- 2) *Capacity* Pemberian kredit didasarkan pada penilaian kepada calon pembeli mengenai kemampuan melunasi kewajiban hutangnya kepada perusahaan. Jadi jelaslah penilaian ini berdasarkan pada penghasilan yang didapatkan akan mampu melunasi hutang tepat pada waktunya.
- 3) *Capital* (Kemampuan) Pemberian kredit didasarkan pada jumlah dana / modal yang dimiliki, semakin kaya seseorang, semakin dipercaya memperoleh kredit.
- 4) *Collateral* (Agunan) Pemberian kredit didasarkan pada jaminan yang diserahkan oleh pembeli.
- 5) *Condition Of Economy* (Kondisi Ekonomi) Pemberian kredit didasarkan pada situasi dan kondisi lingkungan eksternal yang mempengaruhi keadaan perekonomian pada kurun waktu tertentu yang kemungkinan akan mempengaruhi kelancaran pembayaran angsuran kredit.

3. METODE

A. Metode Pengumpulan Data

Pendekatan penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif dan menggunakan metode penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif bertujuan untuk mendapatkan data yang mengandung makna. Metode deskriptif juga merupakan penelitian untuk menuturkan pemecahan masalah berdasarkan analisis dan menginterpretasikan data, yang bersifat komperatif dan korelatif sehingga tidak menggunakan hipotesis dalam penelitiannya.

Adapun alasan peneliti menggunakan pendekatan kualitatif adalah peneliti ingin mengetahui data yang sebenarnya tentang permasalahan yang akan diteliti. Oleh karena itu, peneliti langsung ke lapangan untuk mengamati fenomena yang terjadi untuk mengetahui dan membuktikan kebenaran masalah dan mendapatkan informasi terkait data dari objek penelitian yang akan diteliti.

B. Objek Penelitian

Penelitian ini dimulai pada tanggal 19 Maret sampai dengan 30 Juni 2022 di PT. Astra International Tbk-Tso Cabang Gatot Subroto Medan pada bagian Administrasi unit dan Departemen Sales. PT. Astra International Tbk-Tso Cabang Gatot Subroto Medan beralamat di Jl. Jend. Gatot Subroto No. 220 Medan. Objek penelitian ini adalah Efektivitas Sistem Akuntansi Penjualan Kredit untuk meningkatkan pendapatan di PT. Astra International Tbk-Tso Cabang Gatot Subroto Medan.

C. Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

- 1) Studi Pustaka

Pengumpulan data dan teori yang sesuai dengan permasalahan yang akan diangkat dalam penelitian yang dibutuhkan dan didapat dari buku, referensi literatur, jurnal, dan penelitian terdahulu.

2) Wawancara

Pengumpulan data dengan cara tanya jawab dan diskusi langsung dengan Ibu Jessvany selaku

Counter Sales dan Bapak Indra Atmaja selaku Admin Unit di PT. Astra International Tbk-Tso Cabang Gatot Subroto Medan. untuk memperoleh data yang berhubungan dengan masalah sistem penjualan kredit, meliputi bagaimana efektivitas sistem penjualan kredit untuk meningkatkan pendapatan di PT. Astra International Tbk-Tso Cabang Gatot Subroto Medan dan kendala serta upaya yang dilakukan oleh PT. Astra International Tbk-Tso Cabang Gatot Subroto Medan.

3) Dokumentasi

Pengumpulan data berupa volume sistem penjualan kredit yang diminta secara langsung ke bagian admin unit dan departemen sales.

