

SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT DAN PENAGIHAN PIUTANG PADA PT. ANUGERAH ABADI SURABAYA

Yolanda Virdayanti. ¹⁾ Dr. Hj. Sri Rahayu SE., MM ²⁾ Rika Yulianti SE., MM ³⁾

Program Studi/Jurusan Akuntansi
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mahardhika Surabaya
Jl. Raya Menanggal 42 A Surabaya, 60234
Email : yolanda.v.yanti@gmail.com

Abstract: *The company is always trying to increase sales, because increasing sales will also increase the company's revenue. One of the methods used to increase sales is to use the Credit Sales and Receivable Collection System. This study aims to determine the procedures for the credit sales system, accounts receivable and document flow chart of the existing sales system at PT. Anugerah Abadi Surabaya. The type of research used is descriptive qualitative research with a case study approach. The results of research on the credit sales accounting system at PT. Anugerah Abadi Surabaya that sales order procedures, shipping procedures, billing procedures, procedures for recording receivables have been going well. As well as receivable collection procedures at PT. Anugerah Abadi Surabaya that the procedures carried out have been going well, because every activity in billing uses documents. While the document flow chart of the credit sales system and receivable collection at PT. Anugerah Abadi was appropriate and running smoothly.*

Keywords: *Accounting System, Credit Sales and Receivable Collection.*

PENDAHULUAN

Tiap perusahaan akan senantiasa berupaya menunjang peningkatan penjualannya sebab dengan penjualan yang meningkat ini maka pendapatan perusahaan juga akan meningkat. Penjualan sendiri bisa dilakukan dengan kredit ataupun tunai.

Penjualan dari sebuah produk yang perusahaan hasilkan adalah sebuah faktor yang juga menentukan jalannya perusahaan. Hal tersebut memberikan motivasi untuk perusahaan terkait melakukan sistem penjualan kredit secara baik sebagai upaya peningkatan pendapatan. Sumber penerimaan kas untuk perusahaan di antaranya dari penjualan kredit sebuah produk, terutama untuk melunasi piutang.

Perusahaan melakukan penjualan kredit melalui melakukan pengiriman barang berdasarkan orderan konsumen serta perusahaan memiliki tagihan pada pembeli tersebut untuk suatu jangka waktu. Guna mencegah terjadinya piutang yang tidak tertagih, maka tiap penjualan kredit pertama pada konsumen maka sebelumnya dilakukan analisis pembeli-pembeli (Mulyadi, 2016:210).

PT. Anugerah Abadi termasuk perusahaan manufaktur *cutting tools* yang menerapkan etos kerja dan metode dari perusahaan-perusahaan Jepang supaya bisa berkompetisi dalam dunia industri kini dimana selalu berkembang tanpa henti di setiap waktunya. Penjualannya memiliki sasaran utama yaitu pulau Jawa, khususnya di Surabaya, Semarang, Bandung, dan Jabodetabek akan tetapi untuk ke depannya PT. Anugerah Abadi akan pula mengeskpor *cutting tools* sampai ke luar negeri sebagaimana permintaan dari konsumen.

Tipe job order diterapkan untuk pengerjaan produksi di PT. Anugerah Abadi dengan area paling besar permintaan *cutting tools* ada di Jabodetabek. PT. Anugerah Abadi melakukan sistem akuntansi penjualan kredit yang terdiri dari tahapan pemesanan barang, menyetujui kredit, mengirim produk, melakukan penagihan, melakukan pencatatan akuntansi yang mencakup fungsi ataupun bagian akuntansi yang berhubungan serta berbagai dokumen yang dipergunakan. Guna meminimalisir terjadinya kecurangan pada sistem akuntansi penjualan kredit maka fungsi serta dokumentasi dengan nomor urut tercetak dilakukan pada PT. Anugerah Abadi. Sebagai wujud mengawasi dokumen yang sudah dilakukan otorisasi oleh pihak yang memiliki kewenangan atas informasi di dalamnya sudah disetujui serta dipertanggungjawabkan.

Secara dasarnya sistem akuntansi di PT. Anugerah Abadi bisa dikatakan sudah baik, hanya saja belumlah efektif sebab terdapat fungsi terkait yang juga memiliki pekerjaan ganda. Oleh karenanya diperlukan untuk mengkaji ulang terkait sistem yang dipakai sehingga fungsi terkait bisa memiliki peranan sesuai akan tugasnya sendiri-sendiri, dengan demikian hasilnya lebih efektif dan tidak terdapat penyelewengan serta penyalahgunaan.

Melalui pelaksanaan dari penelitian ini bisa didapatkan gambaran terkait sistem akuntansi penjualan kredit dan penagihan piutang pada PT. Anugerah Abadi. Secara sederhana yang dimaksud sistem akuntansi sendiri yakni organisasi laporan, catatan, serta formulir yang dikoordinasikan demi penyediaan data keuangan yang manajemen butuhkan dalam memudahkannya melakukan pengelolaan atas perusahaan (Mulyadi, 2016:3). Maka dari hal tersebut perusahaan diharuskan untuk bisa mengoperasikan sistem akuntansi secara baik dimana mampu mengawasi atas penjualan, supaya tidak terjadi penyalahgunaan penjualan sebab penjualan sendiri bagi perusahaan adalah sumber pendapatan utama.

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini terdiri atas 3 tahap yaitu: 1) menentukan populasi & sampel; 2) proses pengumpulan data 3) proses analisis data.

