

Accounting Information System Analysis on Credit Sales: Analisis Sistem Informasi Akuntansi pada Penjualan Kredit

Kumala Hayat

Yenni Samri Julianti Nasution

Nurwani Nurwani

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

General Background: Credit sales are a key strategy in the automotive industry to boost sales volume, yet they pose significant challenges in transaction recording and receivables management. **Specific Background:** PT. Aksara Motor Medan still relies on a semi-manual accounting information system (AIS) for credit sales, leading to delays in reporting and increased credit risk. **Knowledge Gap:** Few studies have comprehensively examined the link between semi-manual systems and the rise of bad debts in mid-sized automotive companies. **Aims:** This study aims to analyze the effectiveness of AIS in supporting accurate recording, reporting, and control of credit sales at PT. Aksara Motor Medan. **Results:** Findings show that the system is suboptimal, with delayed data updates, weak internal controls, and the absence of an automated reminder system for delinquent customers. **Novelty:** The study proposes the integration of AIS with a risk-based assessment model using the 5C approach and the COSO framework to strengthen control and risk management. **Implications:** Full digitalization, structured staff training, automated notifications, and data-driven credit evaluation are recommended to improve operational efficiency and minimize bad debt risks.

Highlight :

- The system is semi-manual, causing reporting delays and credit risk.
- Arrears rose from 15% to 23.8% in six months.
- Full digitalization and 5C-based risk analysis are recommended.

Keywords : Accounting System, Credit Sales, Bad Debts, Internal Control, Aksara Motor

PENDAHULUAN

Industri otomotif di Indonesia terus berkembang pesat, seiring dengan meningkatnya daya beli masyarakat terhadap kendaraan bermotor. PT. Aksara Motor Medan, sebagai salah satu perusahaan yang bergerak di bidang penjualan kendaraan bermotor, menghadapi tantangan besar dalam menjaga efisiensi operasional dan akurasi dalam pencatatan transaksi, terutama pada penjualan kredit. Penjualan kredit menjadi salah satu metode utama yang digunakan oleh perusahaan untuk memperluas pangsa pasar, mengingat banyak konsumen yang lebih memilih untuk membeli kendaraan dengan cara mencicil daripada membayar secara tunai [1].

Proses penjualan kredit pada dasarnya melibatkan berbagai pihak dalam organisasi, seperti bagian marketing, kredit, hingga akuntansi. Masing-masing departemen ini memiliki peran yang vital dalam memastikan bahwa transaksi penjualan kredit berjalan dengan lancar dan efisien. Bagian marketing berfungsi untuk mempromosikan produk dan menarik konsumen yang berminat untuk

membeli kendaraan secara kredit. Setelah itu, bagian kredit bertanggung jawab untuk melakukan analisis kelayakan kredit calon konsumen, seperti mengevaluasi kemampuan pembayaran dan riwayat kredit mereka. Jika aplikasi kredit disetujui, transaksi tersebut kemudian diteruskan ke bagian akuntansi yang bertugas mencatat semua transaksi keuangan, termasuk pembayaran angsuran bulanan yang dilakukan oleh konsumen [2].

Namun, dalam pelaksanaannya, pengelolaan penjualan kredit dapat menjadi kompleks karena melibatkan berbagai informasi yang harus dipertahankan dengan ketat, seperti data pribadi konsumen, rincian transaksi, status pembayaran, dan lain-lain. Oleh karena itu, pencatatan dan pemantauan yang cermat sangat penting untuk memastikan bahwa setiap transaksi dapat teridentifikasi dengan jelas dan tepat waktu. Kesalahan dalam pencatatan, baik itu terkait dengan transaksi penjualan, pembayaran angsuran, atau perhitungan bunga kredit, dapat menyebabkan ketidaksesuaian dalam laporan keuangan dan berdampak pada kinerja perusahaan secara keseluruhan [3].

Penerapan sistem informasi akuntansi yang efisien sangat diperlukan untuk mendukung kelancaran kegiatan penjualan kredit di PT. Aksara Motor Medan. Sistem informasi ini tidak hanya berfungsi untuk mencatat transaksi keuangan secara otomatis tetapi juga untuk memantau arus kas yang masuk, memeriksa status kelunasan angsuran, dan menghasilkan laporan yang akurat dalam waktu yang cepat [4]. Dengan adanya sistem yang terintegrasi, perusahaan dapat memantau pembayaran angsuran dengan lebih efisien dan menghindari kesalahan manusia yang sering terjadi dalam pencatatan manual. Sebagai contoh, setiap kali konsumen melakukan pembayaran angsuran, informasi tersebut langsung tercatat dalam sistem, dan status pembayaran dapat diperiksa secara langsung oleh pihak akuntansi. Hal ini sangat penting dalam memastikan bahwa tidak ada pembayaran yang terlewat atau tercatat secara salah [5].

Lebih lanjut, sistem informasi akuntansi yang tepat juga membantu perusahaan dalam pembuatan laporan keuangan yang lebih transparan dan akurat. Laporan keuangan yang dihasilkan oleh sistem ini akan mencerminkan kondisi riil perusahaan, termasuk piutang yang masih harus dibayar oleh konsumen dan jumlah angsuran yang telah dibayar. Laporan yang terperinci ini sangat penting bagi manajemen perusahaan untuk mengambil keputusan strategis, seperti pemberian kredit lebih lanjut kepada konsumen yang memiliki rekam jejak pembayaran yang baik atau pengelolaan risiko terhadap konsumen yang bermasalah dengan pembayaran angsurannya [6].

Selain itu, penerapan sistem informasi akuntansi yang efisien juga dapat membantu perusahaan dalam mengelola risiko yang terkait dengan kredit macet. Dengan informasi yang akurat dan tersedia secara real-time, perusahaan dapat lebih cepat merespons jika terdapat konsumen yang mengalami keterlambatan pembayaran atau gagal membayar angsuran. Perusahaan juga dapat melakukan analisis terhadap pola pembayaran konsumen dan melakukan penyesuaian kebijakan kredit yang lebih baik untuk masa depan [7].

