

**ANALISIS SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT PADA
PT. FEDERAL INTERNATIONAL FINANCE
CABANG SIDOARJO**

Talitha Safa Melati Putri

Program Studi Akuntansi

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mahardhika Surabaya

Email : Talitha15safa@gmail.com

ABSTRACT

This study aims to determine whether the application of internal control for accounts receivable used at PT. Federal International Finance Sidoarjp Branch has been implemented properly in order to minimize losses and provide accurate information for company management. The type of research used is descriptive research, the type of data used is primary data and secondary data, the data collection techniques used are documentation and interview techniques and the data analysis method is descriptive method, namely the method of analysis in which data methods are collected, compiled, interpreted, analyzed and classified so that it provides complete information for solving the problems at hand. Based on the results of research conducted, the authors conclude that the application of internal control on accounts receivable at PT. Federal International Finance Sidoarjo Branch is quite good and adequate. The existence of credit sales procedures, lending policies and this company has implemented elements of internal control over its receivables, this can be seen from the separation of duties of the system of authority and healthy practices.

Keywords: Credit Sales Procedure, Credit Policy, Accounts Receivable Internal Control,

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah penerapan pengendalian intern piutang yang digunakan pada PT. Federal International Finance Cabang Sidoarjo telah dilaksanakan dengan baik guna meminimalkan kerugian dan memberikan informasi akurat bagi manajemen perusahaan. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif, jenis data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder, teknik pengumpulan data yang dilakukan adalah teknik dokumentasi dan wawancara dan metode analisis data adalah metode deskriptif, yaitu metode analisis dimana metode data dikumpulkan, disusun, diinterpretasikan, dianalisis dan diklasifikasikan sehingga memberikan keterangan yang lengkap bagi pemecahan masalah yang dihadapi. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, penulis dapat menyimpulkan bahwa penerapan pengendalian intern atas piutang pada PT. Federal International Finance Cabang Sidoarjo sudah cukup baik dan memadai. Adanya prosedur penjualan kredit, kebijakan pemberian kredit dan perusahaan ini telah menerapkan unsur-unsur pengendalian intern atas piutangnya, hal ini dapat dilihat adanya pemisahan tugas sistem wewenang dan praktek – praktek yang sehat.

Kata Kunci : Prosedur Penjualan Kredit, Kebijakan Pemberian Kredit, Pengendalian Intern Piutang,

1. PENDAHULUAN

Salah satu informasi yang dibutuhkan yaitu mengenai informasi akuntansi perusahaan yang dapat menunjang kelangsungan hidup perusahaan. Diana dan Setiawati (2011:4), mengatakan sistem informasi akuntansi adalah sistem yang bertujuan mengumpulkan dan memproses data serta melaporkan informasi yang berkaitan dengan transaksi keuangan. Sistem Informasi Akuntansi penjualan kredit merupakan salah satu sub sistem informasi akuntansi yang menjelaskan bagaimana seharusnya prosedur dalam melakukan kegiatan penjualan kredit dari hasil penjualan, sehingga tindakan manipulasi terhadap penjualan dapat dihindari. Perusahaan banyak melakukan usaha untuk mencapai tujuannya itu. Perusahaan harus tetap berusaha mempertahankan kelangsungan usahanya di masa yang akan datang. Usaha yang dilakukan pasti memiliki kemampuan untuk menghasilkan keuntungan. Untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan mengandalkan kegiatannya dalam bentuk penjualan, semakin besar volume penjualan semakin besar pula laba yang akan diperoleh perusahaan. Perusahaan pada umumnya mempunyai tiga tujuan dalam penjualan yaitu mencapai volume penjualan, mendapatkan laba tertentu, dan menunjukkan pertumbuhan perusahaan. penting untuk perusahaan mempelajari sistem penjualan, karena penjualan merupakan sumber penghasilan bagi perusahaan.

Penjualan yang sukses adalah penjualan yang dapat menguasai pangsa pasar. Dengan peningkatan penjualan maka laba yang akan diperoleh perusahaan akan meningkat serta perusahaan akan dapat melanjutkan kelangsungan hidupnya. Dengan adanya suatu sisten informasi akuntansi penjualan, aktivitas penjualan pada perusahaan diharapkan berjalan dengan baik. Selain itu, dengan adanya suatu sistem informasi akuntansi penjualan yang baik akan membantu memberikan informasi akurat bagi

manajemen, sehingga manajemen dapat mengambil keputusan guna melakukan penjualan secara tepat sehingga dapat meningkatkan penjualan kredit serta mengetahui kemajuan yang di capai perusahaan. Penjualan merupakan salah satu aspek yang penting dalam sebuah perusahaan. Pengelolaan perusahaan yang kurang baik akan merugikan perusahaan karena dapat berimbas pada perolehan laba, dan pada akhirnya dapat mengurangi pendapatan.

Setiap perusahaan memiliki sistem berbeda dalam melakukan usahanya. Secara umum perusahaan harus memiliki sistem yang tepat dalam semua aspek yang dijalankannya. Sistem yang baik ini merupakan salah satu kunci dalam pengendalian. Aktivitas penjualan tidak hanya sekedar pekerjaan menjual saja, tapi adalah dari awal bagaimana aktivitas penjualan tersebut dapat tercatat baik, bagaimana memperoleh konsumen, kemudian mengadakan pemesanan, sampai barang tersebut diterima oleh konsumen dengan puas tanpa adanya keluhan dari konsumen. Suatu sistem terdiri dari jaringan prosedur. Agar sistem dapat berfungsi secara efektif dan efisien, maka subsistem-subsistem atau prosedur-prosedur harus saling berinteraksi antara satu dengan yang lainnya. Interaksi ini dapat terwujud melalui komunikasi informasi yang relevan antar subsistem. Secara sederhana, analisis merupakan penyidikan terhadap suatu peristiwa guna untuk mengetahui keadaan sebenarnya. Berdasarkan definisi diatas, maka dapat disimpulkan bahwa analisis sistem merupakan penguraian dari suatu sistem informasi yang utuh ke dalam bagian-bagian komponennya.

Sistem akuntansi diciptakan untuk mengidentifikasi, merakit, menggolongkan, mencatat, menganalisis dan melaporkan transaksi suatu kesatuan usaha serta menyelenggarakan pertanggung jawaban kekayaan dan hutang kesatuan usaha tersebut. Sistem akuntansi yang diterapkan di suatu organisasi harus senantiasa

dikembangkan sesuai dengan perubahan-perubahan dan masalah-masalah yang mungkin saja timbul akibat ketidak wajaran sistem akuntansi yang berlaku dengan tuntutan perkembangan zaman. Oleh karena itu, diperlukan orang yang bertugas dalam usaha pengembangan sistem akuntansi pada organisasi atau profesi akuntan publik.

Perusahaan pembiayaan kredit sepeda motor pada saat ini sedang berkembang sehingga penulis memilih salah satu perusahaan pembiayaan yang khusus membiayai sepeda motor merk honda saja yang berbeda dengan perusahaan pembiayaan lainnya yang membiayai berbagai merk sepeda motor. Disini penulis ingin melihat bagaimana strategi PT Federal International Finance Cabang Sidoarjo dalam mempertahankan dan meningkatkan market share honda namun tetap menjaga pengendalian intern yang efektif juga, karena penjualan kredit tidak hanya dilihat dari sisi marketingnya saja namun juga memperhatikan dan mempertimbangkan faktor resiko yang akan timbul seiring dengan berkembangnya bisnis ini.

PT. Federal International Finance Cabang Sidoarjo adalah perusahaan swasta yang bergerak di bidang pembiayaan sepeda motor Honda yang bekerjasama dengan berbagai dealer-dealer honda yang ada di Medan dalam melakukan penjualan kredit sepeda motor Honda. Penjualan kredit yang dihasilkan ternyata masih juga menimbulkan piutang macet yang pastinya akan mengganggu operasional perusahaan serta kelancaran proses bisnis yang ada. PT. Federal International Finance Cabang Sidoarjo adalah perusahaan swasta yang bergerak di bidang pembiayaan sepeda motor Honda yang bekerjasama dengan berbagai dealer-dealer honda yang ada di Medan dalam melakukan penjualan kredit sepeda motor Honda.

Dari penjelasan di atas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

- 1) Bagaimanakah pelaksanaan sistem akuntansi penjualan kredit yang diterapkan di PT. Federal International Finance Cabang Sidoarjo?
- 2) Apakah Sistem Akuntansi Penjualan kredit pada PT. Federal International Finance Cabang Sidoarjo telah memenuhi Sistem Pengendalian Intern yang memadai ?

2. TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian Sistem

Sistem menurut Winarno (2012:21) adalah sekumpulan komponen yang saling bekerja sama untuk mencapai tujuan tertentu

Sistem menurut Mulyadi (2014:5) adalah suatu jaringan prosedur yang dibuat menurut pola yang terpadu untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan.

Menurut Hall (2014:6) sistem adalah sekelompok dua atau lebih komponen-komponen yang saling berkaitan (subsistem-subsistem yang bersatu untuk mencapai tujuan yang sama)

Pengertian Akuntansi

American Accounting Association yang diterjemahkan oleh (Soemarso S.R,2009:3) akuntansi adalah proses mendefinisikan, mengatur dan melaporkan informasi ekonomi untuk memungkinkan adanya penilaian dan keputusan yang jelas dan tegas bagi mereka yang menggunakan informasi tersebut

Menurut (Hanafi dan Halim,2012:27) Akuntansi adalah sebagai proses pengidentifikasian, pengukuran, pencatatan, dan pengkomunikasian informasi ekonomi yang bisa dipakai untuk penilaian (judgment) dan pengambilan keputusan oleh pemakai informasi tersebut

Pengertian Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Mardi (2011:4), sistem informasi akuntansi dapat diartikan sebagai suatu kegiatan yang terintegrasi yang menghasilkan laporan

dibentuk data transaksi bisnis yang diolah dan disajikan sehingga menjadi sebuah laporan keuangan yang memiliki arti bagi pihak yang membutuhkannya.

Menurut Anastasia dan Lilis (2011:4), sistem informasi akuntansi adalah sistem yang bertujuan untuk mengumpulkan dan memproses data serta melaporkan informasi yang berkaitan dengan transaksi keuangan.

Menurut Romney dan Steinbart (2015:11), sistem informasi akuntansi adalah sistem yang mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan mengolah data untuk menghasilkan informasi bagi pengambil keputusan.

Manfaat dan Tujuan Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Hall (2012:21), ada tiga tujuan utama yang umum bagi semua sistem termasuk sistem informasi akuntansi, yaitu :

- a) Untuk mendukung fungsi kepengurusan manajemen. Kepengurusan merujuk ke tanggungjawab manajemen untuk mengatur sumberdaya perusahaan secara benar. Sistem informasi menyediakan informasi tentang kegunaan sumber daya ke pengguna eksternal melalui laporan keuangan tradisional dan laporan-laporan lain yang diminta. Secara internal, pihak manajemen menerima informasi kepengurusan dari berbagai laporan pertanggungjawaban.
- b) Untuk mendukung pengambilan keputusan pihak manajemen. Sistem informasi memberikan pihak manajemen informasi yang mereka perlukan untuk melaksanakan tanggung jawab pengambilan keputusan.
- c) Untuk mendukung kegiatan operasi harian perusahaan. Sistem informasi menyediakan informasi bagi para personel

operasional untuk membantu mereka melaksanakan pekerjaan hariannya dengan efisien dan efektif.

Komponen Utama Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Romney dan Steinbart (2015:11) sistem informasi akuntansi terdiri dari enam komponen , yaitu:

- a) Orang yang menggunakan sistem, maksudnya adalah orang-orang yang mengoperasikan sistem informasi akuntansi dan melaksanakan berbagai fungsi.
- b) Prosedur dan instruksi yang digunakan untuk mengumpulkan, memproses, dan menyimpan data tentang aktivitas organisasi.
- c) Data mengenai proses-proses organisasi bisnis berupa dokumen yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi.
- d) Perangkat lunak yang digunakan untuk mengolah data.
- e) Infrastruktur teknologi informasi, meliputi komputer, peralatan pendukung (peripheral), dan jaringan komunikasi dalam SIA.
- f) Pengendalian internal dan pengukuran keamanan yang menyimpan data SIA.

Pengertian Akuntansi Pengeluaran

Keberhasilan suatu perusahaan pada umumnya dinilai berhasil dilihat dari kemampuannya dalam memperoleh laba. Dengan laba yang diperoleh, perusahaan akan dapat mengembangkan berbagai kegiatan, meningkatkan jumlah aktiva dan modal serta dapat mengembangkan dan memperluas bidang usahanya. Untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan mengandalkan kegiatannya dalam bentuk penjualan, semakin besar volume penjualan semakin besar pula laba yang diperoleh perusahaan. Perusahaan pada umumnya mempunyai tiga tujuan dalam penjualan yaitu mencapai volume penjualan, mendapatkan laba tertentu,

dan menunjukkan pertumbuhan perusahaan.

Menurut Mulyadi (2016:202) pengeluaran adalah suatu kegiatan penjualan yang terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, baik secara kredit maupun secara tunai.

Sedangkan menurut Soemarso (2014:160) pengeluaran adalah jumlah yang dibebankan kepada pembeli untuk barang dagang yang diserahkan merupakan pendapatan perusahaan yang bersangkutan.

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai

Penjualan tunai oleh perusahaan dilaksanakan dengan mewajibkan pembeli membayar harga barang lebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli, setelah uang diterima perusahaan lalu barang diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan. Menurut Mulyadi (2016:463) dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan tunai adalah:

- 1) Faktur penjualan tunai merupakan dokumen yang digunakan untuk merekam berbagai informasi yang diperlukan oleh manajemen mengenai transaksi penjualan tunai.
- 2) Pita registrasi kas (Cash Register Tape) merupakan dokumen yang dihasilkan oleh fungsi kas dengan cara mengoperasikan mesin register kas.
- 3) Bukti setor bank merupakan dokumen yang dibuat oleh fungsi kas sebagai bukti penyetoran kas ke bank.
- 4) Rekapitulasi harga pokok penjualan merupakan dokumen yang digunakan oleh fungsi akuntansi untuk meringkas harga pokok produk yang dijual selama satu periode. Bukti memorial juga merupakan dokumen yang digunakan sebagai dasar pencatatan harga pokok yang dijual selama satu periode.

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

Penjualan kredit oleh perusahaan dilaksanakan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Dalam setiap penjualan kredit biasanya selalu didahului dengan analisis terhadap kemampuan pembeli dalam melunasi hutangnya, ini bertujuan untuk menghindari tidak tertagihnya piutang. Dokumen-dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit menurut Mulyadi (2016:214) adalah:

1) Surat order pengiriman dan tembusannya merupakan dokumen pokok untuk memproses penjualan kredit kepada pelanggan. Berbagai tembusan surat order pengiriman terdiri dari:

- a) Surat order pengiriman
- b) Tembusan kredit (Credit Copy)
- c) Surat pengakuan (Acknowledgement Copy)
- d) Surat muat (bill of lading)
- e) Slip pembungkus (Packing Slip)
- f) Tembusan gudang (Warehouse Copy)
- g) Arsip pengendalian pengiriman (Sales order follow-up copy)

2) Faktur penjualan dan tembusannya merupakan dokumen yang dipakai sebagai dasar untuk mencatat timbulnya piutang. Berbagai tembusannya antara lain:

- a) Faktur penjualan
- b) Tembusan piutang
- c) Tembusan jurnal penjualan
- d) Tembusan analisis
- e) Tembusan wiraniaga

3) Rekapitulasi Harga Pokok Penjualan

4) Bukti memorial merupakan dokumen sumber untuk dasar pencatatan ke dalam jurnal umum.

Menurut Mulyadi (2016:211) fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit yaitu:

- 1) Fungsi Kredit

Dalam transaksi penjualan kredit dengan kartu kredit, fungsi ini bertanggung jawab atas pemberian kartu kredit kepada pelanggan terpilih.

2) Fungsi Penjualan

Fungsi penjualan bertanggung jawab melayani kebutuhan barang pelanggan. Fungsi penjualan mengisi faktur penjualan untuk memungkinkan fungsi gudang dan fungsi pengiriman melaksanakan penyerahan barang kepada pelanggan.

3) Fungsi Gudang

Menyediakan barang yang diperlukan oleh pelanggan sesuai dengan yang tercantum dalam tembusan faktur-faktur penjualan yang diterima dari fungsi penjualan. Barang-barang ini diserahkan ke bagian pengiriman untuk dibungkus dan dikirim ke pembeli.

4) Fungsi Pengiriman

Bertanggung jawab untuk menyerahkan barang yang kuantitas, mutu dan spesifikasinya sesuai dengan yang tercantum dalam tembusan faktur penjualan yang diterima dari fungsi penjualan. Fungsi ini juga bertanggung jawab untuk memperoleh tanda tangan dari pelanggan di atas faktur penjualan sebagai bukti telah diterimanya barang yang dibeli oleh pelanggan.