Pupulasi dan Sampel

Populasi sebagai seluruh objek penelitian yang bisa berwujud sikap hidup, peristiwa, nilai, gejala, udara, tumbuh-tumbuhan, hewan, manusia, serta lainnya. Dengan demikian berbagai objek tersebut bisa dijadikan sebagai sumber data penelitian. Sistem akuntansi pada PT. Anugerah Abadi ditetapkan menjadi populasi penelitian ini

Anggota dari ciri serta jumlah populasi penelitian disebut dengan sampel Sistem akuntansi penjualan kredit dan penagihan piutang pada PT. Anugerah Abadi ditetapkan menjadi sampel penelitian ini.

Pengumpulan Data

Wawancara adalah memberikan pemaparan bahwa wawancara ialah komunikasi dua arah dengan tujuan memperoleh informasi dari responden. Pelaksanaan wawancara ini dengan maksud mendapatkan data primer yang menyangkut topik penelitian yakni sistem akuntansi penjualan kredit dan penagihan piutang pada PT. Anugerah Abadi.

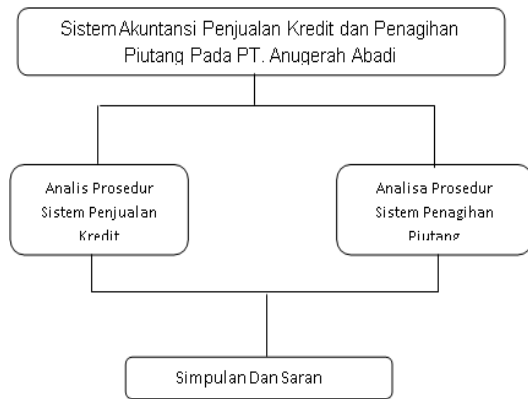
Dokumentasi menerangkan suatu cara kerja yang mencakup pula bagaimana, mengapa, di mana, kapan, apa, serta siapa, penyimpanan data, pengelolaan data, sistem pengendalian, serta output informasi

Pelaksanaan dari observasi ini yaitu dengan mengamati serta melihat perusahaan secara langsung dengan tidak ada komunikasi atau pertanyaan dengan subjek penelitian.

ANALISIS HASIL PENELITIAN

PT. Anugerah Abadi semenjak tahun 2004 sudah menjalankan bisnisnya serta telah tergabung dengan Impack Pratama Group semenjak tahun 2010. Rangkaian produk dari PT. Anugerah Abadi adalah manufaktur *cutting tools* serta seluruh produk penunjangnya. PT. Anugerah Abadi bisa dinamakan

perusahaan distributor paling besar di Indonesia di sektor manufaktur *cutting tools*



Gambar 2.1. Kerangka Berfikir

Pada konteks penelitian bahwa yang dimaksud kerangka berpikir ialah semua kegiatan penelitian semenjak dari merencanakan, melaksanakan, hingga penyelesaiannya dalam satu kesatuan. Kerangka berpikir ini diwujudkan berbentuk skema sederhana, dimana ini secara kompleks menggambarkan isi penelitian. Kerangka berpikir yang dibutuhkan menjadi gambaran untuk menyusun penelitian ini supaya pelaksanaan penelitian bisa terarah dan terperinci. Untuk mempermudah serta lebih memahami inti pemikiran peneliti, maka digambarkan kerangka berpikir sebagaimana pada gambar 2.1 diatas.

DATA PENELITIAN

Data penelitian tersebut merupakan hasil dari analisis dan wawancara dari beberapa bagian di PT Anugerah Abadi Surabaya dan dapat diuraikan seperti pada beberapa deskripsi fungsi terkait yg terkait dengan beberapa sistem akuntansi pada perusahaan.

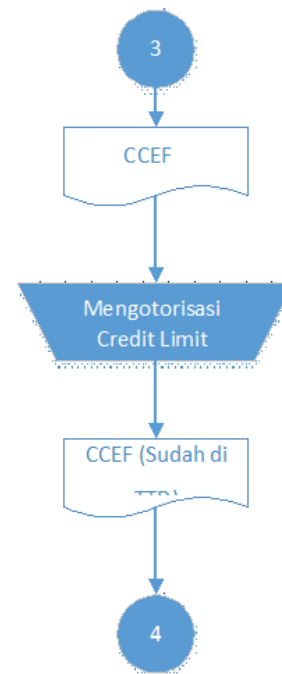
DESKRIPSI ALUR PENJUALAN KREDIT DAN PENAGIHAN

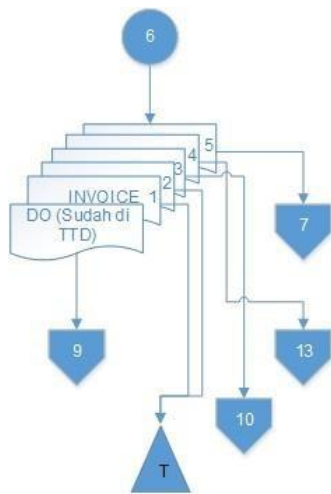
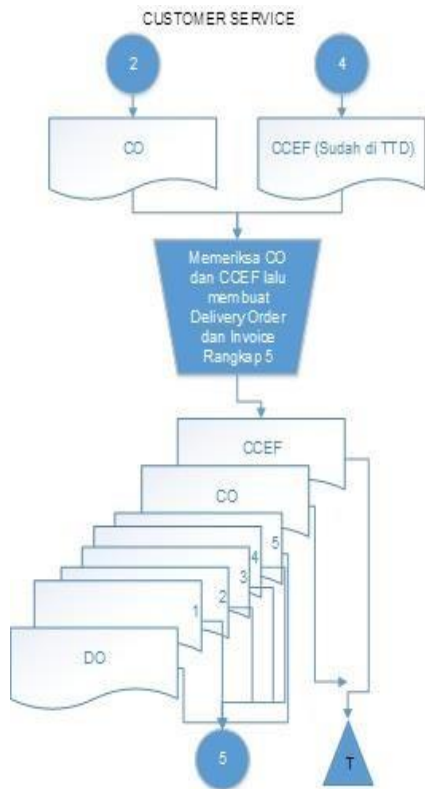
Alur sistem penjualan kredit dan penagihan oleh PT. Anugerah Abadi Surabaya diawali dari pembuatan customer order dari bagian sales yang berisikan nama pelanggan, harga barang, kuantiti, ukuran, dan potongan harga jika tersedia untuk kemudian melakukan pengisian pada customer credit evaluation form. Kemudian diteruskan dengan diberikannya Customer Order (CO) pada bagian Customer Service (CS). Seperti *flowchart* pada gambar 4.1.