Keterbatasan sistem manual dalam mengelola data yang besar dan kompleks mendorong banyak perusahaan, termasuk PT. Aksara Motor Medan, untuk beralih ke sistem informasi berbasis teknologi yang lebih modern. Dengan menggunakan sistem informasi berbasis komputer, proses pengolahan data menjadi lebih cepat, akurat, dan dapat diandalkan. Selain itu, integrasi antara berbagai departemen seperti marketing, kredit, dan akuntansi menjadi lebih mudah, yang pada gilirannya meningkatkan koordinasi antar departemen dan mengurangi potensi kesalahan yang bisa terjadi ketika informasi tidak terkomunikasikan dengan baik [7].

Namun, meskipun penerapan sistem informasi akuntansi dapat memberikan banyak manfaat, implementasinya juga dihadapkan pada berbagai tantangan. Salah satunya adalah kebutuhan akan pelatihan bagi karyawan agar mereka dapat mengoperasikan sistem dengan baik. Selain itu, biaya implementasi sistem dan pemeliharannya juga menjadi pertimbangan penting bagi perusahaan dalam memilih jenis sistem yang paling sesuai dengan kebutuhan dan anggaran yang tersedia. Oleh karena itu, evaluasi yang komprehensif terhadap sistem informasi yang ada sangat penting untuk

memastikan bahwa perusahaan tidak hanya memilih sistem yang canggih, tetapi juga sistem yang sesuai dengan kebutuhan operasional mereka [8].

Sistem informasi akuntansi yang baik dapat membantu perusahaan dalam berbagai aspek, seperti pengelolaan piutang, pemantauan angsuran, dan pembuatan laporan keuangan yang tepat waktu. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bagaimana sistem informasi akuntansi yang diterapkan pada proses penjualan kredit di PT. Aksara Motor Medan dapat meningkatkan efisiensi dan akurasi dalam pencatatan transaksi, serta dampaknya terhadap pengelolaan keuangan perusahaan [9].

Dengan latar belakang tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis sistem informasi akuntansi yang diterapkan pada proses penjualan kredit di PT. Aksara Motor Medan. Secara khusus, penelitian ini akan mengeksplorasi bagaimana sistem informasi akuntansi dapat meningkatkan efisiensi dalam pencatatan transaksi penjualan kredit, meminimalkan kesalahan dalam pencatatan, dan meningkatkan transparansi serta akurasi laporan keuangan perusahaan. Selain itu, penelitian ini juga akan mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi efektivitas penerapan sistem tersebut dalam mendukung pengelolaan penjualan kredit di perusahaan. Melalui penelitian ini, diharapkan dapat diperoleh wawasan yang berguna bagi perusahaan dalam meningkatkan kualitas sistem informasi akuntansi yang digunakan serta memberikan rekomendasi yang relevan untuk pengembangan sistem yang lebih baik ke depannya [10].

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, permasalahan utama dalam pengelolaan penjualan kredit di PT. Aksara Motor Medan adalah belum optimalnya penerapan sistem informasi akuntansi. Efisiensi pencatatan transaksi masih menjadi tantangan besar, yang tercermin dari lambatnya proses administrasi dan akumulasi data yang tidak segera diolah. Kesalahan pencatatan pun sering terjadi, baik karena faktor kelalaian manusia (*human error*) maupun keterbatasan sistem yang belum terintegrasi secara otomatis. Kondisi ini berdampak langsung pada akurasi laporan keuangan dan menghambat proses pengambilan keputusan manajerial yang tepat dan cepat.

Hasil observasi dan wawancara dengan pihak manajemen menunjukkan bahwa pencatatan penjualan kredit di PT. Aksara Motor Medan masih dilakukan secara semi-manual. Kondisi ini menyebabkan keterlambatan pembaruan data pelanggan dan laporan konsumen menunggak yang sering kali baru diterima menjelang akhir bulan, sehingga respons manajemen menjadi tidak tepat waktu. Temuan ini mencerminkan belum optimalnya sistem informasi akuntansi, baik dari aspek teknis perangkat lunak maupun dari sisi kemampuan sumber daya manusia dalam pengelolaannya.

Namun sejauh ini belum ada penelitian yang secara komprehensif mengkaji keterkaitan antara sistem informasi akuntansi semi-manual dengan meningkatnya risiko kredit macet dalam praktik penjualan kendaraan bermotor secara kredit, khususnya pada perusahaan berskala menengah seperti PT. Aksara Motor Medan. Penelitian ini memulai analisis dari ketidakterpaduan sistem pencatatan hingga lemahnya pengendalian internal, dan menawarkan pendekatan integratif berbasis teori AIS dan kerangka COSO sebagai solusi inovatif dalam merancang sistem pengendalian risiko kredit yang lebih adaptif dan efisien.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis sejauh mana sistem informasi akuntansi yang diterapkan mampu memenuhi fungsi pencatatan, pelaporan, dan pengendalian penjualan kredit secara efisien dan akurat. Penelitian ini juga diharapkan dapat merumuskan solusi atas permasalahan operasional yang selama ini dihadapi, seperti keterlambatan pencatatan, kesalahan input data, serta lambatnya identifikasi terhadap konsumen yang menunggak.

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif untuk menganalisis penerapan sistem informasi akuntansi pada penjualan kredit di PT. Aksara Motor Medan. Pendekatan ini dipilih

karena mampu mengungkap secara mendalam dinamika yang terjadi dalam praktik sistem, termasuk persepsi dan pengalaman subjek terkait, khususnya dari bagian pemasaran, akuntansi, dan keuangan.

Penelitian ini merujuk pada teori sistem Sutadji Basarah sebagai landasan konseptual dalam memahami kontribusi sistem informasi terhadap efisiensi dan akurasi transaksi kredit. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam, observasi langsung terhadap alur kerja sistem, serta studi dokumen internal seperti laporan piutang, catatan angsuran, dan laporan keuangan bulanan.