D. Pengujian Keabsahan Data

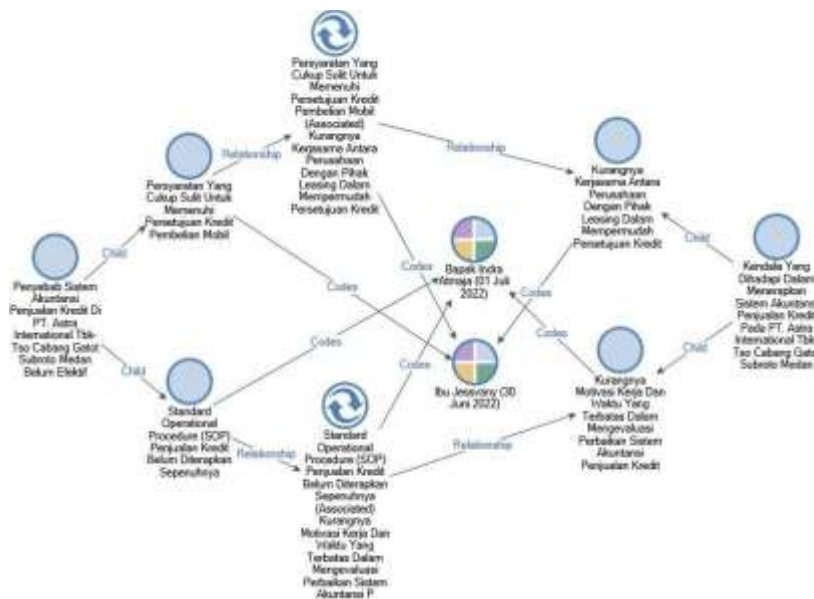
Pemeriksaan terhadap keabsahan data merupakan unsur yang tidak terpisahkan dari tubuh pengetahuan penelitian kualitatif. Teknik pemeriksaan keabsahan data dalam penelitian kualitatif meliputi uji kredibilitas (perpanjangan pengamatan, meningkatkan ketekunan, triangulasi, analisis kasus negatif, menggunakan bahan referensi, atau mengadakan *member check*, transferabilitas, dependabilitas, maupun konfirmabilitas. Adapun uji keabsahan data dalam penelitian ini meliputi:

- 1) Peningkatan ketekunan dalam melakukan penelitian secara cermat dan berkelanjutan.
- 2) Pengecekan data dari berbagai sumber-sumber terdahulu.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pembahasan Mengenai Penyebab Belum Efektifnya Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Di PT. Astra International Tbk-Tso Cabang Gatot Subroto Medan

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik Nvivo data kualitatif. Dari hasil penelitian mengenai sistem akuntansi penjualan kredit untuk meningkatkan pendapatan pada PT. Astra International Tbk-Tso Cabang Gatot Subroto adalah sebagai berikut :



Gambar 4.1

Peta Analisa Penyebab Terjadinya Sistem Akuntansi
Penjualan Kredit Di PT. Astra International Tbk-Tso
Cabang Gatot Subroto Medan Belum Efektif

Sumber : Aplikasi Nvivo 11

Dari hasil gambar Nvivo diatas dapat dilihat bahwa ada beberapa faktor penyebab terjadinya sistem akuntansi penjualan kredit belum efektif yaitu:

1) Persyaratan Yang Cukup Sulit Untuk Memenuhi Persetujuan Kredit Pembelian Mobil.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Jessvany selaku *sales counter* bahwasannya penyebab terjadinya sistem akuntansi penjualan kredit belum efektif salah satunya adalah persyaratan yang cukup sulit untuk memenuhi persetujuan kredit pembelian mobil. Disini PT. Astra International Tbk-Tso Cabang Gatot Subroto Medan memiliki syarat-syarat penjualan kredit yaitu KTP Suami & Istri, Kartu Keluarga, Rekening Listrik/PBB, Rekening Tabungan 3 bulan terakhir, Slip Gaji dan NPWP. Apabila tidak terpenuhinya syarat-syarat tersebut maka pihak perusahaan tidak memberikan pembelian mobil secara kredit kepada pelanggan. Hal itu dikarenakan untuk menghindari kredit macet yang membuat *dealer* rugi dan berimbas ke bisnis. Dalam hal ini fungsi kredit belum melakukan evaluasi kerja yang maksimal dimana dari tahun 2018 sampai tahun 2020 belum ada pembaharuan peraturan atau cara yang bisa mempermudah para konsumen dalam membeli mobil secara kredit dimasa covid-19. sistem penjualan kredit ini seharusnya bisa menyesuaikan dengan keadaan agar lebih mudah dijangkau oleh konsumen karena masih banyak surat pemesanan kendaraan yang batal akibat salah satu persyaratannya yaitu slip gaji pelanggan yang tidak memenuhi syarat. Dari tidak terpenuhinya syarat-syarat pelanggan dalam mendapatkan persetujuan kredit pembelian mobil membuat data penjualan kredit pada tahun 2018 sampai tahun 2020 mengalami penurunan.