Gambar 4.1. *Flowchart* Alur Penjualan dan Penagihan Pertama

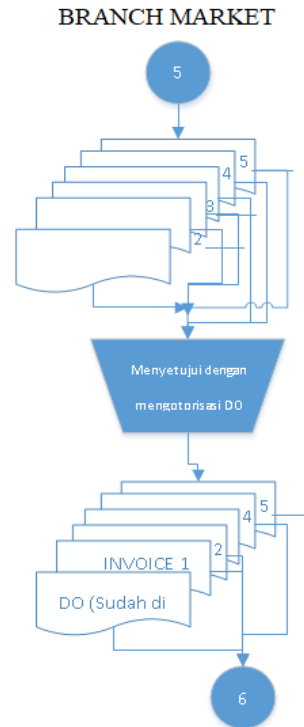
Untuk otorisasi dan ditandatangani, maka diserahkan Customer Credit *Evaluation Form* (CCEF) pada bagian kredit untuk selanjutnya diteruskan pada bagian CS. *Invoice* rangkap 5 dan *Delivery Order* (DO) dibuat oleh bagian CS berdasarkan CCEF dan CO. Seperti *flowchart* pada gambar 4.2.





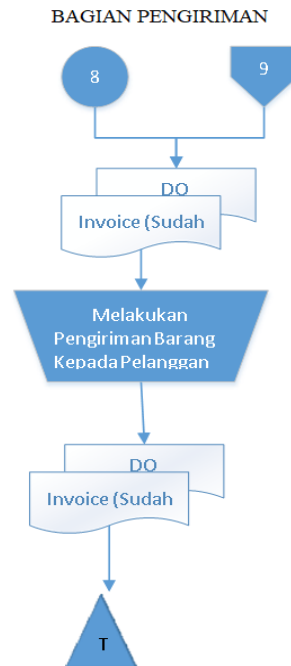
Gambar 4.2. Flowchart Alur Penjualan dan Penagihan Kedua

Kemudian invoice rangkap 5 dan DO diberikan pada Branch Manager untuk ditandatangani serta disetujui dengan dilanjutkan pemeriksaan oleh CS. Pelanggan menyimpan Invoice rangkap ke-2 sebagai bukti pemesanan barang sementara yang ke-1 oleh bagian CS diarsipkan berdasarkan tanggalnya. Seperti Pada gambar 4.3



Gambar 4.3. Flowchart Alur Penjualan dan Penagihan Kedua

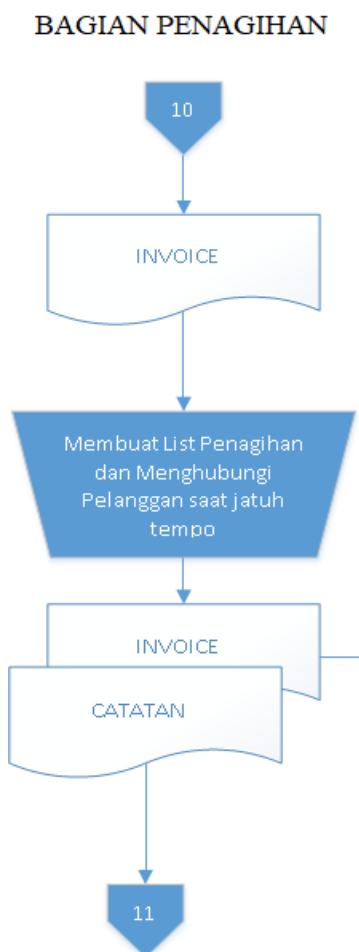
Kemudian DO diberikan oleh bagian CS pada bagian pengiriman untuk kemudian dilakukan pengiriman barang pada pelanggan. Invoice rangkap ke-3 diserahkan oleh bagian CS pada bagian penagihan kemudian mendata penagihan serta menghubungi pelanggan ketika sudah jatuh tempo. Seperti pada gambar 4.4 berikut.





Gambar 4.4. *Flowchart* Alur Penjualan dan Penagihan Ketiga

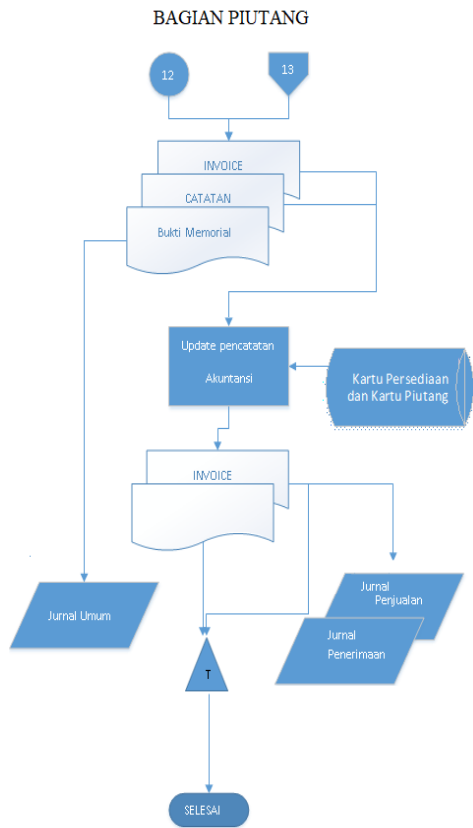
Kemudian catatan dikirimkan pada bagian piutang oleh bagian penagihan. Selanjutnya catatan ini diterima serta bagian piutang melakukan pencocokan dengan banyaknya uang yang diterima dan membuat catatan untuk diberikan pada bagian akuntansi. Seperti pada *flowchart* gambar 4.5 berikut