Sampel ditentukan secara purposive, yaitu memilih informan yang memiliki keterlibatan langsung dalam proses pencatatan dan pengendalian penjualan kredit. Fokus utama penelitian ini adalah menggali secara mendalam bagaimana sistem informasi akuntansi diterapkan, hambatan yang muncul dalam implementasinya, serta dampaknya terhadap kecepatan pencatatan, akurasi pelaporan, dan proses identifikasi konsumen yang menunggak. pengambilan sampel dalam penelitian dilakukan dengan sengaja dan berdasarkan pertimbangan tertentu yang sesuai dengan tujuan penelitian, bukan secara acak Analisis data dilakukan secara tematik melalui proses reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Sebagai penunjang keterbacaan, berikut tabel ringkasan metode:

Tahap	Teknik	Instrumen	Output
Pengumpulan Data	Wawancara Mendalam	Pedoman Wawancara (terlampir di Lampiran A)	Narasi pengalaman dan pandangan informan
Observasi Langsung	Catatan lapangan	Deskripsi proses sistem informasi akuntansi	
Studi Dokumentasi	Laporan piutang, arsip angsuran, laporan keuangan	Bukti praktik sistem dan bukti kendala administratif	
Analisis Data	Analisis Tematik	Matriks tema dan sub-tema	Temuan kunci terkait sistem, kendala, dan peluang perbaikan

Table 1.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penelitian melalui observasi langsung dan wawancara dengan staf administrasi keuangan di PT. Aksara Motor Medan, ditemukan bahwa sistem informasi akuntansi yang diterapkan dalam kegiatan penjualan kredit memiliki struktur dasar yang cukup memadai, namun belum sepenuhnya optimal dalam pelaksanaannya. PT. Aksara Motor Medan, yang bergerak di bidang penjualan sepeda motor secara tunai maupun kredit, memerlukan sistem informasi akuntansi yang efisien, akurat, dan terintegrasi untuk mendukung pencatatan transaksi, pemantauan piutang, serta pelaporan keuangan secara real-time. Hal ini penting agar manajemen dapat mengambil keputusan dengan cepat dan tepat.

Sistem 1 pencatatan.....

Sistem 2 penjualan kredit.....

Sistem 3 pelaporan.....

Sistem 4 kendala.....

Sistem 5 pengendalian (cara mengendalikan agar tidak terjadinya kredit macet).....

Dari sisi struktur, perusahaan telah menggunakan perangkat lunak akuntansi sederhana yang terhubung dengan divisi penjualan dan keuangan. Sistem ini memungkinkan pencatatan transaksi penjualan secara langsung, baik tunai maupun kredit, yang kemudian secara otomatis terintegrasi ke dalam jurnal transaksi. Namun, hasil temuan menunjukkan bahwa sistem yang digunakan masih bersifat semi-manual. Beberapa proses penting, seperti verifikasi data pelanggan, pencatatan pembayaran angsuran, dan pelaporan piutang, masih dilakukan secara manual menggunakan file Excel dan pencatatan kertas. Hal ini menimbulkan sejumlah kendala, seperti risiko kesalahan input, keterlambatan pencatatan transaksi, hingga potensi kehilangan data. (PT. Aksara Motor, 2025).



Figure 1.

Salah satu temuan penting dari penelitian ini adalah kurangnya pengendalian internal terhadap proses verifikasi dan persetujuan penjualan kredit. Pada praktiknya, proses pengajuan kredit oleh konsumen dilakukan melalui bagian marketing, yang kemudian diserahkan kepada bagian kredit untuk dianalisis. Namun, belum ada standar operasional prosedur (SOP) tertulis yang secara sistematis mengatur parameter kelayakan kredit dan mekanisme persetujuan. Akibatnya, keputusan pemberian kredit sering kali didasarkan pada pertimbangan subjektif tanpa dukungan data historis atau analisis rasio keuangan calon konsumen. Hal ini meningkatkan risiko kredit macet, terutama di tengah kondisi ekonomi yang fluktuatif.

Dari segi pencatatan akuntansi, sistem yang digunakan cukup baik dalam mengklasifikasikan akun-akun yang berkaitan dengan penjualan kredit, seperti akun piutang usaha, pendapatan penjualan, dan beban bunga. Namun, tidak semua proses pembukuan dilakukan secara konsisten. Dalam beberapa kasus, keterlambatan pencatatan pembayaran angsuran menyebabkan ketidaksesuaian antara laporan piutang dan kas yang diterima. Hal ini menunjukkan bahwa sistem informasi

akuntansi yang digunakan belum sepenuhnya mendukung otomatisasi dan validasi transaksi, yang dapat berdampak negatif pada keandalan laporan keuangan.

Lebih lanjut, sistem informasi akuntansi di PT. Aksara Motor Medan juga belum terintegrasi secara menyeluruh dengan fungsi manajerial seperti pelaporan analitik dan perencanaan keuangan. Laporan-laporan yang dihasilkan umumnya masih bersifat deskriptif dan manual, seperti rekapitulasi piutang per pelanggan atau laporan penjualan bulanan. Padahal, dalam konteks persaingan industri otomotif yang dinamis, perusahaan sangat memerlukan informasi analitik seperti tren penjualan, rasio tunggakan kredit, hingga analisis kontribusi profit per segmen pasar. Ketidadaan informasi ini menyebabkan manajemen mengalami kesulitan dalam menyusun strategi yang berbasis data.

Selama proses pengumpulan data, peneliti juga menemukan adanya perbedaan pemahaman antar bagian terkait penggunaan sistem informasi akuntansi. Beberapa staf administrasi mengaku belum mendapatkan pelatihan yang cukup tentang bagaimana menggunakan sistem secara optimal, sehingga masih banyak proses yang dilakukan secara manual atau tidak mengikuti standar yang ada. Hal ini menunjukkan bahwa implementasi sistem informasi akuntansi tidak cukup hanya dengan pengadaan perangkat lunak, melainkan juga harus disertai dengan pelatihan, sosialisasi SOP, dan pengawasan internal yang ketat. Sistem yang baik akan kehilangan fungsinya apabila tidak diimbangi dengan pemahaman dan kompetensi pengguna.

Dari sisi pengelolaan penjualan kredit, PT. Aksara Motor Medan telah memiliki kerangka kerja dasar yang dapat dikembangkan lebih lanjut. Proses-proses seperti pencatatan transaksi, pemantauan angsuran, dan penagihan sudah berjalan meskipun belum optimal. Misalnya, perusahaan belum memiliki sistem pengingat otomatis untuk pelanggan yang menunggak, sehingga proses penagihan masih dilakukan secara manual oleh petugas lapangan berdasarkan catatan yang ada. Kondisi ini menimbulkan keterlambatan dalam penerimaan kas dan meningkatkan potensi kredit bermasalah.