5) Fungsi Akuntansi

Fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat transaksi bertambahnya piutang kepada pelanggan ke dalam kartu piutang berdasarkan faktur penjualan yang diterima dari fungsi pengiriman. Di samping itu, fungsi akuntansi bertanggung jawab atas pencatatan transaksi penjualan di dalam jurnal penjualan.

6) Fungsi Penagihan

Fungsi ini bertanggung jawab untuk membuat surat tagihan secara periodik kepada pelanggan, serta menyediakan copy faktur bagi kepentingan pencatatan transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi.

Jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit menurut Mulyadi (2016:219) antara lain yaitu:

- 1) Prosedur order penjualan
- 2) Prosedur persetujuan kredit
- 3) Prosedur pengiriman

- 4) Prosedur penagihan
- 5) Prosedur pencatatan piutang
- 6) Prosedur distribusi penjualan
- 7) Prosedur pencatatan harga pokok penjualan

Informasi yang Diperlukan oleh Manajemen

Menurut Mulyadi (2016:205) Dalam sistem akuntansi penjualan, manajemen memerlukan data informasi mengenai transaksi yang terjadi guna mengambil keputusan yang tepat dalam pengelolaan perusahaan informasi yang diperlukan oleh manajemen dalam kegiatan penjualan adalah :

- 1) Jumlah pendapatan penjualan menurut jenis produk atau kelompok produk selama jangka waktu tertentu. Untuk mengetahui jumlah pendapatan yang dihasilkan dari penjualan menurut jenis produk yang dijual.
- 2) Jumlah piutang kepada setiap debitur dari setiap transaksi penjualan kredit. Untuk mengetahui total piutang oleh pembeli dari transaksi penjualan kredit dan mengetahui tanggal jatuh tempo pembayaran piutang dagang yang harus dibayar oleh konsumen.
- 3) Jumlah harga pokok produk yang dijual selama jangka waktu tertentu.
- 4) Nama dan alamat pembeli. Untuk mengetahui nama dan alamat konsumen yang telah memesan barang dagangan pada perusahaan..
- 5) Kuantitas produk yang dijual. Untuk mengetahui berapa kuantitas barang yang telah dijual pada suatu periode tertentu.
- 6) Nama wiraniaga yang melakukan penjualan. Untuk mengetahui nama wiraniaga yang bertanggungjawab dalam transaksi penjualan.
- 7) Otoritas pejabat yang berwenang. Untuk menyetujui terjadinya transaksi penjualan tersebut.

Dokumen yang digunakan

Menurut Mulyadi (2016:214) dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan adalah :

Surat Order Pengiriman dan tembusanya.

Surat Order Pengiriman merupakan dokumen pokok untuk memproses penjualan kredit kepada pelanggan, berbagai tembusan surat order pengiriman terdiri dari :

a) Tembusan Kredit (*Credit Copy*)

Dokumen ini digunakan untuk memperoleh status kredit pelanggan dan untuk mendapatkan otorisasi penjualan kredit dari fungsi kredit.

b) Surat pengakuan (*Acknowledgement Copy*)

Dokumen ini dikirimkan oleh fungsi penjualan kepada pelanggan untuk memberikan bahwa ordernya telah diterima dan dalam proses pengiriman.

c) Surat Muat (*Bill of loading*)

Tembusan surat muat ini merupakan dokumen yang digunakan sebagai bukti penyerahan barang dari perusahaan kepada perusahaan angkutan umum.

d) Slip Pembungkus (*Packing Slip*)

Dokumen ini ditempelkan pada pembungkus barang untuk memudahkan fungsi penerimaan di perusahaan pelanggan dalam mengidentifikasi barang-barang yang diterimanya.

e) Tembusan Gudang (*Warehouse Copy*)

Merupakan tembusan surat order pengiriman yang dikirim ke fungsi gudang untuk menyiapkan jenis barang dengan jumlah seperti yang tercantum di dalamnya, agar menyerahkan barang tersebut ke fungsi pengiriman, dan untuk mencatat barang yang dijual dalam kartu gudang.

f) Arsip Pengendalian Pengiriman (*Sales Order Follow Up Copy*)

Merupakan tembusan surat order pengiriman yang diarsipkan oleh fungsi penjualan menurut tanggal pengiriman yang dijanjikan.

g) Arsip Index Silang (*Cross Index File Copy*)

Merupakan tembusan surat order pengiriman yang diarsipkan secara alfabetik menurut nama pelanggan untuk memudahkan menjawab pertanyaan – pertanyaan dari

pelanggan mengenai status pesannya.

Dokumen yang digunakan

Menurut Mulyadi (2016:214) dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan adalah :

1) Surat Order Pengiriman dan tembusanya.

a) Surat Order Pengiriman merupakan dokumen pokok untuk memproses penjualan kredit kepada pelanggan, berbagai tembusan surat order pengiriman terdiri dari :

b) Tembusan Kredit (*Credit Copy*)

c) Dokumen ini digunakan untuk memperoleh status kredit pelanggan dan untuk mendapatkan otorisasi penjualan kredit dari fungsi kredit.

d) Surat pengakuan (*Acknowledgement Copy*)

e) Dokumen ini dikirimkan oleh fungsi penjualan kepada pelanggan untuk memberikan bahwa ordernya telah diterima dan dalam proses pengiriman.

f) Surat Muat (*Bill of loading*)

g) Tembusan surat muat ini merupakan dokumen yang digunakan sebagai bukti penyerahan barang dari perusahaan kepada perusahaan angkutan umum.

h) Slip Pembungkus (*Packing Slip*)

i) Dokumen ini ditempelkan pada pembungkus barang untuk memudahkan fungsi penerimaan di perusahaan pelanggan dalam mengidentifikasi barang-barang yang diterimanya.

j) Tembusan Gudang (*Warehouse Copy*)

k) Merupakan tembusan surat order pengiriman yang dikirim ke fungsi gudang untuk menyiapkan jenis barang dengan jumlah seperti yang tercantum di dalamnya, agar menyerahkan barang tersebut ke fungsi pengiriman, dan untuk

mencatat barang yang dijual dalam kartu gudang.

- l) Arsip Pengendalian Pengiriman (*Sales Order Follow Up Copy*)
- m) Merupakan tembusan surat order pengiriman yang diarsipkan oleh fungsi penjualan menurut tanggal pengiriman yang dijanjikan.
- n) Arsip Index Silang (*Cross Index File Copy*)
- o) Merupakan tembusan surat order pengiriman yang diarsipkan secara alfabetik menurut nama pelanggan untuk memudahkan menjawab pertanyaan – pertanyaan dari pelanggan mengenai status pesannya.

Catatan Akuntansi yang Digunakan

Dalam penjualan diperlukan adanya pencatatan agar menjamin keandalan dan tingkat ketelitian data akuntansi.

Menurut Mulyadi (2016:218) catatan akuntansi yang digunakan untuk mencatat transaksi penjualan adalah :

- 1) Jurnal Penjualan
Catatan akuntansi ini digunakan untuk mencatat transaksi penjualan, baik secara tunai maupun kredit. Jika perusahaan menjual beberapa macam produk dan manajemen memerlukan informasi penjualan menurut jenis produk, dalam jurnal penjualan dapat disediakan kolom-kolom untuk mencatat penjualan menurut jenis produk.
- 2) Kartu Piutang
Catatan akuntansi ini merupakan buku pembantu yang berisi rincian mutasi piutang perusahaan kepada tiap-tiap debiturnya.
- 3) Kartu Persediaan
Catatan akuntansi ini merupakan buku pembantu yang berisi rincian mutasi setiap jenis pada persediaan.
- 4) Kartu Gudang
Catatan akuntansi ini diselenggarakan oleh bagian gudang untuk mencatat mutasi dan

persediaan fisik barang yang disimpan.

- 5) Jurnal Umum
Catatan akuntansi ini digunakan untuk mencatat harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu..