Gambar 4.5. *Flowchart* Alur Penjualan dan Penagihan Kelima

Selanjutnya bagian ini akan mencatat akuntansi secara komputer sesuai catatan bagian piutang dan juga berdasarkan *invoice* rangkap ke-4 yang bagian CS terima dan disimpannya kartu piutang di database. Seperti *flowchart* gambar





Gambar 4.6. Flowchart Alur Penjualan dan Penagihan Keenam

HASIL PENELITIAN

Perbandingan sistem akuntansi penjualan kredit dan penagihan piutang pada PT. Anugerah Abadi Surabaya kini dengan standar seperti pada tabel berikut ini:

Tabel 4. 1. Hasil Perbandingan Teori dan Fakta di PT. Anugerah Abadi

No	Teori	Praktik		Keterangan
		Sesuai	Tidak Sesuai	
1	Fungsi penjualan (tanggung jawabnya dalam menerima surat order, menambah data yang pada surat order dari pelanggan belum ada)	√		Fungsi penjualan berfungsi untuk mencatat transaksi penjualan
2	Fungsi Kredit (tanggung jawabnya meneliti status kredit serta mengotorisasi pemberian kredit kepada pelanggan)	√		Fungsi kredit berfungsi untuk mengetahui jumlah transaksi kredit
3	Fungsi	√		Fungsi

No	Teori	Praktik		Keterangan
		Sesuai	Tidak Sesuai	
	Gudang (tanggung jawabnya adalah melakukan penyimpanan barang serta melakukan penyerahan pada fungsi pengiriman)			gudang berfungsi untuk mengetahui Stock Opname
4	Fungsi Pengiriman (tanggung jawabnya ialah melakukan penyerahan barang pada pelanggan berdasarkan surat order)	√		Fungsinya dalam melaksanakan transaksi pengiriman barang
5	Fungsi Akuntansi (bertanggung jawab melakukan pencatatan akuntansi)			Fungsi akuntansi berfungsi untuk melakukan pencatatan akuntansi
6	Fungsi Penagihan (bertanggung jawab dalam melakukan penagihan pada pelanggan serta melakukan pengiriman faktur penjualan)	√		Fungsinya adalah melakukan penagihan pada pelanggan

Sumber : Data Diolah

Tabel 4. 2 Hasil Perbandingan Informasi yang Diperlukan Manajemen dari Kegiatan Penjualan Kredit dan Penagihan Piutang

No	Teori	Praktik		Keterangan
		Sesuai	Tidak Sesuai	
1	Total pendapatan dari penjualan selama suatu jangka waktu berdasarkan kelompok produk atau jenis produk	√		Penjualan sudah dilakukan perusahaan sesuai jenis produk
2	Total piutang pada tiap debitur transaksi penjualan kredit	√		Perusahaan telah melakukan pencatatan piutang pada tiap Debitur
3	Total harga pokok	√		Harga pokok penjualan

No	Teori	Praktik		Keterangan
		Sesuai	Tidak Sesuai	
	penjualan produk dalam suatu periode			sudah dicatat oleh perusahaan (terdapat harga minimum 5% dari COGS)
4	Nama dan alamat pembeli (memiliki kelengkapan data pelanggan)	√		Nama serta alamat pembeli sudah perusahaan catat dalam faktur penjualan dan ada pada CCEF
5	Kuantitas produk yang dijual			Perusahaan sudah mencatat produk yang Dijual akuntansi
6	Nama wiraniaga yang menjual (nama wiraniaga tercantum dalam transaksi penjualan)	√		Nama wiraniagayang melakukan penjualan sudah dibubuhkan oleh perusahaan
7	Otorisasi pejabat yang berwenang (dari pejabat yang berwenang ada suatu peng otorisasian)	√		Nama wiraniagayang melakukan penjualan sudah dibubuhkan oleh perusahaan

Sumber : Data Diolah

Tabel 4. 3 Hasil Perbandingan Teori Dokumen dalam Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Penagihan Piutang

No	Teori	Praktik		Keterangan
		Sesuai	Tidak Sesuai	
1	Surat order pengiriman dan tembusannya	√		<i>Delivery order</i> atau surat order pengiriman sudah diterapkan oleh perusahaan.
2	Faktur dan tembusannya	√		<i>Invoice</i> atau faktur sudah diterapkan oleh perusahaan
3	Rekapitulasi beban pokok	√		Penjualan Harga pokok penjualan sudah dicatat oleh perusahaan

No	Teori	Praktik		Keterangan
		Sesuai	Tidak Sesuai	
				(setiap bulannya serta masuk laporan laba rugi)
4	Bukti memorial	√		Bukti memorial sudah digunakan perusahaan seperti jurnal umum

Sumber : Data Diolah

Tabel 4. 4 Hasil Perbandingan Teori Catatan Akuntansi yang digunakan dalam Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

No	Teori	Praktik		Keterangan
		Sesuai	Tidak Sesuai	
1	Jurnal penjualan	√		Jurnal penjualan sudah digunakan perusahaan
2	Kartu piutang	√		Pencatatan piutang sudah dilakukan perusahaan
3	Kartu gudang	√		Pencatatan harga pokok penjualan dan kartu persediaan sudah diterapkan oleh perusahaan
4	Kartu persediaan	√		Prosedur penagihan Piutang sudah diterapkan oleh perusahaan
5	Jurnal umum	√		Pencatatan sudah dilakukan perusahaan dengan jurnal umum