2) Standar Operasional Prosedur Penjualan Kredit Belum Diterapkan Sepenuhnya

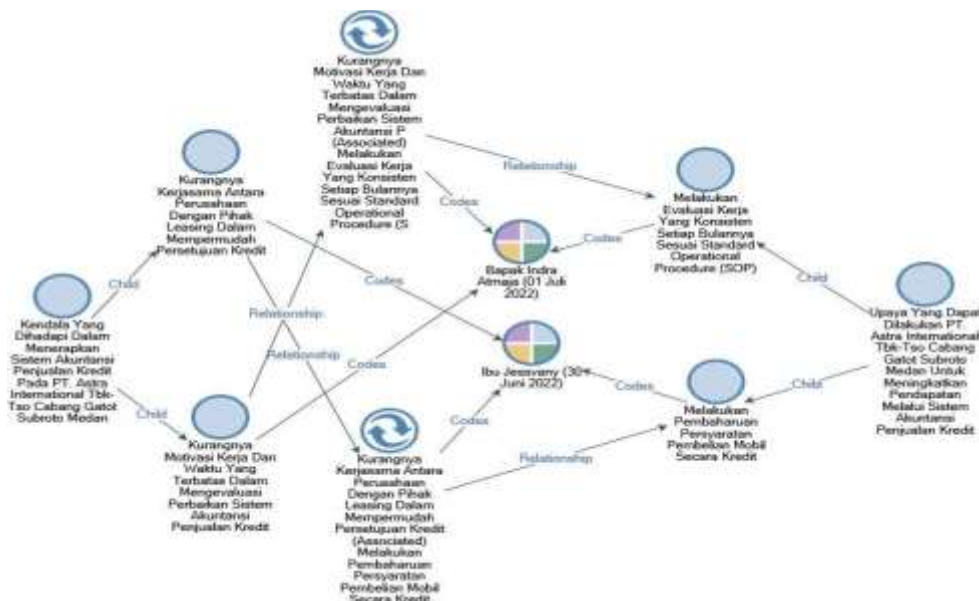
Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Indra Atmaja selaku admin unit bahwasannya penyebab terjadinya sistem akuntansi penjualan kredit belum efektif salah satunya adalah standar operasional prosedur penjualan kredit belum diterapkan sepenuhnya. Disini *standar operation procedure* (SOP) masih belum dijalankan dengan baik oleh bagian penjualan, dimana pada tahun 2016 sampai tahun 2020 saat mengalami penurunan penjualan kredit tidak mendapat tindakan cepat dari manajemen perusahaan atau kepala manager yang menanganinya secara umum untuk mengatasi masalah penjualan yang ada. seharusnya setiap terjadinya penjualan setiap bulannya harus dilakukan evaluasi karna tentu akan ada kendala masalah dan perbaikan yang harus dilakukan. Namun selama masa Covid-19 bahkan sampai akhir 2020 hal ini tidak dilakukan baik dari pihak Kepala Manager maupun Sales secara konsisten. Seharusnya dengan adanya terdapat indikasi-indikasi masalah pada sistem penjualan kredit para kepala manager yang bertanggung jawab pada bidang tersebut harus segera mengambil keputusan apa yang harus dilakukan kedepannya agar tidak terulang kesalahan yang sama dan bisa dilakukan perbaikan sehingga laba perusahaan bisa terus naik setiap bulannya bahkan setiap tahun.

