ANALISA PENGENDALIAN INTERN SISTEM PENJUALAN KREDIT PADA PERUSAHAAN X KRIAN

ARTIKEL ILMIAH

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Penyelesaian

Program Pendidikan Diploma 3

Program Studi Akuntansi

Oleh :

NADIYAH EGGA DEWANTARI

NIM : 2017410386

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PERBANAS

SURABAYA

2020

PENGESAHAN ARTIKEL ILMIAH

Nama	: Nadiyah Egga Dewantari
Tempat, Tanggal Lahir	: Surabaya, 30 Maret 1999
NIM	: 2017410386
Program Studi	: Akuntansi
Program Pendidikan	: Diploma 3
Judul	: Analisa Pengendalian Intern Sistem Penjualan Kredit Pada Perusahaan X Krian

Disetujui dan diterima baik oleh:

Dosen Pembimbing,
Tanggal: 09 September 2020

Titis Puspitaningrum Dewi Kartika Spd., MSA.

NIDN : 0702018404

Ketua Program Studi Diploma 3,
Tanggal : 09 September 2020

Dr. Kautsar Riza Salman, SE., M.SA., Ak., BKP., SAS., CA.

NIDN : 0726117702

ANALISIS OF INTERNAL CONTROL OF CREDIT SALES SYSTEM ON COMPANY X KRIAN

Nadiyah Egga Dewantari

2017410386

E-mail : 2017410386@students.perbanas.ac.id

ABSTRACT

Companies in carrying out their activities to achieve the goals set must exercise control. The controls implemented must provide benefits, in this case being able to increase the effectiveness and efficiency of operations. Control also aims to make things go according to plan. The intended control is internal control over the credit sales system. Krian X Company is engaged in cutting chicken and producing processed chicken meat. The sales system used is on credit. So the need for strict supervision in every sales procedure carried out by the company. This study aims to determine the effectiveness of the internal control of the credit sales system at the Krian X Company. This study uses a descriptive method of internal control of the credit sales system that refers to the framework of the elements of internal control. The test results show that overall the internal control of the credit sales system is effective, where the company has applied the concepts and principles of internal control.

Keywords*: credit sales, internal control system, effective.*

PENDAHULUAN

Perusahaan X Krian ini merupakan sebuah perusahaan manufaktur yang bergerak dalam bidang pemotongan ayam dan produksi olahan daging ayam. Perusahaan ini memiliki beberapa unit tempat produksi. Beberapa unit dari cabang perusahaan tersebut, pusatnya berada di Perusahaan X Krian. Salah satu tujuan utama dari suatu perusahaan ini adalah mencapai laba yang maksimal. Laba yang maksimal didapatkan melalui peningkatan aktivitas penjualan yang ada. Semakin tingginya aktivitas penjualan, maka semakin besar pula laba yang akan diperoleh nantinya. Berbagai cara dilakukan dalam meningkatkan aktivitas penjualan, seperti memberikan variasi produk, pemberian hadiah dan potongan harga pada setiap pembelian yang dilakukan oleh *customer*, sampai dengan penjualan secara kredit. Perusahaan ini sendiri menjalankan kegiatan penjualannya sesuai dengan kebijakan perusahaan. Kebijakan

tersebut berupa penjualan yang dilakukan secara kredit. Penjualan secara kredit melibatkan dua pihak yaitu pihak yang menerima kredit sebagai debitur dan pihak yang memberikan kredit sebagai kreditur. Setiap perusahaan pada umumnya melakukan penjualan secara kredit jika order dari *customer* telah dipenuhi dengan pengiriman barang (Mulyadi, Sistem Akuntansi, 2016). Setiap penjualan secara kredit kepada *customer*, perusahaan terlebih dahulu melakukan analisis dapat atau tidaknya pelanggan tersebut diberi kredit.

Seiring berjalannya waktu perusahaan ini masih sering terjadi kesalahan atas prosedur transaksi penjualan secara kredit. Pertama, masih terdapat pihak c*ustomer* yang seringkali melakukan pembayaran secara terlambat atau biasa disebut dengan kredit macet. Kedua, terdapat pihak c*ustomer* yang memiliki piutang cukup banyak namun tetap bisa memesan pesanan. Ketiga, terdapat dokumen penjualan yang tidak lengkap pada saat pengumpulan dibagian F&A atau *Financial Accounting*. Keempat, kurangnya SDM atau sumber daya manusia dalam mengawasi *Credit Control* penjualan dengan pelanggan. Pelanggan yang dimiliki perusahaan ini sangatlah banyak yang terbagi di berbagai tempat. Terakhir, sering terjadi kesalahan pencetakan dokumen karena kurangnya komunikasi dengan bagian *Sales.*