Jaringan Prosedur yang Membentuk Sistem

Menurut (Mulyadi,2016:219-220) Jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan adalah sebagai berikut :

- 1) Prosedur order penjualan
Dalam prosedur ini, fungsi penjualan menerima order dari pembeli dan menambahkan informasi penting pada surat order dari pembeli. Fungsi penjualan kemudian membuat surat order pengiriman dan mengirimkannya kepada berbagai fungsi yang lain untuk memungkinkan fungsi tersebut memberikan kontribusi dalam melayani order dari pembeli.
- 2) Prosedur Persetujuan Kredit
Fungsi penjualan meminta persetujuan penjualan kredit kepada pembeli tertentu dari fungsi kredit.
- 3) Prosedur pengiriman
Fungsi pengiriman mengirimkan barang kepada pembeli sesuai dengan informasi yang tercantum dalam surat order pengiriman yang diterima dari fungsi pengiriman.
- 4) Prosedur penagihan
fungsi penagihan membuat faktur penjualan dan mengirimkan kepada pembeli. Dalam metode tertentu faktur penjualan dibuat oleh fungsi penjualan sebagai tembusan pada waktu bagian ini membuat surat order pengiriman.
- 5) Prosedur pencatatan piutang
Fungsi akuntansi mencatat tembusan faktur penjualan ke dalam kartu piutang atau dalam metode pencatatan tertentu mengarsipkan dokumen tembusan menurut abjad yang berfungsi sebagai catatan piutang.
- 6) Prosedur distribusi penjualan

Fungsi akuntansi mendistribusikan data penjualan menurut informasi yang diperlukan oleh manajemen.

7) Prosedur pencatatan harga pokok penjualan

Fungsi akuntansi mencatat secara periodik total harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.

Pengertian Sistem Pengendalian Intern

Menurut Mulyadi (2016:163) sistem pengendalian intern meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

Menurut Romney dan Steinbart (2015:226), pengendalian internal adalah proses yang dijalankan untuk jaminan memadai dengan mencapai tujuan-tujuan pengendalian internal..

Sedangkan menurut Sukrisno (2012:79) Pengendalian internal adalah suatu proses yang dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen dan personel lain entitas yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian tiga golongan tujuan, seperti keandalan laporan keuangan, efektifitas dan efisiensi operasi, dan kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku

Bagan Alir Dokumen (Document Flowchart) Akuntansi Pengeluaran

Menurut Krismiaji dalam bukunya yang berjudul Sistem Informasi Akuntansi, menjelaskan bahwa : Bagan alir merupakan teknik analitis yang digunakan untuk menjelaskan aspek-aspek sistem informasi secara jelas, tepat dan logis. Bagan alir menggunakan serangkaian simbol standar untuk menguraikan prosedur pengolahan transaksi yang digunakan oleh sebuah perusahaan, sekaligus menguraikan aliran data dalam sebuah sistem (Krismiaji, 2010:71)

Flowchart dipergunakan untuk menggambarkan proses kegiatan dalam suatu organisasi. Flowchart berupa bagan untuk keseluruhan sistem termasuk kegiatan-kegiatan manual dan aliran atau arus dokumen yang dipergunakan dalam sistem penggambaran flowchart harus menggunakan cara-cara dan ketentuan-ketentuan yang berlaku secara lazim dalam sistem informasi akuntansi, sehingga tidak menimbulkan kebebasan yang tidak mempunyai standar dalam menggambarkan sistem. Dalam sistem informasi akuntansi diperoleh kesepakatan dari pihak-pihak yang berkompeteren untuk digunakannya standar simbol yang dipakai untuk menggambarkan bagan atau flowchart.

Penelitian Terdahulu

Sterky Hobbiana (2012) dengan judul "Perancangan Sistem Akuntansi Penjualan Terkomputerisasi pada UD Karinda Timur Raya Yogyakarta" dengan perumusan masalah sebagai berikut :

Berdasarkan penelitian yang dilakukan diketahui bahwa sistem akuntansi penjualan yang telah diterapkan pada UD Karinda Timur Raya masih bersifat manual. Fungsi yang terkait adalah fungsi penjualan dan penagihan, fungsi gudang dan pengiriman, dan fungsi akuntansi. Dokumen yang digunakan adalah faktur penjualan. Catatan yang terkait adalah arsip faktur penjualan sebagai pengganti jurnal penjualan, kartu gudang dan laporan rekapitulasi penjualan harian. Prosedur penjualan terdiri dari prosedur penjualan tunai dan prosedur penjualan kredit. Bagan alir sistem akuntansi penjualan terdiri dari bagan alir sistem akuntansi penjualan tunai dan bagan alir sistem akuntansi penjualan kredit. Program aplikasi sistem akuntansi penjualan terkomputerisasi yang dirancang terdiri dari menu akun (*login* dan *logout*), menu transaksi (penjualan dan piutang), menu olah data (barang, pengguna dan

pelanggan), menu laporan (persediaan barang, pelanggan, penjualan, penerimaan kas dan piutang) dan menu bantuan. Implementasi sistem akuntansi penjualan terkomputerisasi pada UD Karinda Timur Raya mengkonversikan sistem baru menggunakan metode konversi langsung dan memaparkan pengujian dari program aplikasi sistem akuntansi penjualan yang dirancang dilakukan oleh karyawan dengan pendampingan selama satu bulan dapat berjalan dengan baik. Karyawan dapat dengan mudah dan cepat beradaptasi dengan sistem baru setelah mendapatkan pelatihan dan tutorial penggunaan sistem. Kendala yang dihadapi adalah sulitnya instalasi program aplikasi sistem akuntansi penjualan ini, namun telah dapat diatasi dengan menambahkan *add-ons* program yang dibutuhkan.

Kelebihan aplikasi ini adalah aplikasi sangat memudahkan bagi pengguna untuk pengoperasiannya. Aplikasi sistem akuntansi penjualan ini dibuat dengan tampilan menarik dan sederhana sehingga pengguna akan cepat menguasai dalam pengoperasian aplikasi ini.

Anita Herdianti Rachman (2011) dengan judul "Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Pada PT. Karya Lancar Mandiri Dinamika" Perusahaan didirikan untuk mencari laba yang sebesar-besarnya dan untuk dipertahankan kelangsungan hidup usahanya. Tentu saja kelangsungan usaha ini dapat terwujud jika barang atau jasa yang ditawarkan dapat diterima di pasaran, dan dapat menarik pangsa pasar. Oleh karena itu, penting untuk perusahaan mempelajari sistem penjualan, karena penjualan merupakan sumber penghasilan bagi perusahaan. Salah satu cara yang digunakan untuk meningkatkan penjualan adalah dengan menggunakan sistem penjualan kredit. Untuk mencapai tujuan tersebut, pimpinan perusahaan membutuhkan suatu sistem untuk dapat membantu mengadakan pengendalian intern yang

dapat memberi informasi sejauh mana kemajuan perusahaan yang telah dicapai, serta dapat mempertanggungjawabkan kekayaan perusahaan yang diserahkan padanya. Atas dasar kondisi di atas dipandang perlu untuk mengetahui penerapan sistem penjualan kredit pada PT. Karya Lancar Mandiri Dinamika Kendari.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan sistem akuntansi penjualan kredit pada PT. Karya Lancar Mandiri Dinamika Kendari. Apakah Sistem Akuntansi Penjualan Kredit pada PT. Karya Lancar Mandiri Dinamika

Zulkarnain Manurung (2010) dengan judul "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT. Mutifa-Industri Farmasi Medan"

Penelitian ini dilaksanakan dengan Metode deskriptif analisis melalui pendekatan studi kasus yaitu metode yang memberikan gambaran secara sistematis dan akurat mengenai fakta, sifat dan hubungan antar fenomena yang diteliti dalam perusahaan. Teknik pengumpulan data dilakukan untuk mencapai tujuan adalah melakukan penelitian lapangan dan penelitian kepustakaan. Penelitian lapangan diperoleh dengan kuesioner, wawancara, observasi. Sedangkan penelitian kepustakaan diperoleh dari literatur dan buku-buku yang berhubungan dengan penelitian yang dilakukan. Hasil penelitian diperoleh, 1) Sistem informasi akuntansi dalam siklus pendapatan yang diterapkan pada perusahaan dilaksanakan secara komputerisasi; 2) Sistem informasi akuntansi dalam siklus pendapatan yang diterapkan perusahaan sebagian besar sudah tepat dan efektif karena sudah sesuai dengan teori sehingga dapat mendukung pengendalian intern penjualan dan penerimaan kas; dan 3) Pengendalian intern penjualan dan penerimaan kas pada perusahaan sudah cukup efektif karena telah terdapat empat unsur pengendalian intern dalam perusahaan. Kendari telah memenuhi Sistem Pengendalian Intern yang memadai. Metode penelitian yang digunakan adalah metode analisis

deskriptif. Hasil penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa sistem akuntansi penjualan kredit pada PT. Karya Lancar Mandiri Dinamika Kendari sudah cukup baik namun perlu dilakukan pencatatan ke dalam jurnal penjualan dan buku besar pada bagian akuntansi.

Febriyani Nur Alifah, . Suhadak, Moch. Dzulkirom (2017) dengan judul “Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Dalam Upaya Meningkatkan Efektifitas Pengendalian Intern (Studi Kasus Pada PT Gandum, Malang)”

Penelitian ini dilatarbelakangi dari tujuan berdirinya suatu perusahaan untuk mendapatkan laba melalui transaksi yang dilakukan oleh perusahaan dan mempertahankan eksistensi perusahaan. Sistem informasi yang tepat akan memberikan informasi yang membantu perusahaan dalam rangka mengambil keputusan strategis perusahaan agar berjalan lebih efektif. Salah satu sistem informasi yang dibutuhkan oleh perusahaan adalah sistem informasi akuntansi. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengevaluasi sistem informasi akuntansi penjualan dan penerimaan kas untuk meningkatkan efektivitas pengendalian intern perusahaan. Hasil analisis yang telah dilakukan menunjukkan bahwa pengendalian intern dalam pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan dan penerimaan kas pada PT Gandum, Malang, telah dilaksanakan dengan cukup baik, namun beberapa unsur pengendalian intern belum terpenuhi. Unsur pengendalian tersebut antara lain pemisahan tugas dan dokumen dan catatan yang memadai. Pada unsur pengendalian intern dokumen dan catatan yang memadai terdapat bukti kas masuk yang belum bernomor urut tercetak. Beberapa unsur pengendalian intern yang belum terpenuhi tersebut menyebabkan sistem informasi akuntansi penjualan dan penerimaan kas belum berjalan efektif.

Yosef Sigit Prasetya (2017) dengan judul “Evaluasi Sistem Akuntansi Penjualan Tunai”

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengevaluasi pelaksanaan sistem akuntansi penjualan tunai. Penelitian dilakukan di Toko Lotus. Teknik analisis yang digunakan yaitu dengan metode deskriptif kualitatif. Langkah - langkah dalam melakukan analisis yaitu: (1) Mendeskripsikan sistem akuntansi penjualan tunai secara detail meliputi fungsi yang terkait, prosedur yang telah berjalan di perusahaan, dokumen dan catatan akuntansi yang digunakan perusahaan, informasi yang dibutuhkan manajemen, pengendalian internal yang telah diterapkan, serta alur penjualan tunai dengan menggunakan *flowchart*, (2) Membandingkan hasil temuan lapangan dengan teori terkait dengan sistem informasi akuntansi penjualan tunai, (3) Mengevaluasi hasil perbandingan antara sistem penjualan tunai yang telah diterapkan perusahaan dengan teori dan mencoba memberikan solusi. Hasil analisis menunjukkan bahwa sistem akuntansi penjualan tunai belum sesuai dengan teori. Perangkapan jabatan sering terjadi di dalam perusahaan, belum ada fungsi akuntansi dan pengiriman, serta belum mencantumkan nomor dan tanggal transaksi pada faktur penjualan.

Vinsensius Cici Mone (2016) dengan judul “ Evaluasi sistem informasi akuntansi penjualan tunai studi kasus diminimarket kopma UNY”

Penelitian ini untuk mengevaluasi sistem informasi akuntansi penjualan tunai dan melakukan penilaian pengendalian internal sistem informasi akuntansi penjualan tunai di Minimarket Kopma UNY. Jenis penelitian ini adalah studi kasus. Data diperoleh dengan dokumentasi, wawancara, kuesioner, dan observasi. Teknik analisis data yang digunakan dengan cara yaitu 1) mendiskripsikan dan memahami sistem informasi akuntansi penjualan tunai, 2) membandingkan hasil temuan lapangan dengan kajian teori yang memenuhi unsur sistem informasi akuntansi penjualan tunai, 3) melakukan penilaian

pengendalian internal sistem informasi akuntansi penjualan tunai. Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan tunai yang dilakukan oleh Minimarket Kopma UNY sudah sesuai dengan teori sistem informasi akuntansi penjualan tunai. Berdasarkan penilaian pengendalian internal sistem yang ada di Minimarket Kopma UNY dapat disimpulkan bahwa pengendalian internal sistem yang ada di Minimarket Kopma UNY sudah sangat memadai.

Padrin Danas Savitri (2013) dengan judul “ Evaluasi Sistem Akuntansi Penjualan Tunai pada CV. Kencana Arga Prambanan Klaten”

Penelitian ini bertujuan untuk: (1) Mengetahui Sistem Akuntansi Penjualan Tunai yang diterapkan pada CV. Kencana Arga Prambanan Klaten, (2) Mengetahui evaluasi Sistem Akuntansi Penjualan Tunai yang diterapkan pada CV. Kencana Arga Prambanan Klaten. Subjek penelitian adalah CV. Kencana Arga Prambanan Klaten dan objek penelitian ini adalah sistem akuntansi penjualan tunai. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah teknik wawancara, teknik observasi, dan teknik dokumentasi. Adapun metode yang digunakan untuk menganalisis data adalah dengan metode analisis deskriptif kualitatif yaitu dengan membandingkan antara teori yang ada dengan kenyataan sebenarnya pada CV. Kencana Arga Prambanan Klaten dan disajikan dalam bentuk uraian. Hasil penelitian menunjukkan : (1) Sistem Penjualan Tunai pada CV. Kencana Arga Prambanan Klaten sudah cukup baik, ditunjukkan dengan adanya: a) Bagian yang terkait : Bagian marketing, Kas, pengemasan, Pengiriman, dan Bagian Keuangan, b) dokumen yang digunakan: FPT, Kuintansi, Nota Pengiriman, BSB, RHPP, c) catatan akuntansi: Jurnal Umum, JPK, Kartu gudang, Kartu Persediaan, d) pelaksanaan prosedur penjualan tunai: Order Penjualan, Penerimaan Kas, Penyerahan Barang, Pencatatan Penjualan Tunai, Penyetoran Kas ke

Bank, Pencatatan Penerimaan Kas, Pencatatan HPP. Sistem Pengendalian Intern penjualan tunai pada CV. Kencana Arga Prambanan Klaten sudah berjalan dengan baik ditandai dengan struktur organisasi yang memisahkan tanggungjawab secara tegas, sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang dilakukan secara baik, Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi, karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya sudah diterapkan oleh CV. Kencana Arga Prambanan.(2) Hasil evaluasi sistem akuntansi penjualan tunai pada CV. Kencana Arga Prambanan sudah cukup baik namun masih ada kekurangan yaitu pemilik perusahaan masih bertindak sebagai bagian marketing yang membantu menerima order dari pembeli, sehingga otorisasi untuk bagian marketing tidak hanya dilakukan oleh satu orang saja. Untuk dokumen dan catatan yang digunakan telah sesuai dengan kebutuhan perusahaan, meskipun penggunaan dokumen perusahaan belum bernomor urut tercetak.

Novita Kalumata, Grace B. Nangoi, Robert Lambey (2017) dengan judul “ Evaluasi Pengendalian Internal Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Pada PT. Hasjrat Abadi Cabang Malalayang Manado”

Pengendalian Internal Sistem Informasi Akuntansi berfungsi untuk menjaga perusahaan kekayaan untuk memeriksa keakuratan dan keandalan data akuntansi laporan keuangan, mendorong efisiensi, dan mendorong kepatuhan dengan kebijakan manajemen. Penjualan yang tidak benar dan manajemen penerimaan kas akan merugikan perusahaan. Karena itu, perusahaan perlu pengendalian internal penjualan sistem informasi akuntansi dan penerimaan kas agar mengurangi kemungkinan penipuan, pemborosan, ketidakefektifan dan ketidakefisienan yang dapat membahayakan perusahaan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengevaluasi pengendalian internal

akuntansi sistem informasi penjualan dan penerimaan kas di PT. Hasjrat Abadi Malalayang Manado Cabang. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif. Hasil Tunjukkan bahwa kontrol internal sistem informasi akuntansi penjualan dan penerimaan kas di PT. Hasjrat Abadi Malalayang Cabang Manado sesuai, itu terlihat dari implementasi unsur-unsur internal kontrol memadai dan memadai didukung oleh kebijakan dan prosedur penjualan dan uang tunai tanda terima baik sesuai dengan teori COSO.

Kata kunci: Pengendalian Internal Sistem Informasi Akuntansi, Penjualan dan Penerimaan Kas.

2.2.9 Siti Asiemi (2017) dengan judul “Evaluasi Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit (Studi pada PT. Sinar Makmur Sejahtera Mandiri cabang Banyuwangi)

Tujuan umum pendirian perusahaan adalah untuk mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya dan untuk mempertahankan kelangsungan hidup usahanya. Besar kecilnya laba tergantung pada aktivitas penjualan. Oleh karena itu, penting bagi perusahaan untuk mempelajari sistem penjualan, Atas dasar kondisi di atas dipandang perlu untuk mengetahui penerapan sistem penjualan kredit pada PT. Sinar Makmur Sejahtera Mandiri cabang Banyuwangi. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan sistem akuntansi penjualan kredit pada PT.Sinar Makmur Sejahtera Mandiri cabang Banyuwangi. Apakah Sistem Akuntansi Penjualan kredit pada PT. Sinar Makmur Sejahtera Mandiri cabang Banyuwangi sudah sesuai dengan teori sistem informasi akuntansi. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif kualitatif.