Sumber : Data Diolah

Tabel 4. 5 Hasil Perbandingan Teori Catatan Akuntansi yang digunakan dalam Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

No	Teori	Praktik		Keterangan
		Sesuai	Tidak Sesuai	
1	Prosedur order penjualan	√		Prosedur order penjualan kredit sudah diterapkan oleh perusahaan
2	Prosedur pengiriman	√		Prosedur pengiriman Barang sudah diterapkan

No	Teori	Praktik		Keterangan
		Sesuai	Tidak Sesuai	
				oleh perusahaan
3	Prosedur pencatatan piutang	√		Prosedur pencatatan Piutang sudah diterapkan perusahaan
4	Prosedur penagihan	√		Prosedur penagihan Piutang sudah diterapkan oleh perusahaan
5	Prosedur persetujuan kredit	√		Prosedur persetujuan kredit sudah diterapkan oleh perusahaan
6	Prosedur distribusi penjualan	√		Prosedur distribusi penjualan kredit sudah diterapkan oleh perusahaan
7	Prosedur pencatatan beban pokok penjualan	√		Prosedur pencatatan beban pokok penjualan sudah diterapkan oleh perusahaan.

Sumber : Data Diolah

Tabel 4. 6 Hasil Perbandingan Teori Pengendalian Internal yang terkait dalam Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Penagihan Piutang

No	Teori	Praktik		Keterangan
		Sesuai	Tidak Sesuai	
1	Fungsi penjualan harus terpisah dari fungsi kredit	√		Fungsi kredit dan fungsi penjualan sudah dipisahkan oleh perusahaan.
2	Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi penjualan dan fungsi kredit	√		Fungsi penjualan dan fungsi kredit dengan fungsi akuntansi sudah dipisahkan oleh perusahaan.
3	Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi kas	√		Fungsi kas dengan fungsi akuntansi sudah dipisahkan oleh perusahaan.
4	Transaksi	√		Perusahaan

No	Teori	Praktik		Keterangan
		Sesuai	Tidak Sesuai	
	penjualan kredit Haruslah dilakukan oleh fungsi akuntansi, fungsi penagihan, fungsi pengiriman, fungsi kredit, serta fungsi penjualan. Secara lengkap tidak terdapat transaksi penjualan kredit dan penagihan piutang oleh hanya satu fungsi ini			Telah melaksanakan transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi, fungsi penagihan, fungsi pengiriman, fungsi kredit, serta fungsi penjualan
5	Fungsi penjualan mengotorisasi penerimaan order dari pembeli menggunakan formulir surat order pengiriman	√		Order dari pelanggan diotorisasi oleh fungsi penjualan dengan formulir surat order pengiriman (pengiriman order)
6	Fungsi kredit menyetujui pemberian kredit dengan menandatangani kredit copy (adalah tembusan surat order pengiriman)	√		Fungsi kredit menyetujui pemberian kredit dengan menandatangani kredit copy
7	Fungsi pengiriman mengotorisasi pengiriman barang pada pelanggan dengan membubuhkan cap "sudah dikirim" dan menandatangani copy surat order pengiriman	√		Pengiriman barang pada pelanggan diotorisasi fungsi pengiriman
8	Penetapan potongan penjualan, syarat pengangkutan barang, syarat penjualan, dan harga jual ada di tangan direktur pemasaran melalui menerbitkan surat keputusan terkait	√		Direktur pemasaran menerbitkan surat keputusan penetapan harga jual
9	Fungsi	√		Timbulnya

No	Teori	Praktik		Keterangan
		Sesuai	Tidak Sesuai	
	penagihan mengotorisasi timbulnya piutang dengan menandatangani faktur penjualan			piutang diotorisasi oleh fungsi penagihan
10	Pencatatan ke dalam jurnal penjualan dan ke dalam kartu piutang, jurnal umum, dan jurnal penerimaan kas diotorisasi fungsi akuntansi melalui menandatangani dokumen sumber (memo kredit, bukti kas masuk, dan faktur penjualan)	√		Pencatatan ke dalam jurnal penerimaan kas, kartu piutang diotorisasi fungsi akuntansi
11	Terjadinya piutang dicatat sesuai faktur penjualan yang ditunjang surat muat dan surat order pengiriman	√		Perusahaan melakukan pencatatan timbulnya piutang sesuai faktur
12	Fungsi penjualan memegang tanggung jawab atas surat order pengiriman bernomor urut tercetak dan pemakaiannya	√		Fungsi penjualan bertanggung jawab terkait surat order pengiriman.
13	Fungsi penagihan memegang tanggung jawab terkait faktur penjualan bernomor urut tercetak dan pemakaiannya	√		Faktor penjualan telah bernomor urut tercetak
14	Fungsi akuntansi secara periodik melakukan pengiriman pernyataan piutang pada tiap debitur dengan tujuan guna melihat kecermatan catatan piutang dari fungsi ini	√		Fungsi akuntansi mengirim pernyataan piutang secara periodik
15	Secara periodik kartu piutang diadakan rekonsiliasi dengan akun kontrol piutang	√		Perusahaan mengadakan rekonsiliasi kartu piutang secara periodik

No	Teori	Praktik		Keterangan
		Sesuai	Tidak Sesuai	
	dalam buku besar			

Sumber : Data Diolah

PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penelitian pada PT. Anugerah Abadi Surabaya telah menerapkan sistem penjualan kredit dan penagihan piutang sesuai standar sistem akuntansi penjualan kredit dan penagihan piutang. Evaluasi perbandingan sistem akuntansi penjualan kredit dan penagihan piutang pada PT. Anugerah Abadi di antaranya :

1. Fungsi akuntansi yang terkait Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Penagihan Piutang. PT. Anugerah Abadi Surabaya memiliki beberapa fungsi yang menyangkut sistem penjualan kredit dan penagihan piutang. Beberapa fungsi ini meliputi:

A. Fungsi Penjualan

Tanggung jawabnya adalah menerima orderan pembeli, dimana informasi yang sebelumnya tidak ada di CO (customer order) akan ditambahkan serta memiliki tugas untuk melakukan pengisian CCEF, pengiriman customer order ke bagian CS.