Kesalahan-kesalahan yang ada perlunya sebuah pengawasan. Pengawasan itu berfokus pada pengendalian internal yang ada di dalam perusahaan menyangkut kegiatan penjualan secara kredit. Pengendalian internal yang ada meliputi pengendalian terhadap aktivitas penjualan dan piutang yang sangat penting untuk diterapkan. Sistem pengendalian internal atas aktivitas penjualan secara kredit dimulai dari penerimaan order penjualan, lalu menuju ke persetujuan atas order, persetujuan pemberian kredit, pengiriman barang, pembuatan faktur, verifikasi faktur, pembukuan piutang, penagihan piutang, yang akhirnya akan mempengaruhi saldo kas. Penerapan prosedur dan otorisasi setiap fungsi sesuai dengan tugasnya yang harus tetap diperhatikan oleh perusahaan agar dapat menghasilkan sebuah laporan keuangan yang sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan yang terpercaya. Tidak ada satupun perusahaan yang menginginkan adanya kredit macet ataupun kesalahan lainnya, namun pada kenyataannya resiko tersebut masih sering muncul. Pengawasan secara ketat perlunya dilakukan oleh pihak perusahaan dalam pengendalian internal terhadap sistem penjualan secara kredit untuk resiko mengurangi adanya kredit macet, penerapan prosedur dan otorisasi yang sesuai, serta perlakuan akuntansi yang digunakan.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah yaitu sebagai berikut: (1) Bagaimanakah penerapan sistem pengendalian internal penjualan secara kredit pada Perusahaan X Krian? (2) Bagaimana pencatatan penjualan kredit yang ada di Perusahaan X Krian sesuai dengan PSAK?

Tujuan dari penelitian adalah untuk menganalisa sistem pengendalian internal penjualan secara kredit yang ada dan juga untuk

mengetahui pencatatan penjualan kredit yang ada di Perusahaan X Krian sudah sesuai PSAK yang berlaku.

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi perusahaan untuk upaya meningkatkan kinerja keuangan perusahaan dalam mengendalikan aktivitas penjualan secara kredit, bagi pembaca lainnya untuk menjadikan sumber, bahan dalam mengelola sistem penjualan secara kredit dan pedoman pembuatan tugas akhir bagi para pembaca yang membutuhkan, dan bagi STIE Perbanas Surabaya untuk menambah relasi pihak kampus sebagai sasaran dalam menjadikannya tujuan tempat magang bagi mahasiswa.

TINJAUAN PUSTAKA

Sistem Penjualan Kredit

Sistem Penjualan Kredit merupakan suatu sistem yang dilaksanakan oleh perusahaan dengan adanya transaksi mengirimkan barang sesuai order yang diterima dari pembeli dan jangka waktu tertentu perusahaan memiliki tagihan kepada pembeli tersebut (Mulyadi, Sistem Akuntansi, 2001).

Fungsi dan bagian yang terkait sistem penjualan kredit menurut (Mulyadi, Sistem Akuntansi, 2016) adalah fungsi penjualan, fungsi kredit, fungsi gudang, fungsi pengiriman, fungsi penagihan, dan fungsi akuntansi. Keenam fungsi tersebut memiliki tugas masing-masing yang saling berkaitan.

Terdapat beberapa dokumen dan catatan yang digunakan dalam melaksanakan sistem penjualan kredit menurut (Mulyadi, Sistem Akuntansi, 2016). Dokumen tersebut diantaranya seperti surat order pengiriman, tembusan kredit, surat pengakuan, surat muat, slip pembungkus, tembusan gudang, arsip pengendalian pengiriman, arsip index silang, faktur penjualan, tembusan piutang, tembusan jurnal penjualan, tembusan analisis, tembusan wiraniaga, rekapitulasi beban pokok penjualan, serta bukti memorial. Catatan yang digunakan dalam melaksanakan sistem penjualan kredit ialah jurnal penjualan, kartu piutang, kartu persediaan, kartu gudang, serta jurnal umum.

Umumnya perusahaan manufaktur melakukan penjualan produknya dengan beberapa sistem yang ada di dalam penjualan kredit menurut (Mulyadi, Sistem Akuntansi, 2016). Jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit antara lain: (1) Prosedur Order Penjualan dimana fungsi penjualan menerima order dari pembeli dan menambahkan informasi penting pada surat order dari pembeli yang kemudian fungsi penjualan membuat surat order pengiriman dan mengirimkannya ke berbagai fungsi lain. (2) Prosedur Persetujuan Kredit dimana fungsi penjualan meminta persetujuan penjualan kredit kepada pembeli tertentu dari fungsi kredit. (3) Prosedur Pengiriman dimana fungsi pengiriman mengirimkan barang kepada pembeli sesuai dengan informasi yang tercantum dalam surat order pengiriman yang diterima dari fungsi penerimaan. (4) Prosedur Penagihan dimana fungsi penagihan membuat faktur penjualan dan mengirimkannya kepada pembeli. (5) Prosedur Pencatatan Piutang dimana fungsi akuntansi mencatat tembusan faktur penjualan ke dalam kartu

piutang atau dalam metode pencatatan tertentu dan mengarsipkan dokumen tembusan menurut abjad yang berfungsi sebagai catatan piutang. (6) Prosedur Distribusi Penjualan dimana fungsi akuntansi mendistribusikan data penjualan menurut informasi yang diperlukan oleh manajemen. (7) Prosedur Pencatatan Beban Pokok Penjualan dimana fungsi akuntansi mencatat secara periodik total harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.