Arwendi Afriadi (2015) dengan judul “Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan Pada PT. Bintang Mnlti Sarana Palembang”

Dari hasil penelitian yang penulis lakukan dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan

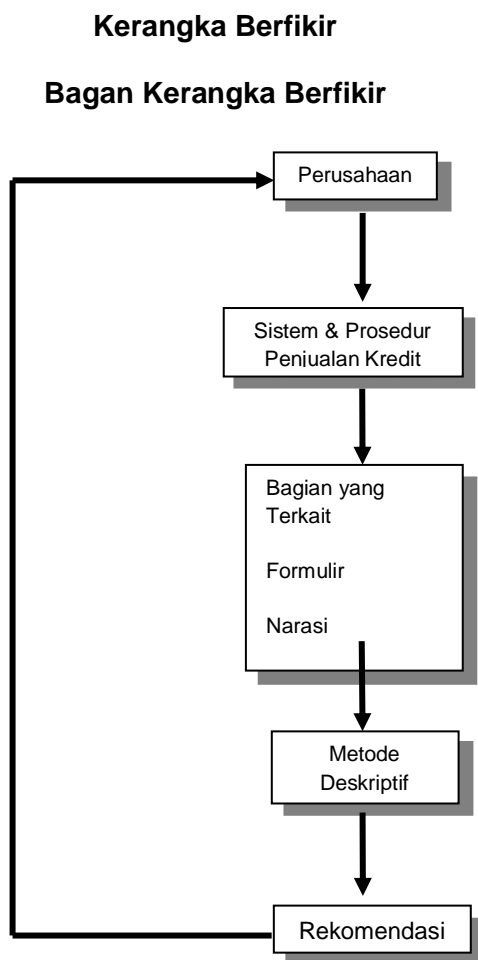
berperan dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan pada PT Bintang Multi Sarana Ini dapat dibuktikan dengan tercapainya tujuan dari sistem pengendalian intern yaitu tidak terjadi manipulasi kekayaan dan catatan organisasi, tidak adanya data transaksi penjualan yang tidak dicatat, tidak terjadinya pemborosan operasional penjualan perusahaan dan patuhnya karyawan terhadap kebijakan manajemen dalam penjualan kredit/tunai dokumen yang digunakan PT Bintang Multi Sarana terkait dengan Sistem Informasi Akuntansi penjualan terdiri dari surat pesanan barang, berita acara penerimaan dan pengiriman barang, dan faktur penjualan Kemudian catatan sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Bintang Multi Sarana terdiri dari jurnal penjualan, jurnal penerimaan kas, jurnal umum, kartu persediaan dan kartu gudang. Sedangkan fungsi yang terkait dalam sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Bintang Multi Sarana adaiah fungsi penjualan, fungsi akuntansi, fungsi gudang, fungsi pengiriman, tlingsi piutang dan fungsi penagihan. Dan yang terakhir Standard Operating Prosedure pada PT Bintang Multi Sarana terdiri dari Prosedur penjualan, prosedur pengiriman barang ke konsumen, Prosedur piutang dan Prosedur penerimaan uang.

Kerangka Berfikir

Hadirnya UMKM di daerah Pasuruan merupakan solusi penting untuk mengurangi jumlah pengangguran dan juga menghidupkan roda perekonomian di daerah tersebut, dengan adanya Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) maka akan dihasilkan produk yang dijual ke pasaran, pertumbuhan pedagang barang hasil produksi harusnya menjadi acuan bagi para pengrajin untuk meningkatkan nilai tambah produk yang dihasilkannya sehingga akan tercapai suatu keunggulan

kompetitif, sehingga sulit bagi pesaing untuk merebut pangsa pasarnya. Untuk menciptakan keunggulan bersaing perusahaan maka diperlukan proses yang tidak singkat, langkah pertama yang harus dilakukan adalah dengan memahami proses orientasi pasar. Perusahaan yang memiliki orientasi pasar akan berusaha memberikan *superior value* yang tertinggi pada konsumennya.

Adapun kerangka berpikir tersebut dapat ditampilkan dalam bentuk skema sebagai berikut :



3. METODE PENELITIAN

Populasi dan Sampel

Menurut Sugiyono (2013:115) Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek, yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi adalah kelompok orang, kejadian atau segala sesuatu yang mempunyai karakteristik tertentu. Menurut Arikunto (2012:130) Populasi adalah keseluruhan subjek penelitian.

Sedangkan menurut Sudjarwo dan Basrowi (2010:225) Populasi adalah keseluruhan subjek atau objek yang menjadi sasaran penelitian. Maka dari penjelasan tersebut penulis menetapkan populasi dalam penelitian ini adalah sistem akuntansi penjualan PT. FIF Cabang Sidoarjo.

Berdasarkan pengertian tersebut maka sample yang digunakan dalam penelitian ini adalah Sistem Akuntansi Pengeluaran PT. FIF Cabang Sidoarjo.

Sumber dan Pengumpulan Data

Sumber data penelitian merupakan faktor penting yang menjadipertimbangan dalam penentuan metode pengumpulan data, yang terdiri atas sumber data primer dan sumber data sekunder yang berdasarkan data tahun 2019

Teknik Pengumpulan Data

Menurut Sugiyono (2013 :224), teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data.

Menurut Nazir (2012:63) mengemukakan pengertian metode kualitatif adalah sebagai berikut suatu metode penelitian yang bertujuan mengenai fakta, sifat dan hubungan antara fenomena yang diteliti dengan berusaha mengumpulkan, mengklasifikasikan, menyajikan serta menganalisa data dan kemudian menarik kesimpulan dari keadaan yang ada pada perusahaan yang diteliti.

HASIL PENELITIAN

Analisa dan Evaluasi Struktur Organisasi

Secara umum struktur organisasi yang telah ditetapkan oleh perusahaan sudah baik, karena telah menunjukkan adanya pemisahan tugas dan tanggung jawab serta adanya pendelegasian wewenang. Struktur organisasi perusahaan disusun berbentuk garis lurus yang menunjukkan adanya kesatuan perintah dan kepemimpinan. Departementalisasi yang diterapkan oleh PT. Federal International Finance Cabang Sidoarjo berdasarkan fungsi yang dijalankan oleh masing-masing bagian saling menunjang satu sama lain. Hal ini dapat kita lihat dengan adanya fungsi ini maka kegiatan operasional menjadi lebih efisien dan ekonomis, dan tidak menimbulkan salah pengertian atau adanya rangkap pekerjaan untuk satu tugas tertentu karena masing-masing departemen sudah mempunyai tugas yang sudah ditetapkan terlebih dahulu. Selain itu struktur yang ada terlihat bahwa kepala cabang dibantu oleh 2 (dua) orang staf ahli yaitu internal audit dan sekretaris yang bertanggung jawab langsung ke kantor pusat. Kondisi ini membantu pihak manajemen puncak dalam memperoleh informasi yang sifatnya lebih independen tentang aktivitas yang dilakukan oleh kantor cabang. Sebagai perusahaan pembiayaan yang mana

piutang merupakan jantung perusahaan maka jelas terlihat adanya departemen khusus piutang menunjukkan bahwa PT. Federal International Finance Cabang Sidoarjo mempunyai komitmen yang kuat bahwa piutang tersebut harus dikelola dengan baik. Demikian juga dengan adanya bagian Remedial yang membantu operasional perusahaan dalam menangani konsumen-konsumen yang "bandel" dalam melaksanakan kewajibannya

Analisa dan Evaluasi Prosedur Penjualan Kredit

Prosedur penjualan kredit pada perusahaan ini telah dilaksanakan dengan baik. Adanya *customer service* yang menangani semua permintaan kredit menunjukkan adanya prosedur order penjualan. Untuk semua permohonan kredit, *customer service* telah menentukan surveyor untuk melakukan survey tentang kelayakan calon konsumen. Setelah surveyor melengkapi data calon konsumen maka akan dilanjutkan dengan persetujuan kredit. Dalam prosedur persetujuan kredit ini perusahaan telah membentuk sebuah komite kredit yang berwenang untuk menentukan layak atau tidaknya calon konsumen diberi kredit. Kriteria utama untuk disetujui permohonan kredit bahwa pemohon memiliki sumber penghasilan yang tetap, dan pernyataan bahwa kendaraan tidak akan dibawa keluar dari daerah pembelian dan bila konsumen akan pindah maka harus memberitahunya kepada pihak perusahaan. Prosedur penagihan dilakukan oleh departemen piutang dan pelaksana penagihan dilakukan oleh kolektor. Dalam prosedur ini terkait fungsi penerimaan uang kas oleh kasir. Setiap uang penagihan diterima oleh kasir dan setiap harinya akan disetor oleh bank. Dalam prosedur pencatatan piutang melibatkan departemen kredit dan departemen akuntansi. Suatu piutang akan otomatis muncul bila departemen kredit telah memasukkan data kredit yang telah disetujui dan transaksi pencatatan diotorisasi oleh *credit support*. Dan untuk proses selanjutnya yaitu penerimaan kas dilaksanakan oleh bagian akuntansi. Uraian

diatas menunjukkan bahwa prosedur order penjualan, prosedur persetujuan kredit, prosedur pengiriman, prosedur penagihan, prosedur pencatatan piutang dan prosedur distribusi penjualan telah dimiliki dan dijalankan oleh PT. Federal International Finance Cabang Sidoarjo dalam praktek penjualan kredit mereka.

