



## **EVALUASI SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT PADA PT TERATAI KABUPATEN SUMBA TIMUR**

**Ana Intan Kahi A<sup>1</sup>, Edy Subiyantoro<sup>2</sup> Fitriana Santi<sup>3</sup> Hanjar Ikrima Nanda<sup>4</sup>**

<sup>1,2,3</sup>Diploma III Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Merdeka Malang

<sup>4</sup>Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Negeri Malang

---

**Article history:**

Received: 2021-04-10

Revised: 2018-06-29

Accepted: 2018-07-22

---

✉ Corresponding Author:

**Name author:** Ana Intan Kahi A

E-mail: [ana.intan@student.unmer.ac.id](mailto:ana.intan@student.unmer.ac.id)

### **Abstrak**

Dalam meningkatkan pendapatan PT Teratai berupaya menambah volume penjualan. Salah satu upaya meningkatkan penjualan adalah dengan memberikan fasilitas penjualan kredit kepada pelanggan. Berdasarkan hasil observasi ditemukan beberapa masalah diantaranya sistem akuntansi penjualan kredit, dokumen dan catatan pada sistem penjualan kredit termasuk didalamnya bagan alis Sistem akuntansi penjualan kredit. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan kredit Pt Teratai. Tehnik pengambilan data dalam penelitian ini menggunakan metode wawancara. Data yang terkumpul dianalisis secara kualitatif deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan belum efektifnya sistem penjualan kredit PT Teratai. Ditemukan tidak adanya pemisahan beberapa fungsi yakni penjuala, penagihan dan kredit.

Kata Kunci: Aktansi penjualan kredit, PT Teratai

### **Abstract**

In increasing revenue, PT Teratai seeks to increase sales volume. One of the efforts to increase sales is to provide credit sales facilities to customers. Based on the results of observations found several problems including the credit sales accounting system, documents and records on the credit sales system including the eyebrow chart. The credit sales accounting system. This study aims to determine how the credit sales accounting information system of Pt Teratai. Data collection techniques in this study used the interview method. The data collected were analyzed descriptively qualitatively. The results of the study show that PT Teratai' credit sales system has not been effective. It was found that there was no separation of several functions, namely sales, collection and credit.

Keywords: Credit Sales Acting, PT Teratai

## 1. **Pendahuluan**

Dalam menunjang kelancaran sebuah perusahaan diperlukan adanya suatu sistem akuntansi. Sistem akuntansi dirancang untuk menghasilkan informasi yang berguna bagi pihak internal dan pihak eksternal perusahaan dalam mengambil keputusan. Sistem adalah sekelompok unsur yang erat hubungannya satu dengan yang lain, yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu (Subari,2012:6). Sistem memiliki peran penting dalam kegiatan operasional perusahaan. Setiap perusahaan pasti memiliki sistem informasi yang berfungsi sebagai penghasil informasi (Suci:2013).

Sistem informasi akuntansi merupakan susunan berbagai dokumen, alat komunikasi, tenaga pelaksana dan berbagai laporan yang didesain untuk menginformasikan data keuangan menjadi informasi keuangan (Widjajanto, 2014:4). Penerapana sistem informasi akuntansi yang tepat dapat membantu manajemen untuk melakukan pengelolaan perusahaan. Sistem informasi akuntansi yang telah dilaksanakan oleh erusahaan seyogyanya dievaluasi oleh pihak internal. Tujuan evaluasi ini adalah untuk melakukan pengembangan sistem akuntansi akan diperoleh hasil yang maksimal. Pengembangan sistem dilakukan melalui 3 tahap yakni analsiis sitem, desain sistem dan implementasi sistem.

Analisis sitem menghasilkan dokumen tertulis yang menyajikan rencana pekerjaan. Selanjutnya sistem akuntansi digambarkan pada diagram alir dokumen yang mana dalam desain ini menggunakan simbol. Simbol-simbol ini akan digunakan untuk mngkomunikasikan hasil analsisi sistem rancangan sistem kepada para pemakai informasi. Dengan tersedianya diagram alir maka akan tampak apakah perusahaan sudah menjalankan prosedur akuntansi penjualan kredit sesuai dengan standar yang berlaku atau belum.

Penjualan merupakan salah satu kegiatan transaksi yang dapat meningkatkan laba perusahaan. Faktor utama perusahaan dapat terus bertahan adalah dengan meningkatkan penjualan, tanpa adanya penjualan maka akan mempengaruhi keberlangsungan hidupnya (Tolinggilo, 2010). Ada 2 jenis penjualan yakni penjualan kredit dan tunai. Penjualan kredit adalah penjualan yang pembayarannya dilakukan dengan mencicil dan dengan penjualan jenis ini dapat memberikan keuntungan lebih sedangkan penjualan tunai merupakan penjualan yang transaksinya menggunakan tunai atau dibayar secara lunas sebesar harga yang disepakati dan pencatatan langsung dilakukan saat transaksi (Mulyadi, 2016:391).

Untuk menghasilkan laba yang maksimal maka perusahaan tidak hanya membutuhkan peningkatan penjualan saja akan tetapi juga memerlukan sistem dan prosedur yang efektif untuk menjamin bahwa penjualan yang terjadi sudah dikelola dengan tepat. PT Teratai yang ada di Kabupaten Sumbang adalah salah satu perusahaan yang bergerak di bidang kebutuhan rumah tangga. Dalam menjalankan perusahaan pemilik menerapkan 2 jenis pernjualan yakni secara tunai dan kredit. Pada saat peneliti melakukan observasi ditemukan beberapa permasalahan diantaranya perusahaan belum memiliki sistem akuntansi penjualan kredit yang baik. Masih ditemukan tidak adanya pemisahan tugas antara penjualan dengan penagihan. Maka dari itu peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul Evaluasi Sistem Akuntansi Penjualan Kredit pada Pt teratai Kabupaten Sumba Timur.

## **2. Landasan Teori**

### **a. Sistem**

Marshall (2015:3) adalah serangkaian dua atau lebih komponen yang saling terkait dan berinteraksi untuk mencapai tujuan. Sebagian besar sistem terdiri dari subsistem yang lebih kecil yang mendukung sistem yang lebih besar. Mulyadi (2016:4), sistem adalah suatu jaringan prosedur yang dibuat menurut pola yang terpadu untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan. Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa sistem adalah sekelompok unsur yang erat berhubungan satu dengan yang lainnya untuk melaksanakan satu kegiatan-kegiatan secara bersama-sama untuk mencapai satu tujuan.

### **b. Sistem Akuntansi Penjualan Kredit**

Mulyadi (2014:202), sistem akuntansi penjualan kredit yaitu 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. Baridwan (2007:109) sistem akuntansi penjualan kredit adalah seperangkat prosedur yang dijalankan oleh perusahaan dalam melaksanakan kegiatan penjualan sesuai dengan tujuan pengendalian intern dalam menangani pesanan hingga pengiriman barang.

### **c. Deskripsi Sistem Akuntansi Penjualan Kredit**

Fungsi-fungsi terkait dalam sistem akuntansi penjualan kredit. Menurut Mulyadi (2014:211), fungsi yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan kredit adalah sebagai berikut:

1. Fungsi Penjualan. Fungsi ini bertanggungjawab untuk menerima surat order dari pembeli, mengedit order dari pelanggan untuk menambahkan informasi yang belum ada pada surat order
2. Fungsi Kredit. Fungsi ini bertanggungjawab untuk meneliti status kredit pelanggan dan memberikan otorisasi pemberian kredit kepada pelanggan.
3. Fungsi Gudang. Fungsi ini bertanggungjawab menyimpan barang dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan, serta menyerahkan barang ke fungsi pengiriman.
4. Fungsi Pengiriman. Fungsi ini bertanggungjawab untuk menyerahkan barang atas dasar surat order pengiriman yang diterimanya dari fungsi penjualan. Fungsi ini bertanggungjawab untuk menjamin bahwa tidak ada barang yang keluar dari perusahaan tanpa ada otorisasi dari yang berwenang.
5. Fungsi Penagihan. Fungsi ini bertanggung jawab untuk membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan serta menyediakan copy faktur bagi kepentingan pencatatan transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi.

6. Fungsi Akuntansi. Fungsi ini bertanggungjawab untuk mencatat piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit dan membuat serta mengirimkan pernyataan kepada debitur, serta membuat laporan penjualan. Fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat harga pokok persediaan yang di jual ke dalam kartu persediaan.

**d. Dokumen Penjualan Kredit**

Menurut Mulyadi (2014:214), Dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit adalah:

1. Surat order pengiriman dan tembusannya kepada:
  - a. Surat order pengiriman
  - b. Tembusan kredit
  - c. Surat pengakuan
  - d. Surat muat
  - e. Slip pembungkus
  - f. Tembusan gudang
  - g. Arsip pengendalian pengiriman
2. Faktur penjualan dan tembusannya kepada:
  - a. Faktur penjualan
  - b. Tembusan piutang
  - c. Tembusan jurnal penjualan
  - d. Tembusan analisis
  - e. Tembusan winarga
3. Rekapitulasi Harga Pokok Penjualan
4. Bukti memorial

**3. Metode Penelitian**

Ruang lingkup penelitian ini meliputi data sistem penjualan kredit pada perusahaan seperti, fungsi-fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit, dokumen, catatan, jaringan prosedur, unsur sistem pengendalian intern, dan bagan alir yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan kredit pada PT Teratai Kabupaten Sumba Timur. Penelitian termasuk ke dalam kualitatif deskripsif. Tehnik pengambilan data dengan metode wawancara. Wawancara dilakukan langsung kepada bagian penjualan PT Teratai. Data yang digunakan adalah data sekunder.