Sistem Pengendalian Internal

Pengendalian *Intern* adalah suatu proses yang dipengaruhi oleh dewan direksi entitas manajemen, dan personel alinnya, yang dirancang untuk memberikan kepastian yang beralasan terkait dengan pencapaian efektivitas dan efisiensi operasi, keandalan laporan, dan ketaatan hukum maupun peraturan yang berlaku (Rama , Dasaratha V., & Jones., 2011). Pengertian dari sistem pengendalian internal merupakan suatu struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan dalam menjaga aset suatu organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan dipatuhinya kebijakan suatu manajemen (Mulyadi, Sistem Akuntansi, 2016). Tujuan pengendalian intern menurut COSO (Committee of Sponsoring Organization) yaitu sebagai efektivitas dan efisiensi operasi, reliabilitas pelaporan keuangan, dan kesesuaian dengan aturan dan regulasi yang ada (Anastasia & Lilis, 2010). Tujuan sistem pengendalian intern lainnya yaitu untuk menjaga kekayaan organisasi, menjaga kelancaran operasi perusahaan, menjaga kedisiplinan dipatuhinya kebijakan manajemen, menjaga ketepatan laporan keuangan perusahaan, dan semua lapisan dalam perusahaan tunduk pada aturan dan hukum yang telah ditetapkan perusahaan (Sujarweni, 2019). Tujuan terpenting adanya pengendalian intern di dalam sebuah perusahaan adalah agar dapat memberikan kepastian telah tercapainya tujuan dan sasaran sebuah perusahaan dalam menjalannya usahanya.

COSO menyebutkan bahwa terdapat lima komponen pengendalian intern, yaitu lingkungan pengendalian, penentuan resiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, serta pengawasan atau pemantauan (Anastasia & Lilis, 2010).

Unsur-unsur pokok didalam sistem pengendalian intern yang diterapkan dalam sistem penjualan kredit menurut (Mulyadi, Sistem Akuntansi, 2016) antara lain : (1) Organisasi dimana rancangan organisasi yang berkaitan dengan sistem penjualan kredit terdiri dari fungsi penjualan harus terpisah dari fungsi kredit, fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi penjualan dan fungsi kredit, fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi kas, serta transaksi harus dilaksanakan oleh lebih dari satu orang atau lebih dari satu fungsi. (2) Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan yang berkaitan dengan sistem penjualan kredit terdiri dari penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh fungsi penjualan dengan menggunakan formulir surat order pengiriman, persetujuan pemberian kredit diberikan oleh

fungsi kredit dengan membutuhkan tanda tangan pada *credit copy*, pengiriman barang kepada pelanggan diotorisasi oleh fungsi pengiriman dengan cara menandatangani dan membubuhkan cap " sudah dikirim" pada *copy* surat order pengiriman, penetapan harga jual, syarat penjualan, syarat pengangkutan barang, dan potongan penjualan berada di tangan direktur pemasaran dengan penerbitan surat keputusan mengenai hal tersebut, terjadinya piutang diotorisasi oleh fungsi penagihan dengan membubuhkan tanda tangan pada faktur penjualan, pencatatan ke dalam catatan akuntansi harus didasarkan atas dokumen sumber yang dilampiri dengan dokumen pendukung yang lengkap, serta pencatatan ke dalam catatan akuntansi harus dilakukan oleh karyawan yang diberikan wewenang. (3) Praktik yang Sehat yang berkaitan dengan sistem penjualan kredit terdiri dari penggunaan formulir bernomor umur tercetak, secara periodik fungsi akuntansi mengirim pernyataan piutang kepada setiap debiturnya untuk menguji ketelitian catatan piutang yang diselenggerakan oleh fungsi tersebut, serta secara periodik diadakan rekonsiliasi kartu piutang dengan akun kontrol piutang dalam buku besar.

Metode Pencatatan Piutang

Metode pencatatan piutang terdiri dari beberapa metode (Mulyadi, Sistem Akuntansi, 2016). Perusahaan dapat menggunakan salah satu dari metode yang ada diantaranya : (1) Metode Konvensional dimana pemostingan dalam kartu piutang dilakukan berdasarkan data yang dicatat dalam jurnal tujuan. (2) Metode Posting Langsung terdiri dari Metode Posting Harian dimana metode pertama melakukan posting secara langsung dengan menulis tangan ke dalam kartu piutang setiap harinya secara rinci, sedangkan metode kedua yang dapat dilakukan pada metode ini yaitu dengan media yang ada di posting ke dalam pernyataan piutang dengan kartu piutang sebagai tembusannya dan juga Metode Posting Periodik dimana pertama metode posting secara ditunda dilakukan dengan cara mengumpulkan faktur yang disimpan sementara waktu untuk kemudian diposting pada sekali periode, lalu metode selanjutnya yang ada dalam metode ini yaitu metode penagihan bersiklus dimana selama satu bulan media akan diurutkan serta diarsipkan sesuai nama pelanggan yang pada akhir bulan akan diposting, lalu dilakukannya penghitungan dan pencatatan saldo setiap kartu piutang. (3) Metode Pencatatan Tanpa Buku Pembantu dimana metode ini tidak menggunakan buku pembantu piutang melainkan faktur dan dokumen pendukung penjualan yang diterima serta diarsipkan sesuai nama urut pelanggan. Pelanggan yang membayar penuh atas piutang yang tercantum didalam faktur akan diberikan cap lunas pada faktur tersebut, yang kemudian diarsipkan kembali. Pelanggan yang hanya melakukan pembayaran sebagian dari jumlah yang tertera didalam faktur akan dicatat didalam faktur tersebut dan juga sisa dari piutang yang belum dibayarkan. Faktur tiruan akan dibuatkan sesuai informasi yang sama dengan faktur aslinya untuk diarsipkan kembali. (4) Metode

Pencatatan dengan menggunkan Komputer dimana metode ini menggunakan *batch system* , dokumen sumber yang mengubah piutang akan dikumpulkan dan sekaligus diposting tiap harinya untuk memutakhirkan catatan piutang. Pengarsipan didalamnya terdiri dari dua arsip yaitu arsip transaksi dan arsip induk.