Bagian Yang Terkait Dalam Sistem Pengeluaran Barang

Adapun bagian atau fungsi yang terkait dalam prosedur penjualan kredit pada PT. Federal Internasional Finance Cabang Sidoarjo adalah sebagai berikut :

1) Bagian *Central Order*

Dalam transaksi penjualan kredit fungsi *Central Order* bertugas menerima order penjualan dari pelanggan, memberi otorisasi penjualan kredit, membuat daftar pesanan barang dan bertanggung jawab untuk membuat surat pengantar sebagai pengantar pengiriman barang kepada pelanggan.

2) Bagian Penjualan

Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi bagian penjualan bertugas mencatat daftar pesanan barang dan membuat faktur.

3) Bagian Pengiriman/Gudang

Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi pengiriman / gudang bertugas memeriksa barang yang akan dikirim, memberi otorisasi pengiriman dan mengirimkan barang.

4) Bagian Akuntansi

Dalam transaksi penjualan kredit fungsi akuntansi mencatat daftar pesanan barang, membuat surat penagihan dan kwitansi serta mengirimkan pernyataan piutang kepada para pelanggan dan bertanggung jawab mencatat jurnal penjualan dan mencatat piutang ke buku piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit/tunai.

Uraian Bagian Alir Dokumen Dari Sistem Pengeluaran Penjualan Kredit PT. Federal International Finance Cabang Sidoarjo.

Bagan alir dokumen dari sistem penjualan kredit akan di uraikan perbagian yang terkait dalam sistem penjualan kredit.

1) Bagian Central Order

- a) Menerima order penjualan.
- b) Menyetujui order dari pelanggan.
- c) Membuat Daftar Pesanan Barang 3 rangkap.
- d) Daftar Pesanan Barang (DPB) lembar 1 di simpan di bagian central order.
- e) Daftar Pesanan Barang (DPB) lembar 2, ke bagian penagihan.
- f) Daftar Pesanan Barang (DPB) lembar 3, ke bagian pelanggan.
- g) Berdasarkan Daftar Pesanan Barang (DPB) lembar 1 kemudian membuat Surat Pengantar.

2) Bagian Gudang

- a) Menerima Daftar Pesanan Barang (DPB) lembar ke 2 Menerima SP dari bagian central order kemudian menyiapkan barang yang dipesan pelanggan.
- b) Menyerahkan barang dan SP ke bagian pengiriman dan dicatat di kartu gudang.

3) Bagian Pengiriman

- a) Menerima Daftar Pesanan Barang (DPB) dari gudang beserta barang.
- b) Surat Jalan lembar 1,2,3,4, (2 pelanggan, 1 arsip, 1 bagian keuangan).
- c) DPB lembar 3 diserahkan ke pelanggan.
- d) Menyerahkan barang kepada pelanggan.

4) Bagian Penagihan

- a) Berdasarkan Daftar Pesanan Barang (DPB) dari central order dan Surat Jalan dari bagian pengiriman, kemudian dibuatkan faktur rangkap 3.
- b) Faktur lembar 1, 2 dikirim ke pelanggan.
- c) Faktur lembar 3, ke bagian akuntansi.

5) Bagian Akuntansi

- a) Menerima faktur dan Daftar Pesanan Barang (DPB) dari bagian penagihan.
- b) Berdasarkan faktur, kemudian membuat surat penagihan.

Pembahasan

Dalam melaksanakan penjualan, PT. Federal International Finance Cabang Sidoarjo menggunakan transaksi penjualan tunai dan kredit, namun transaksi yang lebih dominan terjadi dalam perusahaan adalah penjualan secara kredit. Penjualan kredit tetap diberikan kepada pelanggan. Sedangkan pada pencatatannya perusahaan menggunakan proses pencatatan manual dan komputerisasi namun dalam prakteknya, hanya pencatatan komputerisasi yang berjalan.

Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Yang Diterapkan di PT. Federal Internasional Finance Cabang Sidoarjo

Berdasarkan hasil penelitian pada sistem akuntansi penjualan kredit di PT. Federal International Finance Cabang Sidoarjo dalam menjalankan kegiatan usahanya, maka dalam pembahasan ini akan diuraikan sebagai berikut pada PT. Federal International Finance Cabang Sidoarjo

1) Sistem akuntansi penjualan kredit pada PT. Federal International Finance Cabang Sidoarjo adalah:

- a) Dalam melaksanakan transaksi penjualan kredit PT. Federal International Finance Cabang Sidoarjo melibatkan bagian-bagian yang terkait sehingga perusahaan dapat dikatakan sudah cukup baik dalam pelaksanaan kegiatannya. Hal ini dapat dilihat dari semua bagian yang terkait seperti bagian central order, bagian gudang, bagian pengiriman, bagian penagihan dan bagian akuntansi. Sehingga kegiatan bisa berjalan dengan lancar karena semua tanggung jawab yang ada sudah ditangani oleh masing-masing bagian.
- b) Dalam transaksi penjualan kredit, ada bagian central order. Hal ini dapat menguntungkan perusahaan karena bagian ini bertugas untuk menerima

order penjualan dan melaporkan ke bagian penjualan dari pelanggan.

- c) Dalam melaksanakan kegiatan transaksi penjualan kredit PT. Federal International Finance Cabang Sidoarjo menggunakan dokumen kwitansi. Hal ini menunjukkan bahwa setiap transaksi penjualan ada dokumen sebagai bukti pembayaran dari pelanggan.

2) Perbedaan anatara teori sistem informasi penjualan terdapat pada sistem akuntansi penjualan kredit yang terjadi pada PT. Federal International Finance Cabang Sidoarjo adalah:

Dalam bagian Akuntansi faktur penjualan langsung diarsipkan tanpa di catat dahulu ke dalam jurnal penerimaan kas dan rekening buku besar.

PT. Federal International Finance Cabang Sidoarjo terutama pada sistem akuntansi penjualan kredit. Maka alternatif yang dapat diambil dalam sistem akuntansi penjualan kredit pada PT. Federal International Finance Cabang Sidoarjo adalah:

1) Fungsi yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan kredit adalah:

- a) Fungsi *Central Order*.
Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi ini bertugas menerima order dari pelanggan dan menyetujui order penjualan. Fungsi ini juga bertanggung jawab membuat daftar pesanan barang.
- b) Fungsi Penjualan.
Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi ini bertugas memeriksa daftar pesanan barang dan membuat faktur dan surat jalan.
- c) Fungsi Gudang.
Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi ini bertugas menyiapkan barang dan mengurangi kartu stok barang.
- d) Fungsi Pengiriman.
Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi ini bertugas membuat surat pengantar dan mengirimkan barang.
- e) Fungsi Penagihan.
Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi ini bertugas membuat kwitansi dan faktur pajak.
- f) Fungsi Akuntansi.
Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi ini bertugas mencatat harga

pokok penjualan, jurnal penjualan, dan mencatat piutang ke dalam buku piutang. Akan tetapi di PT. Federal International Finance Cabang Sidoarjo terjadi rangkap jabatan antara Fungsi Penagihan dan Fungsi Akuntansi di lakukan oleh petugas yang sama, hal ini bisa menimbulkan hal-hal yang bersifat merugikan perusahaan bila dilakukan dengan petugas yang sama.