Admosoeprpto (2016:55) menyebutkan, tolak ukur yang dapat dijadikan sebagai indikator efektivitas kerja adalah sebagai berikut: Kualitas kerja yaitu berhubungan dengan kualitas hasil pekerjaan yang diberikan karyawan terhadap perusahaan/atas. Dimana kualitas kerja juga merupakan sikap yang ditunjukkan oleh karyawan berupa hasil kerja dalam bentuk kerapian, ketelitian, dan keterkaitan hasil dengan tidak mengabaikan volume pekerjaan dalam mengerjakan pekerjaan.

Setelah dilakukan riset dan melihat hasil kutipan pendapat para ahli diatas dapat disimpulkan bahwa kesalahan dari tim bagian penjualan adalah tidak melakukan pekerjaan sesuai standard peraturan perusahaan.

Pembahasan Mengenai Kendala Yang Dihadapi PT. Astra International Tbk-Tso Cabang Gatot Subroto Medan Dalam Menerapkan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik Nvivo data kualitatif. Dari hasil penelitian mengenai sistem akuntansi penjualan kredit untuk meningkatkan pendapatan pada PT. Astra International Tbk-Tso Cabang Gatot Subroto adalah sebagai berikut :



Gambar 4.2
Peta Analisa Kendala Dalam Menerapkan Sistem Akuntansi
Penjualan Kredit Pada PT. Astra International Tbk-Tso
Cabang Gatot Subroto Medan
Sumber : Aplikasi Nvivo 11

Dari hasil gambar Nvivo diatas dapat dilihat bahwa ada beberapa faktor kendala yang dihadapi dalam menerapkan sistem akuntansi penjualan kredit yaitu:

- a. Kurangnya Kerjasama Antara Perusahaan Dengan Pihak Leasing Dalam Mempermudah Persetujuan Kredit.
Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Jessvany selaku *sales counter* bahwasannya kendala yang dihadapi PT. Astra International Tbk-Tso Cabang Gatot Subroto Medan dalam menerapkan sistem akuntansi penjualan kredit salah satunya adalah kurangnya kerjasama antara perusahaan dengan pihak leasing dalam mempermudah persetujuan kredit. Disini PT. Astra International Tbk-Tso Cabang Gatot Subroto Medan dalam melakukan penjualan kredit bekerja sama dengan pihak leasing yaitu TAF dan Acc. Kerjasama antara perusahaan dengan pihak leasing belum terlaksana dengan baik dimana masih banyak terdapat surat pemesanan kendaraan pelanggan yang batal akibat sulitnya persyaratan dalam mengajukan permohonan kredit. Sulitnya syarat-syarat yang diterapkan perusahaan juga membuat pihak leasing lebih waspada dalam meminjamkan uang kepada pelanggan dalam membeli mobil secara kredit karena mempertimbangkan berbagai hal dan kredit mempunyai resiko yang tinggi. Hal yang dirasa sangat penting dalam pengelolaan perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan barang dagang dengan sistem penjualan kredit, adalah mengenai sistem yang digunakan, terutama sistem pemberian penjualan kredit. Dalam hal ini diperlukan sistem pemberian penjualan kredit yang baik dan efektif agar pelanggan dapat dengan mudah mengerti dan memahami prosedurnya.
- b. Kurangnya Motivasi Kerja Dan Waktu Yang Terbatas Dalam Mengevaluasi Perbaikan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit.