B. Fungsi Kredit

Fungsi ini sudah diterapkan oleh perusahaan sesuai standar, dimana tanggung jawabnya adalah untuk memberikan otoritas kredit limit pada pelanggan serta mencermati status kredit pelanggan yang ada.

C. Fungsi Gudang

Fungsi ini sudah diterapkan oleh perusahaan sesuai standar dimana tanggung jawabnya adalah dalam hal penyimpanan serta menyiapkan barang yang sudah pelanggan pesan dimana barang ini akan diberikan pada bagian pengiriman.

D. Fungsi Pengiriman

Fungsi ini sudah diterapkan oleh perusahaan sesuai standar dimana tanggung jawabnya adalah dalam hal penyerahan barang pada pelanggan dengan berdasar pada CO dari fungsi penjualan.

E. Fungsi Penagihan

Sudah diterapkannya fungsi ini oleh perusahaan sesuai standar dimana tanggung jawabnya adalah untuk menagih pelanggan yang membeli barang dengan kredit.

2. Perbandingan informasi dibutuhkan manajemen dalam hal Sistem Akuntansi Penjualan dan Penagihan Piutang. PT. Anugerah Abadi Surabaya sudah memiliki informasi yang manajemen butuhkan

- menyangkut Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Penagihan Piutang di antaranya :
- A. Banyaknya pendapatan atas penjualan dalam suatu jangka waktu berdasarkan kelompok dan jenis produk. Pada transaksi penjualan kredit dan penagihan piutang, perusahaan dalam suatu jangka waktu sudah melakukan penjualan sesuai jenis produk.
 - B. Banyaknya piutang pada tiap debitur dari transaksi waktu tertentu. Perusahaan sudah mencatat piutang kepada tiap debitur dalam transaksi penjualan kredit dan penagihan utang.
 - C. Banyaknya penjualan harga pokok produk selama suatu periode. Perusahaan sudah melakukan pencatatan harga pokok penjualan pada transaksi penjualan kredit, serta COGS juga diterapkan oleh perusahaan paling tidak 5%.
 - D. Nama dan alamat pembeli. Perusahaan dalam hal ini sudah melakukan pencatatan untuk data, nama serta alamat pembeli sudah ada pada Customer Credit Evaluation Form.
 - E. Kuantitas produk yang dijual. Perusahaan pada konteks ini sudah mencatat banyaknya produk yang dijual.
 - F. Nama wiraniaga yang melakukan penjualan. Perusahaan pada konteks ini sudah mencantumkan nama wiraniaga yakni branch manager, serta di bawahnya ada nama perusahaan.
 - G. Otorisasi pejabat yang berwenang. Pejabat yang sudah berwenang pada konteks ini sudah mengotorisasi penjualan kredit.
3. Perbandingan dokumen terkait dengan sistem akuntansi penjualan kredit dan penagihan piutang pada PT. Anugerah Abadi Kota Surabaya sudah memiliki dokumen terkait di antaranya :
 - a. Surat order pengirimannya dan tembusannya. Perusahaan pada konteks ini sudah melakukan pembuatan terkait surat order pengiriman, dimana tembusan dari surat ini meliputi :
 1. Tembusan kredit: penggunaan dokumen dalam melalui CCEF untuk mendapatkan status kredit pelanggan.
 2. Slip pembungkus: perusahaan menempelkan suatu catatan pada pembungkus barang dimana ini tujuannya guna mempermudah pelanggan untuk mengidentifikasi barang yang diterima.
 3. Tembusan gudang: ini berwujud catatan untuk dikirimkan kepada fungsi guna agar jumlah dan jenis barang disiapkan sesuai surat order.
 - b. Faktur dan tembusannya. Perusahaan terkait ini mencatat faktur penjualan. Dokumen ini dikirimkan pada pelanggan dari fungsi penagihan. Tembusan dari ini berwujud tembusan piutang dimana ini adalah catatan yang fungsi penagihan kirimkan kepada fungsi akuntansi menjadi landasan pencatatan piutang pada kartu piutang.
 - c. Rekapitulasi beban pokok penjualan. Harga dasar penjualan sudah perusahaan catat di tiap bulan serta catatan masuk dalam laporan laba rugi.
 - d. Bukti memorial. Perusahaan terkait ini sudah mempergunakan jurnal umum sebagai bukti memorial.
 4. Perbandingan Catatan Akuntansi terkait Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Penagihan Piutang PT. Anugerah Abadi Surabaya sudah memiliki Catatan Akuntansi menyangkut Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Penagihan Piutang di antaranya :
 - a. Jurnal Penjualan
Perusahaan terkait ini sudah mempergunakan jurnal penjualan sebagai catatan yang terperinci serta lengkap menyangkut penjualan kredit.
 - b. Kartu Piutang
Perusahaan terkait ini mengaplikasikan kartu piutang berdasarkan standar yang ada serta sudah mempergunakan kartu piutang untuk pencatatan sistem.
 - c. Kartu Gudang
Perusahaan terkait ini mempergunakan kartu gudang berdasarkan standar yang ada serta digunakan pula menjadi catatan yang menyangkut banyaknya produk yang terjual.
 - d. Kartu Stok
Perusahaan terkait ini sudah mengaplikasikan kartu persediaan berdasarkan teori yang ada. Akan tetapi dalam pembuatan kartu ini mengalami kemacetan sebab sangat banyaknya jumlah barang dan SDM yang kurang.
 - e. Jurnal Umum
Perusahaan terkait ini sudah mencatat dengan mempergunakan jurnal umum yang ada.
 5. Perbandingan Jaringan Prosedur terkait Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Penagihan Piutang PT. Anugerah Abadi Surabaya sudah memiliki jaringan prosedur ini di antaranya :
 - a. Prosedur Order Penjualan
Perusahaan terkait hal transaksi penjualan kredit sudah mengaplikasikan