Perlakuan Piutang

Pengakuan piutang didalam piutang pada penjualan dikaitkan dengan pengakuan pendapatan (Martani, Siregar, & Wardhani, Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK, 2017). PSAK 55 menyebutkan bahwa piutang diakui sebesar nilai wajar yang merupakan harga perolehan atau nilai pertukaran dari kedua belah pihak pada saat terjadinya transaksi. Piutang dagang jarang mempunyai bunga, namun jika jangka waktu pembayaran piutang relatif pendek maka bunga yang diperhitungkan relatif kecil dan tidak material. Piutang dagang yang secara jelas akan dilunasi dalam jangka panjang, maka perusahaan harus mencatat piutang sebesar nilai kini dari kas di masa mendatang.

Pengukuran Piutang didalam piutang merupakan kategori aset keuangan pinjaman yang diberikan dan piutang. PSAK 55 (Revisi 2013), biaya perolehan yang diamortisasi dengan menggunakan suku bunga efektif merupakan pengukuran dalam Laba Rugi. Pada tiap tanggal pelaporan dilakukan evaluasi apakah terdapat bukti objektif bahwa piutang mengalami penurunan nilai (Martani, Siregar, & Wardhani, Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK, 2017).

Penurunan Nilai disebabkan oleh suatu peristiwa dimana data dan informasi yang diobservasi menjadi perhatian pemegang aset (Martani, Siregar, & Wardhani, Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK, 2017). Beberapa peristiwa tersebut diantaranya adalah piutang tidak dilunasi pada saat jatuh tempo, bunga dan pokok tertunggak pada beberapa termin pembayaran, pihak pemberi pinjaman memberikan kelonggaran karena pihak peminjam kesulitan keuangan, pengadilan menyatakan pailit kepada peminjam, serta Kondisi ekonomi sedang buruk yang menyebabkan kemampuan peminjam melakukan pembayaran ikut menurun. Bukti objektif yang ada dapat dilihat jumlah kerugian diukur berdasarkan selisih antara nilai tercatat piutang dengan nilai estimasi arus kas masa depan. Piutang yang dapat ditagih namun terjadi pembayaran secara terlambat dari perjanjian yang telah disepakati, maka penghitungan penurunan nilainya memperhatikan nilai kini arus tersebut.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan di Perusahaan X Krian. Dalam penelitian subjek penelitian adalah bagian Departemen FnA atau *Financial and Accounting*. Sedangkan, objek penelitian adalah fungsi dan bagian yang terkait dalam sistem penjualan secara kredit, dokumen serta catatan yang digunakan dalam sistem penjualan secara kredit, standar operasional prosedur sistem penjualan kredit, bagan alir sistem penjualan kredit dan juga pencatatan sistem penjualan kredit yang diterapkan oleh

Perusahaan X Krian. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif pendekatan kualitatif.

Batasan penelitian ini dapat digunakan untuk mengetahui sejauh mana hasil penelitian dapat dimanfaatkan. Ruang lingkup dalam penelitian ini adalah sistem pengendalian intern penjualan secara kredit ayam potong Perusahaan X Krian. Ruang lingkup penelitian bertujuan sebagai penegasan mengenai batasan-batasan objek.

Jenis data yang diambil dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh langsung dari perusahaan melalui wawancara dengan pihak yang terkait dan kegiatan observasi yang kemudian akan diolah oleh peneliti. Data sekunder meliputi gambaran umum perusahaan yang berisi struktur organisasi dan *job description*, struktur organisasi perusahaan tentang penjualan kredit, sistem pengendalian intern atas penjualan kredit perusahaan serta format faktur atas penjualan kredit. Tahapan pertama dalam penelitian ini adalah observasi. Tahapan kedua adalah wawancara dengan pihak yang terkait. Tahap terakhir adalah dokumentasi.

Terdapat beberapa teknik analisis data untuk menjawab rumusan masalah pada bab 1 (satu) yaitu yang pertama menggunakan teknik analisis deskriptif, selanjutnya kedua yaitu teknik analisis dengan cara membuat persandingan antara hasil observasi tentang sistem pengendalian intern penjualan secara kredit Perusahaan X Krian dengan kajian teori yang memenuhi komponen-komponen sistem pengendalian intern penjualan kredit. Teknik analisis data yang ketiga yaitu menganalisis sistem pengendalian penjualan kredit pada Perusahaan X Krian dengan menggunakan teori yang digunakan untuk menganalisis kelemahan sistem informasi akuntansi penjualan tersebut. Terakhir, teknik analisis data dengan cara menyimpulkan hasil analisis dari penelitian yang telah dilakukan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Subjek Penelitian

Perusahaan X Krian merupakan unit usaha pemotongan ayam pedaging (broiler) yang merupakan anak perusahaan dari PT. Japfa Tbk. Perusahaan X Krian sebelumnya bernama PT. Suri Tani Pemuka (STP) yang berlokasi di desa Ketapanrame, kecamatan Trawas, kabupaten Mojokerto, berdiri pada bulan Februari 1992 bersamaan dengan dibukanya gerai Mc. Donald's di Surabaya Delta Plaza. Pada Juni 1996, pindah lokasi ke desa Semambung, kecamatan Wonoayu, kabupaten Sidoarjo dan bergabung dengan Perusahaan X Jakarta dengan nama Perusahaan X Krian.