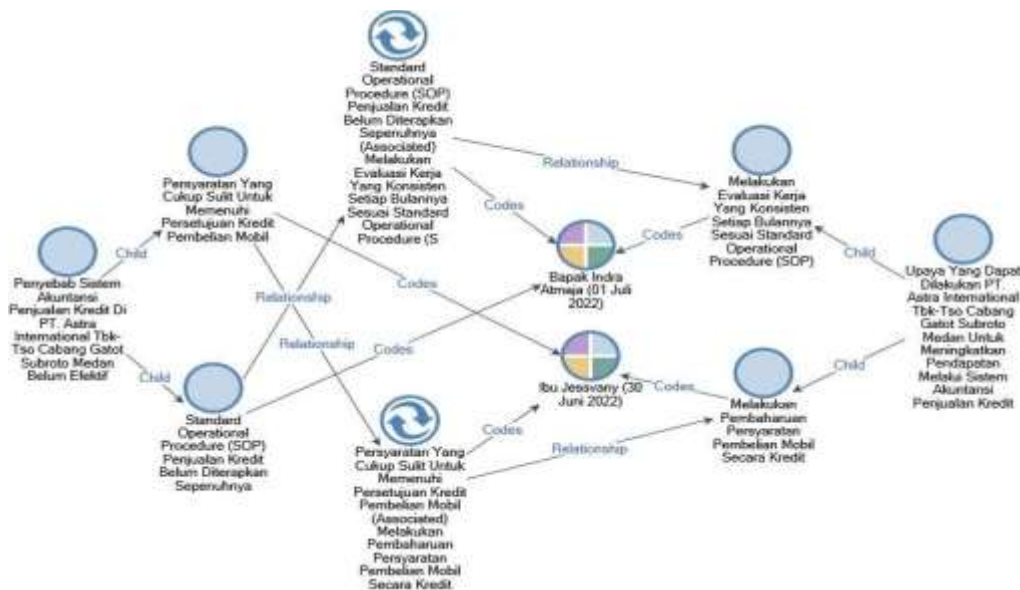
Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Indra Atmaja selaku admin unit bahwasannya kendala yang dihadapi PT. Astra International Tbk-Tso Cabang Gatot Subroto Medan dalam menerapkan sistem akuntansi penjualan kredit salah satunya adalah kurangnya motivasi kerja dan waktu yang terbatas dalam mengevaluasi perbaikan sistem akuntansi penjualan kredit. Bagian penjualan dalam hal ini merasa bahwa motivasi kerja yang diberikan pihak manajemen perusahaan belum membuat mereka bisa melakukan evaluasi kerja setiap bulannya dimana terdapat tingginya beban kerja yang melebihi kemampuan dan waktu yang tersedia maupun sistem pendukung sangatlah terbatas. Dan imbalan yang kurang memadai atau tidak sesuai dengan beban kerja yang diberikan membuat bagian penjualan tidak konsisten dalam melakukan perbaikan sistem penjualan kredit yang ada. Pihak manajemen perusahaan juga kurang wewenang untuk mengambil keputusan sedangkan tanggung jawab yang dipikul sangatlah besar. Dimasa Covid 19 ini diharapkan pihak manajemen perusahaan ataupun kepala manager yang menanganinya mengerti dengan kondisi dan kebutuhan karyawan yang bekerja dibawahnya, tidak hanya memprioritaskan masalah pencapaian tujuan saja tetapi juga lebih peka terhadap keadaan SDM karena semakin tinggi motivasi yang dimiliki karyawan maka sebaik pula kinerjanya dan ia juga akan lebih mudah menghadapi setiap kendala yang ada.

Faktor-faktor yang mempengaruhi efektivitas dalam organisasi menurut Tangkilisan (2015:129) adalah Motivasi yaitu manajer dapat mendorong bawahan melalui perhatian pada kebutuhan dan tujuan mereka yang sensitif. Semakin termotivasi karyawan untuk bekerja secara positif semakin baik pula kinerja yang dihasilkan. Kemudian yang kedua evaluasi kerja yaitu manajer memberikan dorongan, bantuan dan informasi kepada bawahan, sebaliknya bawahan harus melaksanakan tugas dengan baik dan menyelesaikan untuk dievaluasi apakah terlaksana baik atau tidak. Dan yang ketiga yaitu pengawasan yaitu dengan adanya pengawasan maka kinerja karyawan dapat terus terpantau dan hal ini dapat memperkecil resiko kesalahan dalam pelaksanaan tugas.

Dari pernyataan diatas dapat dianalisis bahwa kendala dalam menerapkan sistem akuntansi penjualan kredit di PT. Astra International Tbk-Tso Cabang Gatot Subroto Medan adalah kurangnya motivasi kerja dan waktu yang terbatas dalam mengevaluasi perbaikan sistem akuntansi penjualan kredit. Terbukti dari adanya tidak melakukan perbaikan secara konsisten terkait sistem akuntansi penjualan kredit yang sudah tertera didalam *Standar Operation Procedure (SOP)* Perusahaan.