**4. Hasil dan Pembahasan**

Berdasarkan hasil penelitian ditemukan bahwa PT Teratai tidak memiliki fungsi kredit. Selama pelaksanaannya fungsi ini dijalankan oleh fungsi penjualan. PT Teratai juga tidak memiliki kartu piutang dengan alasan bahwa pencatatan dilakukan secara komputerise. Secara organisasi ada beberapa kelemahan yang dimiliki oleh PT Teratai yakni tidak adanya pemisahan tugas antara fungsi kredit dan fungsi penjualan. Begitupula dengan fungsi penagihan yang jadi satu dengan fungsi penjualan. Dalam pelaksanaannya PT Teratai tidak membuat surat order pengiriman, saat pengiriman hanya menggunakan surat jalan dan faktur penjualan yang sudah bernomor urut cetak dan di

pertanggungjawabkan oleh fungsi administrasi. Penggunaan faktur penjualan bernomor urut tercetak dan pemakaiannya di pertanggungjawabkan oleh fungsi administrasi. Beberapa permasalahan tersebutlah yang kemudian dievaluasi sebagai berikut:

Evaluasi Sistem Akuntansi penjualan Kredit PT Teratai

- a. Evaluasi Fungsi terkait. Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa masih adanya rangkap fungsi, menurut penjelasan yang diperoleh peneliti hal ini disebabkan karena penghematan biaya operasional perusahaan. Hal ini akan menjadi masalah serius misal adanya piutang yang tak tertagih cukup banyak apabila tidak diimbangi dengan pengendalian intern yang kuat.
- b. Evaluasi terhadap dokumen yang digunakan. Terkait dokumen yang digunakan PT Teratai sudah memiliki pengendalian yang cukup baik. Mulai dari prosedur yang diterapkan sampai dengan otorisasi yang diwajibkan pada setiap dokumen.
- c. Evaluasi terhadap catatan akuntansi yang digunakan. Dalam kegiatan pencatatan baik penjualan tunai maupun kredit PT Teratai sudah menggunakan komputer. Sehingga semua catatan sudah tersistem dengan baik.
- d. Evaluasi jaringan prosedur yang terkait. Terkait prosedur, PT Teratai masih memiliki kelemahan yakni adanya bagian yang sama seperti bagian penjualan, kredit dan penagihan yang tidak terpisah.
- e. Evaluasi sistem pengendalian intern. Beberapa pengendalian intern yang dilakukan oleh PT Teratai adalah pemisahan antara fungsi operasional, penyimpanan dan pencatatan. PT Teratai juga sudah menerapkan kewajiban otorisasi terhadap setiap dokumen terkait. Hanya saja mengenai penjualan kredit masih mengalami kelemahan diantaranya yang bertanggung jawab adalah orang yang sama memegang kendali penagihan.
- f. Penerapan harga jual dipegang kendali oleh direktur pusat
- g. Terjadinya piutang diotorisasi oleh fungsi penjualan, dimana pembubuhan tanda tangan dilakukan oleh sales pada faktur penjualan
- h. Dalam pelaksanaannya PT Teratai untuk penggunaan faktur penjualan bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penjualan, dalam hal ini fungsi penagihan masih dirangkap tugas oleh fungsi penjualan.

## 5. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian maka dapat ditarik kesimpulan bahwa sistem penjualan kredit pada PT Teratai masih memiliki beberapa kelemahan diantaranya adalah tidak adanya pemisahan tugas antar fungsi penjualan, penagihan dan kredit. Akan tetapi dalam prakteknya fungsi penjualan sudah menjalankan tugas dengan baik. Dokumen yang dibuatpun sudah sesuai dengan prosedur yakni diotorisasi. Apabila melihat dari segi pengendalian intern, PT Teratai masih kurang baik. Karena masih ditemukan rangkap fungsi dalam kegiatan operasional perusahaan.

## Daftar Pustaka

Baridwan, Zaki. 2010. Sistem Akuntansi Penyusunan Prosedur dan Metode. Edisi 5. Yogyakarta:BPPE

Marshall B. Romney dan Paul John Steinbart. 2014 Sistem Informasi Akuntansi: Accounting Information Systems (Edisi 13), Prentice Hall.

Mulyadi. 2014. Sistem Akuntansi Keuangan. Jakarta; Salemba empat

Subari T. 2012. Sistem Informasi. Yogyakarta:Andi

Suci R.T. 2013. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Perusahaan Dagang. Jurnal Riset Akuntansi. Vol V(1)

Tolingilo, W. 2010. Pengendalian Piutang Dagang Pada Took Vero 2/Kota Gorontalo.Karya Ilmiah D3 Akuntansi UNG Gorontalo

Widjajanto N. 2001. Sistem Informasi Akuntansi. Yogyakarta:Andi