Penelitian ini juga mencatat bahwa sistem informasi akuntansi yang digunakan belum mendukung keamanan data secara optimal. Tidak terdapat sistem backup otomatis dan proteksi terhadap akses tidak sah. Beberapa staf memiliki akses penuh terhadap seluruh data, termasuk data keuangan dan informasi pribadi pelanggan, tanpa batasan hak akses. Hal ini menimbulkan risiko terhadap kebocoran data dan manipulasi internal yang seharusnya dapat dicegah melalui sistem otorisasi berjenjang. Keamanan data merupakan elemen krusial dalam sistem informasi akuntansi, terutama jika berkaitan dengan transaksi kredit yang memiliki nilai nominal tinggi dan berdurasi panjang.

Berdasarkan temuan-temuan tersebut, dapat disimpulkan bahwa meskipun PT. Aksara Motor Medan telah memiliki sistem informasi akuntansi dan mekanisme penjualan kredit, sistem yang ada masih memerlukan banyak perbaikan untuk dapat berfungsi secara optimal dan efisien. Perlu adanya digitalisasi yang lebih menyeluruh, pembenahan struktur pengendalian internal, pelatihan karyawan secara berkelanjutan, serta integrasi sistem akuntansi dengan modul-modul bisnis lainnya seperti manajemen pelanggan dan analisis risiko. Dengan langkah-langkah tersebut, perusahaan dapat meningkatkan akurasi pelaporan keuangan, menekan tingkat kredit macet, dan mempercepat proses pengambilan keputusan strategis.

Selanjutnya, dalam konteks teori sistem informasi akuntansi, PT. Aksara Motor Medan mencerminkan sebuah organisasi yang sedang berada dalam tahap transisi dari sistem manual ke sistem berbasis teknologi informasi. Teori tersebut menekankan bahwa sistem informasi akuntansi yang baik harus memiliki input, proses, output, kontrol, dan umpan balik yang terintegrasi dalam satu siklus yang terus berjalan. Dalam kasus ini, input berupa data penjualan dan data pelanggan telah tersedia, namun proses pengolahan data masih lemah, output tidak maksimal, dan umpan balik bagi manajemen kurang tersedia dalam bentuk analisis yang mendalam. Maka dari itu, perusahaan harus mulai mengembangkan sistem yang mampu menyediakan informasi tidak hanya untuk keperluan pelaporan eksternal, tetapi juga untuk kebutuhan internal dalam menyusun

strategi dan kebijakan yang adaptif.

No	Bulan	Jumlah Konsumen Kredit	Konsumen Menunggak	Persentase Menunggak (%)
1	Januari	120	18	15%
2	Februari	135	21	15.6%
3	Maret	140	26	18.6%
4	April	128	30	23.4%
5	Mei	150	32	21.3%
6	Juni	160	38	23.8%

Table 2. Rekapitulasi Keterlambatan Pembayaran Kredit Konsumen PT. Aksara Motor Medan (Januari–Juni 2024)

Source: Hasil Wawancara dengan Credit Analis PT. Aksara Motor

Berdasarkan Tabel 1, terlihat adanya tren peningkatan jumlah konsumen yang mengalami keterlambatan dalam pembayaran kredit selama periode Januari hingga Juni 2024. Pada bulan Januari, dari total 120 konsumen kredit, sebanyak 18 konsumen (15%) tercatat menunggak. Jumlah ini terus meningkat setiap bulan, mencapai 38 konsumen dari 160 pada bulan Juni (23.8%). Kenaikan ini tidak hanya mencerminkan masalah individual konsumen, tetapi juga mengindikasikan adanya kelemahan sistemik dalam pengelolaan informasi kredit dan pemantauan pembayaran.

Temuan ini menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi yang digunakan belum mampu memberikan peringatan dini secara real-time terkait konsumen yang berpotensi menunggak. Hal ini diperkuat oleh wawancara dengan manajemen yang menyatakan bahwa laporan keterlambatan pembayaran baru dapat diakses menjelang akhir bulan. Akibatnya, manajemen seringkali terlambat mengambil langkah mitigasi.

Data ini menunjukkan bahwa PT. Aksara Motor Medan mengalami peningkatan risiko piutang tak tertagih yang cukup signifikan. Keterlambatan pencatatan, kesalahan input manual, serta belum optimalnya integrasi sistem informasi menjadi faktor-faktor utama yang perlu dievaluasi secara menyeluruh. Dengan mengacu pada teori sistem informasi akuntansi, situasi ini mencerminkan pentingnya penerapan sistem yang terotomatisasi dan terintegrasi untuk meningkatkan efisiensi pelaporan serta mendukung pengambilan keputusan secara cepat dan akurat. Oleh karena itu, data dalam tabel ini perlu dieksplorasi lebih lanjut untuk mengidentifikasi faktor penyebab meningkatnya tunggakan dan mencari solusi sistematis berdasarkan pendekatan teoritis yang relevan.

Namun, temuan ini tidak sepenuhnya selaras dengan teori yang dikemukakan oleh Romney & Steinbart [11], yang menyatakan bahwa sistem informasi akuntansi seharusnya mampu menyajikan informasi yang akurat, tepat waktu, dan mendukung pengendalian transaksi secara menyeluruh. Berbeda dengan teori tersebut, hasil observasi di lapangan menunjukkan bahwa pencatatan penjualan kredit di PT. Aksara Motor Medan masih dilakukan secara semi-manual dan belum sepenuhnya terintegrasi dengan sistem pusat. Kondisi ini menyebabkan terjadinya keterlambatan dalam pelaporan konsumen menunggak, serta kesenjangan antara prosedur ideal dan praktik aktual.

Tren keterlambatan pembayaran yang terlihat dari Januari hingga Juni 2024 memperkuat urgensi evaluasi sistem. Jumlah dan persentase konsumen yang mengalami keterlambatan pembayaran kredit menunjukkan kenaikan yang signifikan. Meskipun jumlah konsumen yang mengambil kredit terus meningkat, hal ini tidak diimbangi dengan kualitas pembayaran yang memadai. Oleh karena itu, perusahaan perlu melakukan evaluasi terhadap sistem penilaian kelayakan kredit serta mekanisme penagihan, guna menciptakan proses yang lebih efektif untuk meminimalisasi risiko kredit macet di masa mendatang.

Tren Keterlambatan dan Evaluasi Sistem

Berdasarkan Tabel 1, terdapat peningkatan signifikan dalam jumlah konsumen yang mengalami keterlambatan pembayaran angsuran kredit di PT. Aksara Motor Medan. Dari 18 orang pada bulan Januari, jumlah ini meningkat menjadi 38 orang pada bulan Juni 2024. Persentase keterlambatan juga mengalami lonjakan, dari 15% menjadi 23,8% dalam kurun waktu enam bulan. Lonjakan tertinggi terjadi pada bulan April dan Juni, yang kemungkinan dipengaruhi oleh berbagai faktor eksternal seperti kondisi ekonomi lokal, maupun faktor internal seperti belum optimalnya sistem pengingat pembayaran. Data ini mengindikasikan perlunya evaluasi mendalam terhadap sistem informasi akuntansi yang diterapkan, guna meningkatkan efisiensi pemantauan dan penagihan kredit ke depan.

Pentingnya penerapan sistem informasi akuntansi yang terintegrasi tidak hanya terletak pada efisiensi operasional, tetapi juga pada penguatan posisi keuangan perusahaan dalam jangka panjang. Ketika keterlambatan pembayaran dapat ditekan secara signifikan, perusahaan memiliki peluang lebih besar untuk meningkatkan likuiditas dan menghindari akumulasi piutang tak tertagih. Selain itu, sistem pengingat otomatis dan validasi data yang akurat membantu mengurangi ketergantungan pada tenaga kerja manual, yang rentan terhadap kesalahan administratif [12]. Dengan adanya notifikasi SMS atau email, pelanggan akan lebih sadar terhadap kewajiban finansialnya, sehingga hubungan antara perusahaan dan konsumen pun dapat terjaga secara profesional. Tanpa pembaruan sistem yang memadai, PT. Aksara Motor Medan akan terus menghadapi kendala berulang yang menghambat pertumbuhan dan stabilitas bisnisnya.

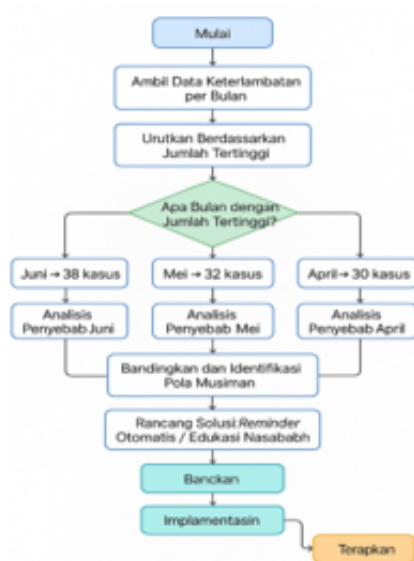


Figure 2.

Flowchart pada gambar tersebut menggambarkan proses analisis keterlambatan pembayaran yang terjadi setiap bulan. Proses dimulai dengan pengambilan data keterlambatan per bulan, kemudian data tersebut diurutkan berdasarkan jumlah keterlambatan tertinggi. Setelah itu, dilakukan identifikasi bulan dengan jumlah kasus keterlambatan tertinggi untuk dianalisis lebih lanjut. Dalam contoh yang diberikan, tiga bulan dengan jumlah kasus tertinggi adalah Juni (38 kasus), Mei (32 kasus), dan April (30 kasus), yang kemudian masing-masing dianalisis untuk mencari penyebab keterlambatan.

Langkah selanjutnya adalah membandingkan hasil analisis dari ketiga bulan tersebut untuk mengidentifikasi apakah terdapat pola musiman yang mempengaruhi keterlambatan. Setelah pola

diidentifikasi, solusi dirancang dalam bentuk pengingat otomatis (reminder) atau edukasi kepada nasabah. Solusi yang telah dirancang ini kemudian diterapkan pada bulan berikutnya sebagai bentuk pencegahan keterlambatan serupa di masa mendatang. Dengan alur ini, perusahaan dapat mengantisipasi dan mengurangi keterlambatan pembayaran secara lebih efektif.

Grafik flow Chart pada Gambar 1 menyajikan distribusi keterlambatan pembayaran kredit konsumen PT. Aksara Motor Medan dari Januari hingga Juni 2024. Grafik ini menampilkan batang biru sebagai jumlah konsumen yang menunggak dan garis merah sebagai persentase kumulatifnya. Tiga bulan dengan jumlah keterlambatan tertinggi adalah Juni, Mei, dan April, yang secara bersama-sama menyumbang lebih dari 60% dari total kasus.

Untuk memahami lebih mendalam penyebab meningkatnya keterlambatan pembayaran kredit di PT. Aksara Motor Medan, analisis ini menggunakan pendekatan model 5C (Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition) sebagai lensa teoritis. Model ini umum digunakan dalam evaluasi kelayakan kredit dan sangat relevan untuk menafsirkan dinamika penjualan kredit kendaraan bermotor.

1.Character

Berdasarkan hasil wawancara, proses verifikasi karakter calon debitur masih lemah karena tidak didukung dengan data historis pembayaran atau catatan reputasi keuangan. Beberapa konsumen yang menunggak cenderung berasal dari kelompok yang disetujui hanya berdasarkan pendekatan personal sales, bukan penilaian karakter berbasis data.

2.Capacity

Tidak adanya analisis mendalam terhadap kemampuan membayar (cash flow calon debitur) menjadi kelemahan utama. Sistem informasi akuntansi yang digunakan belum memiliki fitur analisis pendapatan-pengeluaran debitur, sehingga kapasitas membayar sering kali diabaikan saat persetujuan kredit.

3.Capital

Tidak semua konsumen diverifikasi terkait kepemilikan aset atau tabungan yang bisa dijadikan cadangan jika terjadi gagal bayar. Hal ini menyebabkan perusahaan sulit memetakan risiko piutang tak tertagih.