Berdasarkan visi yang dimilikinya yaitu Menjadi Perusahaan *Poultry Processing dan Further Process* Terbesar di Indonesia dan Selalu Menjadi yang Terdepan dalam Setiap Aspek, Perusahaan X Krian menetapkan misi untuk Meningkatkan Gizi Masyarakat Melalui Penyediaan Protein Hewani Asal Daging Ayam yang Sehat, Halal dan Berkualitas, Memberikan Kontribusi Laba yang Optimal Kepada Japfa Group, serta Meningkatkan Kesejahteraan Karyawan, Mitra Usaha dan Masyarakat Sekitar.

Hasil Penelitian

Fungsi yang berhubungan dengan sistem penjualan secara kredit pada Perusahaan X Krian adalah Fungsi Penjualan berada dibagian *Sales*, Fungsi Kredit berada dibagian *Financial Accounting*, Fungsi Produksi berada dibagian Produksi, Fungsi Gudang berada dibagian *Warehouse*, Fungsi Kasir, Fungsi Penagihan berada dibagian *Sales*, Fungsi *Finance* berada dibagian *Financial Accounting*, dan Fungsi Admin Penjualan berada dibagian *Sales*.

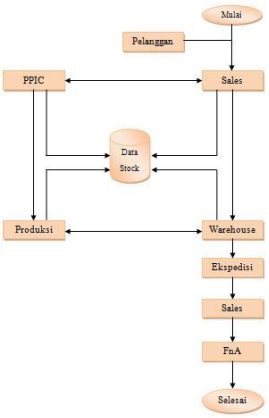
Bagian yang terkait dengan sistem penjualan secara kredit Perusahaan X Krian adalah *Sales*, PPIC atau *Production Planning and Inventory Control*, Produksi, F&A atau *Financial Accounting*, serta *Warehouse*. Dokumen yang digunakan dalam proses transaksi penjualan kredit pada Perusahaan X Krian adalah Surat *Delivery Order* (DO), Surat Jalan (SJ), Laporan Penagihan, serta Bon Penerimaan, sedangkan catatan yang digunakannya ialah Jurnal Umum dan Buku Besar.

Prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit pada Perusahaan X Krian meliputi (1) Prosedur Penerimaan Pesanan dimana melibatkan bagian *Sales*, PPIC atau *Production Planning and Inventory Control* serta Kepala Bagian. (2) Prosedur Delivery Order dan Realiasasi Pengiriman dimana melibatkan bagian PPIC atau *Production Planning and Inventory Control*, *Sales*, Pos Satpam, dan Ekspedisi. (3) Prosedur Pemeriksaan Pelanggan dimana melibatkan bagian *Sales*, *Warehouse*, Pos Satpam, Ekspedisi, Pelanggan serta Kepala Bagian. (4) Prosedur Penagihan dimana melibatkan bagian *Sales*, Pelanggan, Kasir, dan *Financial Accounting*. (5) Prosedur Retur Penjualan dimana melibatkan bagian Pelanggan, *Sales*, Ekspedisi, *Warehouse*, QC atau *Quality Control*, *Financial Accounting*, serta Kepala Bagian.

Bagan alir pada sistem penjualan kredit yang ada meliputi prosedur penjualan dan prosedur penagihan. Prosedur penjualan tersebut mencakup beberapa bagian yang terkait dengan memiliki fungsi masing-masing seperti bagian *Sales* bertanggungjawab untuk menentukan harga jual dan menginput data pesanan ke program, bagian *Credit Control* bertanggungjawab untuk memeriksa data pesanan dan data pembayaran pelanggan serta mencetak data persetujuan pengeluaran barang dan meminta tandatangan dari pihak berwenang, bagian Produksi bertanggungjawab untuk menerima data dari bagian *sales*, menyiapkan pesanan sesuai pesanan pelanggan, menginput data stock terbaru, melakukan serah terima dengan bagian *warehouse*, *serta* mencetak tanda terima ayam dengan persetujuan pihak yang berwenang, bagian *Warehouse* bertanggungjawab untuk memeriksa pesanan dan tanda terima pesanan, menginput data stock terbaru, serta mencetak rekapan tanda terima ayam untuk diberikan kepada bagian yang bersangkutan, bagian Kasir bertanggungjawab untuk memastikan dana yang masuk ke rekening perusahaan serta mencetak bon penerimaan yang bertandatangan oleh pihak berwenang.

Sedangkan untuk prosedur penagihan mencakup beberapa bagian yang terkait dengan memiliki fungsi masing-masing seperti bagian *Customer* bertanggungjawab untuk memeriksa kiriman pesanan serta melakukan serah terima dengan menandatangani surat jalan, bagian Admin Penjualan bertanggungjawab untuk menerima dokumen atas pengiriman pesanan, memeriksa dokumen yang ada untuk dicocokan sesuai data komputer, serta mencetak faktur dengan bertandatangan dari pihak yang berwenang.