Pembahasan Mengenai Upaya Yang Dilakukan PT. Astra International Tbk-Tso Untuk Meningkatkan Pendapatan Melalui Sistem Penjualan Kredit

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik Nvivo data kualitatif. Dari hasil penelitian mengenai sistem akuntansi penjualan kredit untuk meningkatkan pendapatan pada PT. Astra International Tbk-Tso Cabang Gatot Subroto adalah sebagai berikut :



Gambar 4.3
Peta Analisa Upaya Yang Dilakukan PT. Astra International Tbk-Tso
Cabang Gatot Subroto Medan Untuk Meningkatkan
Pendapatan Melalui Sistem Penjualan Kredit Sumber :
Aplikasi Nvivo 11

Ada 2 upaya yang dilakukan PT. Astra International Tbk-Tso Cabang Gatot Subroto Medan agar bisa meningkatkan pendapatan melalui sistem penjualan kredit yaitu :

- 1) Melakukan Pembaharuan Persyaratan Pembelian Mobil Secara Kredit
Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Jessvany selaku *sales counter* bahwasannya upaya yang dilakukan PT. Astra International Tbk-Tso Cabang Gatot Subroto Medan agar bisa meningkatkan pendapatan melalui sistem penjualan kredit salah satunya adalah melakukan pembaharuan persyaratan pembelian mobil secara kredit. Dalam hal ini perusahaan harus bekerja sama dengan pihak leasing untuk memberikan sistem penjualan kredit yang baik dan efektif seperti memberikan kemudahan dalam proses permohonan kredit bagi para pelanggan di masa Covid-19 ini serta memberikan promo-promo menarik agar pelanggan tidak terlalu keberatan dalam mengambil mobil secara kredit, serta karyawan bagian penjualan kredit memberikan pedoman yang jelas atas syarat-syarat pemberian penjualan kredit tersebut seperti pihak sales memberikan pertimbangan-pertimbangan kepada konsumen mengenai kemampuan membeli kendaraan sesuai dengan dana yang dimilikinya. Hal yang perlu diketahui pihak sales adalah tujuan konsumen membeli kendaraan dan alasan mereka memilih model yang diinginkan. kalau memang enggak mampu pihak sales memberikan saran kepada konsumen agar membeli mobil tidak yang tipe tinggi seperti apabila konsumen ingin membeli tipe avanza dan ternyata dana yang dimilikinya kurang maka pihak sales segera memberikan saran kepada konsumen agar memilih mobil yang tipe lain seperti cally. Dengan begitu pelanggan dapat dengan mudah mengerti dan memahami prosedurnya dan memenuhi syarat kemampuan membeli kendaraan. Dan pastinya sistem penjualan kredit lancar dan pendapatan juga bisa meningkat.

2) Melakukan Evaluasi Kerja Yang Konsisten Setiap Bulannya Sesuai *Standard Operation Procedure* (SOP)

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Indra Atmaja selaku admin unit bahwasannya upaya yang dilakukan PT. Astra International Tbk-Tso Cabang Gatot Subroto Medan agar bisa meningkatkan pendapatan melalui sistem penjualan kredit salah satunya adalah melakukan evaluasi kerja yang konsisten setiap bulannya sesuai *standard operation procedure* (SOP). Karena setiap permasalahan yang timbul harus mendapat tindakan cepat dari manajemen perusahaan atau kepala manager yang menanganinya secara umum untuk mengatasi masalah penjualan kredit yang ada. Seharusnya dengan adanya terdapat indikasi masalah pada sistem akuntansi penjualan kredit para kepala manager yang bertanggung jawab pada bidang tersebut harus segera mengambil keputusan apa yang harus dilakukan kedepannya agar tidak terulang kesalahan yang sama dan bisa dilakukan perbaikan sehingga laba perusahaan bisa terus naik setiap bulannya bahkan setiap tahun. Jadi sudah seharusnya jika dilakukan evaluasi yang konsisten sesuai *Standard Operation Procedure* (SOP) dan sistem akuntansi penjualan kredit yang lebih mudah dan efektif diharapkan mampu meningkatkan laba penjualan, itulah sebabnya informasi-informasi yang ada pada sebuah perusahaan sangat dibutuhkan oleh kepala manager penjualan ataupun kepala manager yang menanggung jawabi secara umum dalam mengambil keputusan atau tindakan.