Sistem Akuntansi Penjualan Kredit pada PT. Federal International Finance Cabang Sidoarjo telah memenuhi Sistem Pengendalian Intern

Sistem pengendalian atas sistem dan prosedur pengeluaran barang penjualan kredit dari sudut pemisahan tugas dikatakan sangat baik. Hal ini dapat diperhatikan bahwa di dalam PT. Federal International Finance Cabang Sidoarjo adanya pemisahan fungsi penerimaan pesanan yang dilakukan oleh bagian penerimaan barang dan otorisasi kredit yang dilakukan oleh bagian akuntansi piutang. Sedangkan fungsi piutang dan fungsi pencatatan buku besar dilakukan oleh akuntansi piutang dan pencatatannya.

Unsur pengendalian intern dalam sistem akuntansi pengeluaran barang penjualan kredit adalah:

- 1) Bagian akuntansi terpisah dari bagian penagihan
- 2) Order dari pelanggan diotorisasi oleh bagian central order
- 3) Pengiriman barang diotorisasi oleh fungsi pengiriman
- 4) Pencatatan buku piutang, jurnal penjualan diotorisasi oleh fungsi akuntansi
- 5) Penggunaan dokumen bernomor urut tercetak
- 6) Secara periodik bagian akuntansi mengirimkan pernyataan saldo kepada pelanggan.
- 7) Pada saat penerimaan karyawan dilakukan seleksi calon karyawan sesuai kebutuhan karyawan.

Kesimpulan

Berdasarkan pengamatan pada perusahaan maka pengendalian intern piutang pada PT. Federal International Finance Cabang Sidoarjo telah diterapkan

dengan baik dan efektif, hal ini berdasarkan pada alasan-alasan sebagai berikut :

- 1) Pelaksanaan sistem akuntansi penjualan kredit yang diterapkan di PT. Federal International Finance Cabang Sidoarjo sudah terlaksana dengan baik, hal ini ditandai dengan desain dokumen penjualan yang telah mengikuti desain dokumen penjualan kredit yang benar, penggunaan catatan akuntansi serta dibuatnya laporan manajemen dalam kegiatan usahanya. Adanya bagian yang terkait seperti bagian *central order*, bagian gudang, bagian pengiriman, bagian penagihan dan bagian akuntansi. Sehingga kegiatan bisa berjalan dengan lancar karena semua bertanggungjawab yang sudah ditangani oleh masing-masing bagian.
- 2) Dalam transaksi penjualan kredit, ada bagian central order. Hal ini dapat menguntungkan perusahaan karena bagian ini bertugas untuk menerima order penjualan dan melaporkan ke bagian penjualan dari pelanggan. Dalam melaksanakan kegiatan transaksi penjualan kredit PT. Federal International Finance Cabang Sidoarjo menggunakan dokumen kwitansi. Hal ini menunjukkan bahwa setiap transaksi penjualan ada dokumen sebagai bukti pembayaran dari pelanggan.

Saran

Dari kesimpulan hasil analisis yang dilakukan pada PT. Federal Internasional Finance Cabang Sidoarjo mengenai sistem akuntansi penjualan maka saran terhadap kelemahan-kelemahan diatas yaitu sebagai berikut:

- 1) Disarankan adanya penawaran produk melalui surat penawaran kepada konsumen yang telah terjalin kerjasamanya selama ini. Ataupun adanya bentuk penawaran lain selain surat penawaran seperti brosur dan pelaksanaan promosi bisa dilaksanakan lebih sering misalnya empat bulan sekali ataupun setengah tahun sekali guna meningkatkan penjualan perusahaan.

- 2) Berdasarkan pengamatan diatas maka saran yang dapat diberikan oleh penulis adalah perusahaan perlu mempertimbangkan bentuk pengecekan independent terhadap saldo piutang dengan mengirimkan secara periodik daftar piutang kepada konsumen. Hali ni berkaitan dengan manfaat yang diperoleh perusahaan. Sebagai bahan pertimbangan berikutnya, perusahaan sebaiknya membuat rotasi kerja secara berkala sehingga dengan adanya rotasi kerja akan mengurangi rasa jenuh dalam bekerja, selain itu juga merupakan tindakan untuk menilai apakah karyawan telah bekerja sesuai dengan peraturan dan prosedur yang telah ditetapkan perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Anastasia Diana, Lilis Setiawati. 2011. *Sistem Informasi Akuntansi Perancangan Prosedur dan penerapan*. Edisi satu. Yogyakarta : Andi Yogyakarta.
- Bayangkara, IBK. 2008, *Audit Manajemen : Prosedur dan Implementas*,. Jakarta : Salemba Empat.
- Baridwan, Zaki. 2012. *Intermediate Accounting*. Edisi Kedelapan. Yogyakarta : Penerbit BPFE-Yogyakarta.
- Chourmain, Imam. *Acuan Normatif Penelitian Untuk Penulisan Skripsi, Tesis, dan Disertasi*. Jakarta: Al-Haramain Publishing House
- Febriyani Nur Alifah, Suhadak, Moch. Dzulkirom. 2013. Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Dalam Upaya Meningkatkan Efektifitas Pengendalian Intern (Studi Kasus Pada PT Gandum, Malang), *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*[Vol. 2 No. 1 Mei 2013]administrasibisnis.studentjournal.ub.ac.id.http://administrasibisnis.stud
- entjournal.ub.ac.id/index.php/jab/article/view/71
- Hall, A James. 2012. *Accounting Information System*. Edisi Empat. Jakarta : Penerbit Salemba Empat
- Hans dkk. 2016. *Akuntansi Keuangan Berdasarkan SAK berbasis IFRS*. Jakarta. : Salemba Empat
- Hadi, Sutrisno. 2015. *Statistika*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Indriantoro, dan Sopomo. 2012. *Metode Penelitian Bisnis untuk Akuntansi dan Manajemen* . Edisi perataman. Yogyakarta: BPFE
- Krismiaji. 2010. *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta : UPP AMP YKPN
- Kusuma, Dewa Chandra. 2008. *Aplikasi Manajemen Portofolio Menggunakan MAD dan Algoritma Titik Interior*
- Kieso, Donald E., Jerry J. Weygandt., & Terry D. Warfield. 2016, *Intermediate Accounting IFRS Edition*. Volume Pertama. United States of America: John Wiley & Sons
- Moleong, L. 2010. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya
- Mamduh, M Hanafi dan Abdul Halim. 2012 *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi Keempat. Yogyakarta : Penerbit UPP STIM YKPN
- Mulyadi. 2014. *Akuntansi Biaya*, Edisi kelima, UPP STIM YKPN, Yogyakarta.
- _____. 2016. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Mardi. 2011, *Sistem Informasi Akuntansi*. Bogor: Ghalia
- Margono, S. 2010. *Metode Penelitian Pendidikan*. Jakarta: Rineka Cipta
- Novita Kalumata, Grace B. Nangoi, Robert Lambey, 2017, *Evaluasi Pengendalian Internal Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Pada*

PT. Hasjrat Abadi Cabang Malalayang Manado. Jurnal Riset Akuntansi Going Concern 12(2), 2017, 1205-1215

Nazir, Moh. 2012, *Metode Penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia.

Romney, B Marshall dan Steibart John Paul. 2015. *Accounting Information System* : Pearson International

Romney, Marshall B. dan Steinbart, Paul Jhon, 2016, *Sistem Informasi Akuntansi*, Diterjemahkan oleh Kikin dan Novita, Salemba Empat, Jakarta.

Render, Barry dan Heizer Jay. 2008. *Manajemen Operasi* . Edisi Ketiga. Jakarta : PT. Grasindo

Samiaji, Sarosa. 2012. *Sistem Informasi Akuntansi*, Gramedia Widiasarana Indonesia. Jakarta

Sukrisno, Agoes. 2012 *Auditing Pemeriksaan oleh Kantor Akuntan Publik*. Jilid satu, Jakarta : Lembaga Penerbit : Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.

Sugiyono, 2010. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, Alfabeta. Bandung

_____, 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, Alfabeta. Bandung

Sunyoto Danang. 2012, *Dasar-dasar manajemen pemasaran*, Cetakan Pertama. Yogyakarta : Buku Seru

Soemarso S.R. 2014, *Akuntansi Suatu Pengantar*. Edisi Kelima. Buku 2. Jakarta: Salemba Empat.

Sudjarwo dan Basrowi. 2010. *Manajemen Penelitian Sosial*. Bandung: CV. Mandar Maju

Thomas Sumarsan, 2013, *Sistem Pengendalian Manajemen*. Edisi Satu Jakarta: PT Indeks

Winarno. 2012. *Kebijakan Publik Teori, Proses dan Studi Kasus Edisi & Revisi Terbaru*. CAPS, Yogyakarta