Bagian *Credit Control* bertanggungjawab untuk membuka program dan menyiapkan laporan penagihan serta melakukan serah terima dengan bagian penagihan yang bertandatangan dari pihak berwenang dan bagian penagihan, bagian Penagihan bertanggungjawab untuk menerima dokumen penagihan dan melakukan penagihan serta membuat tanda terima pembayaran atau tanda terima dokumen pembeli, dan bagian *Finance* bertanggungjawab untuk menerima bukti penagihan serta memeriksa kebenaran atas data dan juga uang hasil setoran.



Sumber : Hasil Observasi Perusahaan X Krian

Gambar
Bagan Alir Sistem Penjualan Kredit

Perusahaan X Krian dalam sistem penjualan secara kredit menggunakan pencatatan secara periodik. Pencatatan ini dilakukan saat adanya transaksi penjualan kredit. Data penjualan pertama berada di bagian *Sales* yang mana berguna dalam penerbitan faktur dan surat jalan yang akan diteruskan ke bagian *Financial Accounting*.

Pada saat peneliti sedang melakukan observasi, peneliti ditunjuk untuk membantu dalam menginput *invoice* penjualan secara kredit. Penginputan *invoice* tersebut menggunakan program *microsoft excel* dan juga program perusahaan. Seperti halnya yang peneliti gunakan sebagai sampel yaitu PT.X yang memiliki jumlah piutang pada Perusahaan X Krian periode 16-30 Juni sebesar 145.605.182.

Piutang tersebut merupakan jumlah keselurahan dari satu nama *customer*. Satu nama *customer* tersebut terdiri dari beberapa tempat. Peneliti akan menyebutkan beberapa tempat dari nama *customer* beserta jumlah piutang dari masing-masing tempat diatas antara lain. Berdasarkan hasil penelitian, konsumen yang melakukan transaksi kredit tersebar di beberapa cabang yang mana menjadi satu bagian dari nama *customer*.

Tabel
Penjualan Kredit PT.X
Bulan Juni 2019

No	Nomor Segment Pelanggan	Total Piutang
1.	100601732	23.320.220
2.	100601733	19.200.000
3.	100601734	9.600.000
4.	100601735	23.032.200
5.	100601736	16.042.298
6.	100601737	15.360.000
7.	100601886	8.354.044
8.	100609004	30.696.420
Total		145.605.182

Sumber : Hasil Observasi Perusahaan X Krian

Data transaksi penjualan jika sudah terinput semua, pencetakan nomor faktur pajak dapat dilakukan. Nomor pajak tersebut dimulai sesuai dengan *delivery number.*

Pembahasan

Berdasarkan teori yang ada pada bab sebelumnya, penerapan sistem pengendalian intern penjualan secara kredit pada Perusahaan X Krian menghasilkan beberapa hasil penelitian yaitu yang pertama bahwa struktur organisasi perusahaan yang memisahkan fungsi terdiri dari : (1) Fungsi Penjualan terpisah dengan Fungsi Kredit.

Pemisahan ini bertujuan agar fungsi penjualan dan kredit dapat meneliti internal transaksi penjualan kredit. Perusahaan ini sudah melaksanakan pemisahan tersebut dimana fungsi penjualan berada pada bagian *Sales* dan fungsi kredit berada pada bagian *Financial Accounting* yang memiliki tugas masing-masing. (2) Fungsi Akuntansi terpisah dengan Fungsi Penjualan. Pemisahan ini bertujuan agar catatan piutang serta aset perusahaan dapat dijamin. Perusahaan ini sudah melakukan pemisahan fungsi dalam hal catatan piutang tanggungjawab tersebut diserahkan kepada fungsi kredit yang ada di dalam bagian *Financial Accounting*. (3) Fungsi Akuntansi terpisah dengan Fungsi Kas. Pemisahan ini bertujuan agar menghindari adanya manipulasi catatan piutang.

Perusahaan ini sudah melakukan pemisahaan atas kedua fungsi tersebut dengan diserahkan kepada fungsi Finance yang ada di dalam bagian *Financial Accounting*. (4) Transaksi dilaksanakan oleh lebih dari satu orang atau fungsi. Pemisahan ini agar terciptanya tujuan *internal check* secara teliti dan andal yang dilakukan oleh karyawan lain atas pekerjaan karyawan yang bersangkutan. Pemisahan fungsi memang dilaksanakan oleh perusahaan, namun dalam satu fungsi tanggung jawab satu orang memiliki tugas untuk beberapa nama *customer*. Satu *customer* terdiri dari beberapa tempat.

Tabel
Perbandingan Teori dengan Praktik mengenai Struktur Organisasi yang Memisahkan Tanggungjawab

TEORI	PRAKTIK	
	Ya	Tidak
Apakah fungsi penjualan terpisah dari fungsi kredit?	V	
Apakah fungsi akuntansi terpisah dari fungsi penjualan?	V	
Apakah fungsi akuntansi terpisah dari fungsi kas?	V	
Apakah transaksi dilaksanakan oleh lebih dari satu orang atau fungsi?	V	

Sumber : Hasil Wawancara Perusahaan X Krian

Penelitian tersebut menunjukkan bahwa pengendalian internal pada struktur organisasi dalam pemisahan tanggungjawab sudah dilaksanakan dengan baik oleh Perusahaan X Krian. Pelaksanaan tersebut berjalan dengan baik namun sedikit memiliki kekurangan dimana ketika adanya transaksi dilaksanakan oleh lebih dari satu fungsi namun dalam satu fungsi tersebut satu orang

melaksanakan tugas dari beberapa nama *customer*.

Hasil penelitian yang kedua pada sistem pengendalian intern penjualan kredit yaitu tentang pelaksanaan praktik yang sehat. Setiap perusahaan agar tujuannya berjalan sesuai yang diinginkan harus membutuhkan sebuah praktik-praktik yang sehat didalamnya. Praktik tersebut berkaitan dengan sistem penjualan kredit yang ada.

Praktik-praktik yang sehat juga diterapkan oleh Perusahaan X Krian ini. Contoh dari pelaksanaan praktik sehat yang ada seperti pemberian nomor urut untuk setiap *customer* disesuaikan dengan nama *customer*, penggunaan format transaksi disesuaikan dengan nama *customer*, penggunaan formulir bernomor urut tercetak, perusahaan mengirimkan pernyataan piutang kepada *customer*, hingga dilakukannya rekonsiliasi kartu piutang didalam buku besar. Hasil dari penelitian diatas menunjukkan bahwa pengendalian internal dalam pelaksanaan praktik-praktik yang sehat berjalan dengan baik oleh Perusahaan X Krian.

Hasil penelitian yang ketiga pada sistem pengendalian intern penjualan kredit yaitu tentang kompetensi karyawan. Kompetensi setiap karyawan yang bekerja didalamnya juga jadi bagian penting sebuah perusahaan. Kompetensi tersebut bertujuan untuk mendukung efektivitas kinerja perusahaan dimasa yang akan datang. Salah satu contoh yang diilakukan oleh Perusahaan X Krian dimana mencoba memperbaiki sistem dengan menggunakan program berbayar, program tersebut termasuk program baru yang masih asing untuk digunakan dalam operasional perusahaan.

Dalam mendukung operasional perusahaan dalam penggunaan program tersebut, maka perlunya diadakan pelatihan untuk beberapa karyawan. Hasil penelitian yang ada menunjukkan bahwa Perusahaan X Krian ini sudah melakukan pengendalian internal tentang kompetensi karyawan dengan baik dalam menunjang operasional perusahaan. Perusahaan juga perlu melakukan penerimaan karyawan baru pada setiap bagian yang bersangkutan dengan sistem penjualan secara kredit agar efektivitas yang dihasilkan semakin berjalan dengan baik.

Berdasarkan hasil penelitian untuk pencatatan penjualan kredit pada Perusahaan X Krian ini menunjukkan bahwa perusahaan mencatat pada mulai terjadinya transaksi penjualan kredit. Penjualan kredit tersebut terjadi karena adanya pemesanan ayam potong pada Bagian *Sales*. Bagian tersebut menginput data sesuai dengan data pesanan yang telah disetujui oleh pihak bersangkutan. Data yang telah diinput selanjutnya masuk ke dalam program secara *online* untuk dicetak ke dalam faktur penjualan dan juga surat jalan.

Dokumen yang telah tercetak selanjutnya dapat diteruskan pada proses pengiriman ke pelanggan. Pengiriman yang telah dilakukan kepada pelanggan, selanjutnya bagian *Sales* akan menerbitkan *invoice* untuk diserahkan ke bagian *Financial Accounting*. Penerimaan *invoice* dari bagian *Sales* akan dilakukan pencatatan. Pencatatan tersebut menggunakan metode langsung dengan metode posting periodik.

Metode posting periodik yang dilakukan perusahaan dengan cara metode posting tunda dimana faktur penjualan yang di terima dari Bagian Penagihan yang berada di *Sales* diberikan ke Bagian *Credit Control* yang ada di *Financial Accounting*. Pada periode posting tiba, pihak *Credit Control* yang ada mempostingnya ke dalam kartu piutang dengan menggunakan *Microsoft Excel*.

Piutang yang telah dicatat ke dalam kartu piutang dengan menggunakan *Microsoft Excel*, selanjutnya akan diposting ke dalam sistem program perusahaan. Sistem tersebut yang mana nantinya mencakup jurnal, buku besar, dan lain-lain. Tidak semua customer memiliki piutang hanya dengan satu nama saja, namun ada beberapa yang menggunakan nama dari cabang perusahaannya. *Credit control* memposting setiap tagihan piutang berdasarkan piutang yang dimiliki oleh setiap cabang, tidak langsung dijadikan satu.

Piutang yang dimiliki perusahaan itu jika tidak dapat terbayar akan dicadangkan ke kerugian piutang, namun perusahaan akan melakukan pemberhentian pesanan dan juga akan tetap melakukan penagihan secara terus-menerus hingga piutang tersebut dibayar secara lunas. Piutang yang benar-benar tidak dapat tertagih nantinya akan dilakukan penghapusan piutang yang didapat dari kemungkinan risiko kerugian perusahaan. Perusahaan pun tidak menggunakan kebijakan diskon atau potongan. Biaya angkut barang yang digunakan perusahaan ini menggunakan FOB *Shipping Point* dimana kepemilikan barang telah menjadi hak pembeli dimulai dari saat memesan pesanan pada bagian *Sales*.

Perusahaan menggunakan sistem piutang jangka pendek dengan nilai transaksi berdasarkan pada nilai yang telah sepakati diawal sebelum kontrak terjadi. Menurut PSAK 55, jika sebuah perusahaan menggunakan sistem piutang jangka pendek maka nilai yang digunakan adalah nilai perolehan pada saat transaksi terjadi.

Sehingga perusahaan telah menetapkan sistem piutang yang sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan yang berlaku. Pengukuran piutang hanya diterapkan jika perusahaan menggunakan sistem piutang jangka panjang, namun karena Perusahaan X Krian menggunakan sistem piutang jangka pendek maka perusahaan tidak mengukur piutangnya atau tidak mengalami penurunan nilai.

PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian maka dapat diambil kesimpulan bahwa Perusahaan X Krian sudah melakukan pemisahan fungsi dalam operasional penjualan secara kredit, menerapkan praktik yang sehat didalam operasional penjualan, dan juga peningkatan kompetensi karyawan yang ada, namun masih ditemukan sedikit ketidakefektifitas didalamnya yang perlu ditingkatkan kembali.

Dari hasil penelitian juga ditemukan bahwa Perusahaan X Krian melakukan pencatatan secara langsung menggunakan metode posting periodik dengan cara posting tunda dimana faktur penjualan atau *invoice* dari bagian *Sales* yang telah

terkumpul diserahkan kepada bagian *Financial Accounting*.

Pada periode posting tiba, pihak *Credit Control* bagian *Financial Accounting* mempostingnya ke dalam kartu piutang dengan berdasarkan piutang yang dimiliki oleh setiap cabang yang tidak langsung dijadikan satu. Piutang tersebut jika sudah diposting kedalam kartu piutang dengan *Microsoft Excel*, selanjutnya diposting kedalam sistem program perusahaan.

Perusahaan tidak menggunakan kebijakan diskon atau potongan. Perusahaan pun menggunakan sistem piutang jangka pendek dimana nilai yang digunakan adalah nilai perolehan pada saat transaksi terjadi, sehingga pencatatan piutang sudah sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan yang berlaku.

Saran dan Implikasi Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian yang dibahas terdapat saran dan implikasi yang ditujukan pada penelitian selanjutnya maupun upaya dalam meningkatkan kinerja keuangan di masa yang akan datang yaitu: (1) Setiap bagian yang bersangkutan dengan sistem penjualan kredit harus selalu menjaga dokumen selama kegiatan berlangsung hingga pelunasan tiba untuk kearsipkan dokumen, jika sewaktu-waktu dibutuhkan oleh pelanggan ataupun perusahaan agar tidak perlu mencetaknya kembali. (2) Hendaknya perusahaan melakukan perekrutan karyawan dan juga memberikan tanggungjawab setiap karyawan hanya memegang dua hingga tiga saja nama *customer*. Hal itu beralasan karena banyaknya *customer* yang dimiliki dan format pesanan yang berbeda membuat pihak karyawan sering mengalami kesalahan dalam menginput ataupun mencetak dokumen yang ada. Tidak hanya kesalahan dalam menginput dan mencetak dokumen saja, namun kesalahan dalam berkoordinasi dengan bagian lain pun juga sering terjadi.

Adanya kesalahan tersebut membuat sedikit pekerjaan karyawan terhambat yang harus segera diselesaikan, sedangkan dilain sisi transaksi-transaksi terus berjalan yang sangat membuat karyawan harus ekstra dalam meningkatkan ketelitian, kecermatan, hingga kecepatan dalam menyelesaikan tugasnya. (3) Hendaknya perusahaan melakukan *follow up* terhadap piutang yang dimiliki pihak *customer*, jika masih belum membuahkan hasil pihak perusahaan melakukan penagihan secara agresif dengan memberikan surat teguran dan juga mengutus *debt collector*.

Perusahaan juga harus memberikan denda keterlambatan pembayaran dan juga penerapan kebijakan limit kredit 30 hari pada setiap customer. Selain itu perusahaan harus melakukan *blacklist* konsumen yang sering menunda pembayaran.

DAFTAR RUJUKAN

Anastasia, D., & Lilis, S. (2010). *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: Andy.

Ardana, I., & Lukman, H. (2016). Sistem Informasi Akuntansi. In I. Ardana, & H. Lukman, *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta , DKI Jakarta, Indonesia: Mitra Wacana Media.

Martani, D., Siregar, S., & Wardhani, R. (2017). *Akuntansi Keuangan Berbasis PSAK*. Jakarta: Salemba Empat.

Martani, D., Siregar, S., & Wardhani, R. (2017). *Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK*. Jakarta: Salemba Empat.

Mulyadi. (2001). *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.

Mulyadi. (2016). *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.

Rama , Dasaratha V., & Jones., F. (2011). *Sistem Informasi Akuntansi : Accounting Information Systems* (Buku Satu ed.). Jakarta: Salemba Empat.

Rudianto. (2012). *Pengantar Akuntansi Konsep dan Teknik Penyusunan Laporan Keuangan*. Jakarta: Penerbit Erlangga.

Sujarweni, V. W. (2019). *Sistem akuntansi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.

Susanto. (2017). *Sistem informasi akuntansi : pemahaman konsep secara terpadu* (Edisi Satu Cetakan Satu ed.). Bandung: Lingga Jaya.