Menurut Mardi (2016: 72-74) sistem akuntansi penjualan kredit dapat diukur dengan karakteristik seperti pemeliharaan (*maintanability*) yaitu sebuah sistem akuntansi diharapkan dapat diubah sewaktu-waktu apabila diperlukan, tanpa mengganggu kelancaran proses sistem yang lain, namun kegiatan ini harus melalui pengendalian yang jelas. Dan terintegritas (*integrity*) yaitu suatu sistem akuntansi yang berkualitas selain menghasilkan informasi yang lengkap, akurat, tepat waktu dan diotorisasi, suatu sistem juga harus terintegritas dan dapat melaksanakan fungsi yang ditargetkan kepadanya secara utuh dan tidak ada aspek lain yang mempengaruhinya.

Sehingga dapat dianalisis bahwa upaya yang harus dilakukan PT. Astra International Tbk-Tso Cabang Gatot Subroto Medan untuk meningkatkan pendapatan melalui sistem penjualan kredit adalah dengan melakukan evaluasi kerja yang konsisten setiap bulannya sesuai dengan *Standard Operation Procedure* (SOP) agar pemeliharaan dan terintegritas sistem akuntansi penjualan tersebut tidak ada permasalahan.

5. KESIMPULAN

Berdasarkan pembahasan dan analisis data yang dilakukan, penulis dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut :

- 1) Penyebab sistem akuntansi penjualan kredit pada PT. Astra International Tbk-Tso Cabang Gatot Subroto Medan belum efektif adalah karena bagian penjualan belum melakukan pembaharuan mengenai persyaratan dalam pembelian mobil secara kredit dan juga *standar operation procedure* (SOP) penjualan kredit yang belum dijalankan sepenuhnya.
- 2) Kendala yang dihadapi PT. Astra International Tbk-Tso Cabang Gatot Subroto Medan dalam menerapkan sistem penjualan kredit adalah kurangnya kerjasama antara perusahaan dengan pihak *leasing* dalam mempermudah persetujuan kredit dan juga kurangnya motivasi kerja dan waktu yang terbatas dalam mengevaluasi perbaikan sistem penjualan kredit.
- 3) Upaya yang dilakukan PT. Astra International Tbk-Tso Cabang Gatot Subroto Medan untuk meningkatkan pendapatan melalui sistem penjualan kredit adalah dengan melakukan pembaharuan persyaratan pembelian mobil secara kredit agar menarik

pelanggan dan juga melakukan evaluasi yang konsisten setiap bulannya sesuai *Standard Operation Procedure* (SOP).

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terimakasih kepada Universitas Potensi Utama yang telah memberi dukungan terhadap penelitian ini.

REFERENSI

- [1] Al. Haryono Jusup . (2013) . Dasar-Dasar Akuntansi Jilid 1 , Edisi 7. Penerbitan STIE YKPN, Yogyakarta.
- Admosoeprapto, K. (2016). *Produktivitas Aktualisasi Budaya Perusahaan*. Jakarta: Gramedia.
- [2] Astuty Hasti, Claudia La Mareta Cosari Artiska (2018). "*Evaluasi Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Pada PT. Sekawan Mujur Sejahtera Makassar*". Jurnal Equity Vol.13 No.2 Desember 2018.
- [3] Bodnar, George H. and Hopwood, William S., (2014). *Accounting Information System , Eleventh Edition, Pearson Education*.
- [4] Beni Makaria , Siti Ragil, dan Dwi Atmanto (2015). "*Evaluasi Atas Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Dan Penerimaan Kas Sebagai Upaya Meningkatkan Pengendalian Intern (Studi Pada PT. Kasin Malang)*". Jurnal Administrasi Bisnis (JAB) Vol. 1 No. 1 Januari 2015
- [5] Dewi Paramitha, Dwi Atmanto dan Siti Ragil (2015). "*Analisis Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Dan Sistem Akuntansi Penerimaan Kas Dari Piutang Dalam Upaya Meningkatkan Efektivitas Pengendalian Intern (Studi Kasus Pada PT. Semen Indonesia (Persero), Tbk)*". Jurnal Administrasi Bisnis(JAB) Vol.22 No.1 Mei 2015.
- [6] Dian Monica dan Mursal (2019). "*Analisis Sistem Penjualan Kredit Dalam Meningkatkan Efektivitas Pengendalian Intern Pada PT. Mensa Bina Sukses Cabang Batam*". Jurnal Ilmiah Zona Akuntansi Vol. 6 No.3 Desember 2016 ISSN: 2087-7315.
- [7] Diana, Anastasia dan Lilis Setiawati . (2017). *Akuntansi Keuangan Menengah Berdasarkan Standar Akuntansi Keuangan Terbaru*. Yogyakarta : ANDI.
- [8] Dr. Zaki Baridwan, M.Sc., Akuntan. (2013). *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi Kedua. Cetakan Kedelapan. Penerbit BPFE-Yogyakarta.
- [9] Dwi Martani, dkk. 2016. *Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK*. Buku 1. Edisi 2. Jakarta : Salemba Empat.
- [10] Endi Pratama dan Zulkarnain (2018). "*Analisis Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Pada Koperasi Kerta Raharja*". Jurnal Akuntansi& Bisnis Vol 5 No.1 Januari-April 2018.
- [11] Eva Rosadi. (2019). "*Pengaruh Modal Dan Tenaga Kerja Terhadap Pendapatan Bersih Perusahaan Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Home Industri Kerupuk Kemplang*

Skip Rahayu Kec. Bumi Waras Teluk Betung Kota Bandar Lampung).” Tesis, UIN Raden Intan Lampung.

- [12] Feidy Revando Rawung (2016). *“Analisis Efektivitas Sistem Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Pada PT. Surya Wenang Indah Manado”*. Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi Vol. 16 No.1 Tahun 2016
- [13] Hartono, I. K., & Kasmin, M. A. (2021). Electronic Marketing Model for Higher Education.
- [14] Hartono, I. K., & Kasmin, M. A. (2021). Electronic Marketing Model for Higher Education.
- [15] Kurniawan, R. (2014). Peranan pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri dalam meningkatkan usaha masyarakat Kecamatan Batang Toru (Doctoral dissertation, IAIN Padangsidimpuan).
- [16] Arafah, S. (2019). Pengukuran Efektivitas Pemasaran Tagline Iklan Shopee Dalam Melihat Minat Konsumen. Jurnal Bisnis dan Ekonomi Islam, 4(2), 80-91.
- [17] Miko, J., & Yudrieika, T. (2020). Sosiodemografi Memoderasi Pemahaman Masyarakat Dengan Mendeterminasi Terhadap Minat Investasi di Pasar Modal (Studi Kasus: Masyarakat Kota Medan). Muhammadiyah University North Sumatra.
- [18] Hartono, H., Sadikin, M., Sari, D. M., Anzelina, N., Lestari, S., & Dari, W. (2020). Implementation of Artifical Neural Networks with Multilayer Perceptron for Analysis of Acceptance of Permanent Lecturers. Jurnal Mantik, 4(2), 1389-1396.
- [19] Ridwan, M., & Hutagalung, M. A. K. (2020). Analisis Pengaruh e-Banking Terhadap Pelayanan dan Kemudahan Perbankan Syariah dalam Bertransaksi (Studi Kasus Masyarakat Kota Medan). NUKHBATUL'ULUM: Jurnal Bidang Kajian Islam, 6(2), 221-243.
- [20] Al-Butary, B., Murtani, A., Soemitra, A., & Muda, I. (2021). HOW THE EFFECT OF ONLINE TRANSPORTATION ON COMMUNITY WELFARE THROUGH UNEMPLOYMENT VARIABLESCOVID 19 IN MEDAN CITY. Journal of Contemporary Issues in Business & Government, 27(6).