4.Collateral

Meskipun sepeda motor yang dijual secara kredit sering dianggap sebagai jaminan, sistem pengelolaan jaminan tersebut tidak terdokumentasi secara baik. Hal ini berisiko saat dilakukan penarikan unit karena tidak adanya pencatatan formal atas kepemilikan sementara oleh perusahaan.

5.Condition

Perubahan kondisi ekonomi lokal yang fluktuatif (seperti kenaikan harga pokok dan kebutuhan dasar) tidak pernah dihubungkan dengan analisis risiko kredit. Sistem yang ada belum mampu mengolah data eksternal sebagai indikator peringatan dini.

Melalui pendekatan 5C, terlihat bahwa akar dari meningkatnya keterlambatan bukan hanya berasal dari faktor nasabah, tetapi juga dari absennya mekanisme sistemik yang mampu membaca dan memproses informasi kredit secara menyeluruh. Maka, penerapan sistem informasi akuntansi yang terintegrasi dengan modul penilaian 5C menjadi kebutuhan mendesak.

Implikasi Praktis

a. PT. Aksara Motor Medan perlu mengembangkan sistem informasi akuntansi yang terotomatisasi dan mampu membaca profil risiko calon debitur berdasarkan model 5C.

b. Perusahaan juga disarankan untuk menerapkan sistem pengingat otomatis (reminder system) untuk nasabah melalui WhatsApp, SMS, atau email sebelum tanggal jatuh tempo, serta memberikan edukasi literasi keuangan pada konsumen berisiko.

c. SOP penilaian kredit wajib disusun dengan parameter objektif dan berbasis data historis untuk menghindari pertimbangan subjektif dalam persetujuan kredit.

d. Penambahan pelatihan rutin kepada staf administrasi dan pemasaran tentang manajemen risiko kredit dan penggunaan sistem informasi akuntansi akan memperkuat kontrol internal.

Implikasi Teoritis

a. Studi ini menegaskan bahwa efektivitas sistem informasi akuntansi sangat tergantung pada sejauh mana sistem tersebut mendukung proses pengambilan keputusan berbasis prinsip akuntansi dan manajemen risiko.

b. Pendekatan model 5C dapat dipakai sebagai kerangka analitis dalam penelitian akuntansi berbasis risiko, khususnya dalam konteks penjualan kredit di perusahaan retail otomotif.

c. Hasil ini memperkaya literatur AIS (Accounting Information Systems) dengan bukti empiris bahwa sistem yang tidak terintegrasi dengan prinsip evaluasi risiko (seperti 5C) akan sulit mencegah kredit bermasalah, meskipun pencatatan transaksinya berjalan.

d. Studi ini juga menunjukkan bahwa integrasi AIS dan COSO framework (pengendalian internal) perlu dikaji lebih lanjut dalam konteks perusahaan menengah di Indonesia yang sedang dalam proses digitalisasi sistem akuntansi.

Sistem Pencatatan dan Penjualan Kredit di PT. Aksara Motor Medan

PT. Aksara Motor Medan menerapkan sistem penjualan kredit sebagai salah satu strategi pemasaran untuk meningkatkan volume penjualan kendaraan bermotor. Pencatatan transaksi penjualan kredit dilakukan secara semi-manual, yaitu kombinasi antara pencatatan digital dan dokumen fisik. Setiap transaksi penjualan dicatat oleh bagian pemasaran dan keuangan, lalu data pelanggan dimasukkan ke dalam sistem komputer internal. Namun, sistem ini belum sepenuhnya terintegrasi dengan baik, sehingga informasi perubahan data pelanggan (seperti keterlambatan angsuran atau perubahan kontak) sering kali tidak langsung ter-update di pusat.

PT. Aksara Motor Medan merupakan perusahaan yang bergerak di bidang penjualan sepeda motor dengan sistem pembayaran tunai maupun kredit. Dalam pelaksanaan penjualan kredit, perusahaan menggunakan sistem pencatatan semi-manual yang menggabungkan perangkat lunak akuntansi sederhana dengan dokumen fisik seperti file Excel dan arsip kertas. Meskipun sistem ini memungkinkan pencatatan transaksi penjualan secara langsung oleh bagian pemasaran dan keuangan, belum seluruh proses terintegrasi secara real-time. Data pelanggan yang melakukan kredit memang dicatat, namun bila terjadi perubahan informasi atau keterlambatan pembayaran, sistem tidak otomatis memperbarui data tersebut ke pusat. Akibatnya, ketika ada konsumen yang menunggak, informasi tersebut baru sampai ke manajemen menjelang akhir bulan setelah bagian administrasi melakukan rekap secara manual. Keterlambatan dalam pelaporan ini membuat perusahaan kesulitan mengambil langkah cepat untuk mengatasi risiko kredit macet.

Selain itu, beberapa kendala turut memperburuk situasi, seperti kurangnya pengingat pembayaran otomatis kepada pelanggan, tidak adanya dashboard pemantauan tunggakan secara real-time, serta keterbatasan sumber daya manusia dalam mengevaluasi risiko konsumen secara menyeluruh. Sistem yang belum terintegrasi juga meningkatkan potensi kesalahan input data dan kehilangan informasi penting. Seiring dengan meningkatnya jumlah kredit yang diberikan, risiko penumpukan piutang semakin tinggi, dan dapat mempengaruhi stabilitas keuangan perusahaan apabila tidak segera dikendalikan.

Untuk mengurangi risiko kredit macet, PT. Aksara Motor Medan perlu mengembangkan sistem informasi akuntansi yang terpusat dan terintegrasi, yang memungkinkan pencatatan, pelaporan, serta pemantauan piutang dilakukan secara otomatis dan real-time. Sistem ini juga perlu dilengkapi dengan fitur pengingat jatuh tempo pembayaran yang dikirimkan secara berkala kepada pelanggan melalui SMS, email, atau WhatsApp. Di samping itu, perusahaan juga sebaiknya menerapkan analisis kelayakan kredit berdasarkan teori 5C (Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition) agar dapat menilai risiko setiap konsumen sebelum kredit disetujui. Pendekatan ini akan membantu perusahaan dalam mengidentifikasi konsumen berisiko tinggi sejak awal, sekaligus meningkatkan pengendalian internal terhadap proses penjualan kredit. Dengan penerapan sistem yang lebih akurat dan manajemen risiko yang baik, PT. Aksara Motor Medan diharapkan dapat meminimalkan angka kredit macet dan meningkatkan efisiensi operasional secara keseluruhan.

Proses Pelaporan Kredit Macet di PT. Aksara Motor Medan

Proses pelaporan terkait penjualan kredit dan piutang pelanggan di PT. Aksara Motor Medan masih bersifat semi-manual. Setelah transaksi kredit dicatat oleh bagian penjualan, data konsumen serta rincian cicilan diinput secara digital menggunakan software sederhana, namun pembaruan informasi mengenai keterlambatan pembayaran atau perubahan data pelanggan masih bergantung pada dokumen manual, seperti Excel dan arsip kertas. Informasi konsumen yang menunggak baru direkap oleh bagian administrasi keuangan pada akhir bulan, lalu dilaporkan kepada manajemen secara berkala. Ketika konsumen terlambat membayar angsuran, tidak ada sistem pengingat otomatis yang segera menginformasikan hal tersebut kepada pihak internal. Akibatnya, tindakan penagihan atau penanganan keterlambatan baru dilakukan setelah ada laporan bulanan, sehingga keterlambatan penanganan kerap terjadi. Kurangnya sistem pelaporan real-time ini menghambat manajemen dalam memonitor kondisi piutang secara akurat dan cepat. Proses pelaporan ini pun sering terkendala oleh kesalahan input data, ketidaksesuaian waktu pelaporan, serta ketergantungan pada SDM yang terbatas.

Temuan dari studi kasus PT. Aksara Motor Medan sejalan dengan peran utama Accounting Information System (AIS) sebagaimana dipahami dalam kerangka akuntansi Indonesia, termasuk dalam interpretasi PSAK yang menggarisbawahi pentingnya penyajian informasi keuangan yang andal, relevan, dan tepat waktu dalam mendukung pengambilan keputusan ekonomi. Dalam konteks ini, sistem informasi akuntansi tidak hanya bertanggung jawab atas pencatatan dan pelaporan transaksi, tetapi juga harus mampu menyediakan data yang memadai untuk proses evaluasi risiko dan pengendalian aktivitas ekonomi, seperti penjualan kredit.

Lebih lanjut, jika dianalisis berdasarkan COSO Internal Control Framework, sistem informasi akuntansi ideal harus mendukung lima komponen utama pengendalian internal, yaitu: (1) lingkungan pengendalian, (2) penilaian risiko, (3) aktivitas pengendalian, (4) informasi dan komunikasi, serta (5) pemantauan. Temuan di PT. Aksara Motor menunjukkan bahwa masih terdapat kelemahan pada aspek penilaian risiko dan aktivitas pengendalian, terutama terkait absennya SOP penilaian kelayakan kredit dan keterlambatan sistem pelaporan keterlambatan pembayaran. Sistem informasi akuntansi yang belum sepenuhnya otomatis juga berdampak pada lemahnya pemantauan dan pengambilan keputusan berbasis data. Oleh karena itu, memperkuat AIS sesuai prinsip COSO menjadi kebutuhan mendesak, agar perusahaan dapat membangun sistem pengendalian internal yang terstruktur, adaptif, dan mendukung kinerja keuangan secara menyeluruh.

Strategi Pengendalian untuk Mengurangi Kredit Macet

Untuk menanggulangi risiko kredit macet, PT. Aksara Motor Medan perlu merancang strategi pengendalian internal yang terintegrasi, adaptif, dan berbasis teknologi. Salah satu langkah strategis yang paling mendasar adalah memperkuat Accounting Information Systems (AIS) dengan membangun platform digital yang mampu mencatat dan memantau setiap aktivitas penjualan kredit secara real-time. Sistem ini harus mampu mendokumentasikan mulai dari pencatatan transaksi awal, pelunasan cicilan berkala, hingga penyusunan laporan piutang jatuh tempo yang akurat dan transparan.

Penelitian terdahulu menegaskan pentingnya sistem informasi akuntansi dalam mendukung pengendalian internal dan mengurangi risiko kredit macet. Misalnya, Wahida [13] menemukan bahwa implementasi sistem informasi akuntansi penjualan kredit mampu meningkatkan efektivitas pengendalian internal perusahaan, karena mempermudah pemantauan piutang dan mendukung keputusan manajerial. Sejalan dengan itu, Manansal dkk [14] menegaskan bahwa evaluasi dan perbaikan berkelanjutan pada sistem informasi akuntansi dapat menekan risiko kredit macet melalui pemantauan yang lebih baik dan laporan yang lebih andal.

Selain pencatatan, sistem ini sebaiknya juga dilengkapi fitur pengingat otomatis yang terintegrasi dengan SMS, WhatsApp, atau email. Perusahaan juga harus menerapkan standar analisis kelayakan kredit menggunakan pendekatan 5C (Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition). Pendekatan ini banyak didukung oleh penelitian sebagai langkah penting untuk memastikan penyaluran kredit hanya kepada nasabah yang memenuhi kriteria. Darudiato [3] dalam prosiding SENAMA menjelaskan pentingnya model sistem informasi akuntansi yang dirancang khusus untuk mendukung analisis kelayakan kredit, sehingga risiko kredit macet dapat diminimalisir.

Selain fitur dan prosedur, monitoring berkala atas pembayaran konsumen perlu dilakukan untuk mendeteksi pola keterlambatan sejak dini. Seperti dijelaskan dalam buku Accounting Information Systems oleh Romney & Steinbart [11], monitoring real-time melalui sistem informasi akuntansi dapat membantu perusahaan dalam mengambil tindakan preventif yang cepat dan tepat. Peningkatan kompetensi staf melalui pelatihan berkala juga penting. Hal ini sejalan dengan temuan Ulfa [15] yang menyebutkan bahwa kualitas sumber daya manusia berpengaruh signifikan terhadap efektivitas sistem informasi akuntansi dan, pada akhirnya, kinerja Perusahaan. Selain itu, penerapan insentif bagi pelanggan yang membayar tepat waktu dan sanksi denda untuk keterlambatan dapat menjadi strategi tambahan yang terbukti membantu menjaga arus kas perusahaan lebih stabil. Pendekatan ini bukan hanya memberikan motivasi finansial kepada pelanggan, tetapi juga membantu membangun budaya disiplin finansial.

Dengan menggabungkan inovasi teknologi melalui sistem informasi akuntansi, penerapan standar analisis kelayakan kredit, monitoring aktif, pelatihan SDM, serta kebijakan insentif dan sanksi, potensi kredit macet di PT. Aksara Motor Medan dapat ditekan secara signifikan. Pada akhirnya, perusahaan tidak hanya akan menjaga stabilitas arus kas, tetapi juga meningkatkan efisiensi dan efektivitas pengelolaan piutang.

Kesimpulan

Penelitian ini membuktikan bahwa sistem informasi akuntansi yang diterapkan pada penjualan kredit di PT. Aksara Motor Medan masih bersifat semi-manual dan belum sepenuhnya mendukung efisiensi pencatatan serta keakuratan pelaporan keuangan. Penelitian membuktikan bahwa proses verifikasi data pelanggan, pencatatan angsuran, serta pemantauan piutang belum berjalan optimal karena ketidakterpaduan sistem dan absennya SOP kelayakan kredit yang baku. Penelitian membuktikan bahwa tren peningkatan konsumen menunggak dari 15% pada Januari menjadi 23,8% pada Juni 2024 menunjukkan lemahnya sistem pengingat pembayaran dan keterlambatan pelaporan.

Penulis merekomendasikan agar PT. Aksara Motor Medan segera melakukan digitalisasi sistem secara menyeluruh, mengintegrasikan AIS dengan modul analisis risiko berbasis 5C, serta menerapkan sistem otorisasi dan proteksi data secara ketat. Penulis juga merekomendasikan penyusunan SOP evaluasi kredit yang objektif, pelatihan rutin bagi staf, dan penerapan sistem pengingat otomatis sebagai langkah pengendalian internal. Dengan temuan ini, penelitian memberikan kontribusi nyata terhadap pengembangan sistem informasi akuntansi yang adaptif, terintegrasi, dan berbasis risiko, khususnya bagi perusahaan sektor otomotif yang menerapkan penjualan berbasis kredit.

References

1. [1] B. Pangestu, F. J. D. T. Tampubolon, and F. Prasetyo, "Analisis Sistem Informasi Penjualan pada PD. Kopi Surya Pontianak," 2018.
2. [2] R. Amelia, D. Zuhroh, Wiratna, H. T. Hendro, T. Wasesa, and Sutini, "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada PT. SMS Surabaya," *Jurnal Mahasiswa Manajemen dan Akuntansi*, vol. 2, no. 2, pp. 225-230, 2023, doi: 10.30640/jumma45.v2i2.1585.
3. [3] S. Darudiato, "Model Sistem Informasi Akuntansi Siklus Pendapatan untuk Perusahaan Distributor Cat," 2022, doi: 10.52353/senama.v1i1.279.
4. [4] H. N. Situmorang, Y. S. J. Nasution, and T. Anggraini, "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Pembelian dan Penjualan Pupuk Subsidi pada PT. Matahari Agri Bersama (Studi Kasus di PT. Matahari Agri Bersama)," *Jesya*, vol. 8, no. 1, pp. 441-451, 2025, doi: 10.36778/jesya.v8i1.1959.
5. [5] T. L. H. Tumalun and S. Pangerapan, "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit di PT. Nusantara Sakti Cabang Manado," *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, vol. 7, no. 3, 2019.
6. [6] F. Alviolita and M. Yunus, "Analisis atas Efisiensi dan Efektivitas Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit dalam Pengendalian Intern (Surabaya Suites Hotel di Plaza Boulevard, Surabaya)," *UAJ UBHARA Accounting Journal*, vol. 1, no. 1, 2021.
7. [7] S. M. Noor and Ardhansyah, "Analisis Sistem Informasi Akuntansi atas Penjualan dan Persediaan Barang Ekspor pada CV Faisal Trading Global," *Liabilities*, vol. 4, no. 3, 2021.
8. [8] D. K. Sari, "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan untuk Meningkatkan Pengendalian Intern pada PT. Iron Bird Logistics Surabaya," *Jurnal Student Research*, vol. 1, no. 2, 2023.
9. [9] A. R. Manansal, V. Senduk, and J. Kambey, "Evaluasi Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada PT. Bosowa Berlian Motor (Cabang Manado)," *Jurnal Akuntansi Manado*, 2021, doi: 10.53682/jaim.vi.2223.
10. [10] R. S. P. Harahap, Asmuni, and A. Soemitra, "Islamic Smart City: Study of Literacy and Inclusion in Financial Behavior and Empowerment of Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs)," *Edukasi Islamika: Jurnal Pendidikan Islam*, vol. 11, no. 03, 2023, doi: 10.30868/ei.v11i03.3301.
11. [11] M. B. Romney and P. J. Steinbart, *Accounting Information Systems - International Edition*. Pearson Education, 2018.
12. [12] V. H. Waninghiyung and E. Andhaniwati, "Optimalisasi Pengendalian Piutang melalui Sistem Informasi Akuntansi (Studi Kasus pada PT. Tunas Surya Sentausa)," *SBAMER*, vol. 4, pp. 14-23, 2024, doi: 10.61656/sbamer.v4i2.219.
13. [13] M. J. Wahida and A. P. Nugraheni, "Sistem Informasi Akuntansi dalam Menunjang Pengendalian Internal Kredit Umum," *Paradigma Multidisipliner*, vol. 2, no. 4, 2020, doi: 10.1210/jpm.v2i4.143.
14. [14] A. R. Manansal, V. Senduk, and J. Kambey, "Evaluasi Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada PT. Bosowa Berlian Motor (Cabang Manado)," *Jurnal Akuntansi Manado*, vol. 2, no. 3, pp. 345-355, 2021, doi: 10.53682/jaim.vi.2223.
15. [15] M. N. Ulfa, "Pengaruh Efektivitas Sistem Informasi dan Kemampuan Teknis Pengguna Sistem Informasi Akuntansi terhadap Pekerja Karyawan," *Universitas Islam Indonesia*, 2021.