- tahapan order penjualan berdasarkan standar yang ada.
- b. **Prosedur Pengiriman**
Perusahaan terkait ini sudah mengaplikasikan prosedur pengiriman barang berdasarkan standar yang bagian pengiriman lakukan.
 - c. **Prosedur Pencatatan Piutang**
Perusahaan terkait ini sudah mengaplikasikan prosedur pencatatan piutang berdasarkan standar yang ada.
 - d. **Prosedur Penagihan**
Prosedur terkait ini sudah mengaplikasikan prosedur penagihan berdasarkan standar yang ada.
 - e. **Prosedur Pencatatan Penjualan**
Perusahaan terkait ini sudah mengaplikasikan prosedur pencatatan penjualan berdasarkan standar yang ada.
 - f. **Prosedur Persetujuan Kredit**
Perusahaan terkait ini sudah mengaplikasikan prosedur distribusi penjualan berdasarkan standar yang ada.
 - g. **Prosedur Distribusi Penjualan**
Perusahaan terkait ini sudah menerapkan prosedur distribusi penjualan berdasarkan standar yang ada.
 - h. **Prosedur Pencatatan beban Pokok Penjualan**
Perusahaan terkait ini sudah mengaplikasikan prosedur pencatatan beban pokok penjualan berdasarkan standar yang ada.
6. **Perbandingan Pengendalian Internal yang terkait dengan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Penagihan Piutang PT. Anugerah Abadi Surabaya dalam Pengendalian Internal Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Penagihan Piutang di antaranya:**
- A. Fungsi penjualan harus terpisah dari fungsi kredit. Perusahaan terkait hal transini sudah memisahkan fungsi kredit dengan fungsi penjualan.
 - B. Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi penjualan dan fungsi kredit. Perusahaan terkait hal ini sudah melakukan pemisahan atas fungsi kredit dan fungsi penjualan dengan fungsi akuntansi.
 - C. Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi kas. Perusahaan terkait ini sudah melakukan pemisahan atas fungsi kas dengan fungsi akuntansi.
 - D. Transaksi penjualan kredit haruslah dijalankan oleh fungsi akuntansi, fungsi penagihan, fungsi pengiriman, fungsi kredit, serta fungsi penjualan. Satu fungsi ini tidak secara lengkap menjalankan adanya penagihan piutang dan transaksi penjualan kredit. Perusahaan dalam transaksi ini sudah menjalankan transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi, fungsi penagihan, fungsi pengiriman, fungsi kredit, serta fungsi penjualan.
 - E. Fungsi penjualan adalah pihak yang melakukan otorisasi atas penerimaan orderan dari pembeli yakni melalui penggunaan formulir surat order pengiriman. Perusahaan terkait ini sudah mengaplikasikan fungsi penjualan guna menjalankan otorisasi atas orderan pelanggan dengan mempergunakan formulir surat order pengiriman.
 - F. Fungsi kredit adalah yang menyetujui kredit yakni melalui penandatanganan credit copy (dimana ini adalah tembusan atas surat order pengiriman). Fungsi kredit terkait hal ini memberikan persetujuan atas kredit melalui menandatangani credit copy.
 - G. Fungsi pengiriman adalah yang memiliki otorisasi atas pengiriman barang pada pelanggan yakni dengan cap “sudah dikirim” yang dibubuhi serta menandatangani copy surat order pengiriman. Fungsi pengiriman terkait hal ini memiliki otorisasi atas pengiriman barang pada pembeli.
 - H. Potongan penjualan, syarat pengangkutan barang, syarat penjualan, dan penetapan harga jual ada di tangan direktur pemasaran melalui penerbitan surat keputusan terkait ini. Direktur pemasaran terkait transaksi penjualan kredit melakukan penerbitan atas surat keputusan penetapan harga jual.
 - I. Fungsi penagihan adalah pihak yang memiliki otorisasi atas terjadinya piutang yaitu dengan menandatangani faktur penjualan. Perusahaan terkait ini dalam melakukan otorisasi atas terjadinya piutang maka sudah menerapkan fungsi penagihan.
 - J. Fungsi akuntansi adalah yang memegang otorisasi atas pencatatan ke dalam jurnal umum, jurnal penerimaan kas, jurnal penjualan, serta kartu piutang melalui menandatangani dokumen sumber (memo kredit, bukti kas masuk, serta faktur penjualan). Perusahaan terkait ini dalam hal melakukan otorisasi atas pencatatan kedalam kartu piutang jurnal penerimaan kas maka sudah menerapkan fungsi akuntansi.

- K. Dasar atas pencatatan piutang adalah pada faktur penjualan yang ditunjang dengan surat muat serta surat order pengiriman. Perusahaan terkait ini sudah melakukan pencatatan atas terjadinya piutang dengan berdasar pada faktur penjualan.
- L. Fungsi penjualan memegang tanggung jawab atas surat order pengiriman bernomor urut tercetak beserta pemakaiannya. Fungsi penjualan terkait ini memiliki tanggung jawab atas surat order pengiriman.
- M. Fungsi penagihan memegang tanggung jawab atas faktur penjualan bernomor urut tercetak serta penggunaannya. Perusahaan dan fungsi penagihan pada konteks ini sudah mengaplikasikan faktur penjualan bernomor urut tercetak.
- N. Fungsi akuntansi secara periodik pada tiap debitur melakukan pengiriman atas pernyataan piutang untuk melakukan pengujian atas ketelitian catatan piutang. Fungsi akuntansi terkait hal ini secara periodik sudah mengirim pernyataan piutang.
- O. Rekonsiliasi kartu piutang secara periodik diadakan menggunakan akun kontrol piutang dalam buku besar. Perusahaan terkait ini secara periodik sudah merekonsiliasi kartu piutang.

sales, customer service, bagian kredit, branch manager, bagian penagihan, bagian pengiriman, bagian gudang, serta bagian piutang berjalan dengan lancar. Sedangkan Mulyadi (2016:220) memaparkan bahwa bagan alir dokumen dari sistem penjualan kredit dan penagihan piutang terdiri dari bukti memorial rekapitulasi harga pokok penjualan, faktur dan tembusannya, serta surat order pengiriman dan tembusannya.

KESIMPULAN

Kesimpulan yang didapatkan dari pelaksanaan penelitian ini ialah:

1. Prosedur sistem penjualan kredit pada PT. Anugerah Abadi yakni prosedur pencatatan piutang, prosedur penagihan, prosedur pengiriman barang, prosedur persetujuan kredit, serta prosedur order penjualan sudah berjalan dengan baik. Sedangkan menurut (Mulyadi, Sistem Akuntansi, 2013) sistem penjualan kredit meliputi prosedur harga pokok penjualan, prosedur distribusi penjualan, prosedur penagihan, prosedur pencatatan piutang, prosedur pengiriman barang, prosedur persetujuan kredit, serta prosedur order penjualan.
2. Prosedur sistem penagihan piutang pada PT. Anugerah Abadi yaitu nota, surat penagihan, syarat pengantar, daftar pesanan barang, dan kwitansi sudah berjalan dengan baik, karena setiap kegiatan dalam penagihan menggunakan dokumen. Sedangkan menurut (Mulyadi, Sistem Akuntansi, 2016) sistem penagihan piutang meliputi kwitansi, bukti setor bank, daftar surat pemberitahuan, dan surat pemberitahuan. Bagan alir dokumen dari sistem penjualan kredit dan penagihan piutang pada PT. Anugerah Abadi meliputi bagian

SARAN

PT. Anugerah Abadi terkait sistem akuntansi penjualan kredit dan penagihan piutang telah mengaplikasikan sebuah sistem akuntansi yang cukup baik, dengan demikian perusahaan bisa mencapai sasaran yang sudah ditentukannya. Guna menghindari kemungkinan timbulnya penyelewengan. PT. Anugerah Abadi harusnya memisahkan antara fungsi penagihan dan fungsi akuntansi, serta menambahkan prosedur penjualan kredit dan penagihan piutang berdasarkan teori Mulyadi tahun 2016 agar sistem di PT. Anugerah Abadi menjadi lebih baik lagi.

DAFTAR PUSTAKA

- Afrizal. (2015). *Metode Penelitian Kualitatif: Sebuah Upaya Mendukung Penggunaan Penelitian Kualitatif Dalam Disiplin Ilmu*. Jakarta: Rajawali.
- Almanshur, D. (2015). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media.
- Aprilia, P. (2020). Analisis Sistem Informasi Akuntansi dan Sistem Pengendalian Internal Piutang Pada PT. Anugerah Bintang Trijaya, *Jurnal EMBA*.
- Audi. (2017). Analisis Sistem Pengendalian Internal Piutang Usaha Pada PT. Bank Sulutgo KCP Ranotana. *Jurnal EMBA Vol.5, No.2, ISSN: 2303-1174*.
- Baridwan, Z. (2018). *Sistem Akuntansi*. Yogyakarta: BPF.
- Caturida. (2016). *Metodologi Penelitian Kualitatif Jenis, Karakteristik dan Keunggulannya*. Jakarta: PT. Grasindo.
- Haryono. (2017). *Dasar-Dasar Akuntansi*. Yogyakarta: STIE YKPN.
- Kieso, Donalds E., Jerry J. Weygandt, Terry D. Warfield. (2018). *Intermediate Accounting*. United States: WILEY.
- Makaria, B. (2015). Evaluasi Atas Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Penerimaan Kas Sebagai Upaya Meningkatkan Pengendalian Intern (Studi Pada PT. Kasin Malang. *Jurnal JAB*.
- Marlinda. (n.d.). Kebijakan Pengendalian Internal Atas Piutang Pada CV. Anugerah Abadi Semarang, *Jurnal Fakultas Ekonomi Universitas Semarang*. Vol.6, No.1, ISSN: 1412-5331.
- Mulyadi. (2016). *Sistem Akuntansi*. Yogyakarta: Salemba Empat.
- Raiyanto. (2015). *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Yogyakarta: BPEE.
- Reeve, James M., Carl S. Warren, Jonathan E. Duchac, Gatot Soepriyanto, Amir Abadi Jusuf, Chaerul D. Djakman. (2018). *Pengantar Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Romney, Marshall B. dan Steinbart, Paul John. (2015). *Accounting Information System, Cengage Learning*. USA.
- Soemarso, R. (2016). *Akuntansi Suatu Pengantar*. Jakarta: Salemba Empat.
- Tommy. (2019). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Di PT. Nusantara Sakti Cabang Manado. *EMBA*, Vol.7, No.3, ISSN: 2303-1174.
- Warren, C. S. (2015). *Pengantar Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Widyanto. (2017). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta.