

**EVALUASI PENGENDALIAN INTERN SISTEM INFORMASI
PENJUALAN KREDIT PADA PT. SANKEN ELEKTRONIK
INDONESIA SEMARANG**

TEGUH ARSENO

B12.2010.01677

Fakultas Ekonomi dan Bisnis

UNIVERSITAS DIAN NUSWANTORO

teguharseno@gmail.com

ABSTRACT

Accounting information system is one of the most important parts of the company, where in the system there is a procedure explained in writing about the responsibilities that exist within the company. In the profit-oriented companies, sales is the most important part in the company. So it must be supported by the existence of a good information system sales order execution of tasks and duties within the company can be implemented as quickly as possible. This study aims to determine the application of the accounting system of credit sales at PT. Sanken Electronic Indonesia Semarang. Is the accounting system in the company has met a good system of internal control, this study was conducted using descriptive analysis.

The research was conducted at PT. Sanken Electronics Indonesia Semarang. The data obtained through interviews with the company directly with questions and answers on the methods related to the issues discussed. Moreover, I also did research literature by reading guide books related to this thesis.

The results of this study indicate that the accounting information system existing credit sales at PT. Electronics Sanken Indonesia Semarang there are some weaknesses and shortcomings that still need to be improved so that accounting information system for the better.

Keywords: System Accounting, Credit Sales, Sales Data Flow Diagram

ABSTRAKSI

Sistem informasi akuntansi merupakan salah satu bagian terpenting dari perusahaan, dimana pada sistem tersebut terdapat prosedur yang menjelaskan secara tertulis tentang tanggungjawab yang ada didalam perusahaan. Pada perusahaan yang berorientasi memperoleh laba, penjualan merupakan bagian terpenting didalam perusahaan. Maka dengan itu harus didukung adanya sistem informasi penjualan yang baik agar pelaksanaan tugas dan kewajiban didalam perusahaan dapat dilaksanakan dengan sebaik mungkin. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan sistem akuntansi penjualan kredit pada PT. Sanken Elektronik Indonesia Semarang. Apakah Sistem akuntansi yang ada di perusahaan tersebut sudah memenuhi sistem pengendalian intern yang baik, penelitian ini dilakukan dengan metode analisis deskriptif.

Penelitian ini dilaksanakan pada PT. Sanken Elektronik Indonesia Semarang. Data diperoleh melalui wawancara dengan pihak perusahaan langsung dengan metode tanya jawab pada pihak yang berkaitan dengan masalah yang dibahas. Selain itu penulis juga melakukan riset kepustakaan dengan membaca buku-buku panduan yang berhubungan dengan penulisan skripsi ini.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang ada pada PT. Sanken Elektronik Indonesia Semarang ada beberapa kelemahan dan kekurangan yang masih harus diperbaiki agar sistem informasi akuntansi yang ada menjadi lebih baik.

Kata Kunci : Sistem Akuntansi, Penjualan Kredit, Data Flow Diagram Penjualan

PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi yang sudah berkembang pesat pada saat ini, sangat berpengaruh besar terhadap perekonomian yang ada di Indonesia. Perkembangan itu juga di imbangi dengan perkembangan dalam sistem informasi terhadap perlakuan penjualan dan pembelian barang. Hal tersebut berdampak pada pola pikir para pelaku usaha untuk selalu berinovasi untuk memasarkan produk yang di produksi.

Perusahaan selalu berusaha membuat inovasi produk baru mengikuti laju perkembangan teknologi yang sedang berkembang saat ini. produk-produk yang dihasilkan semakin beragam dan semakin mempermudah pengguna untuk memakai produk yang dihasilkan. Semua usaha yang dilakukan kan perusahaan ini adalah hanya untuk menghasilkan profit dan laba. Perusahaan didirikan terdiri dari dua macam yaitu, dibidang jasa dan manufaktur. Di dalam kedua jenis perusahaan ini, kegiatan perusahaan dapat berjalan apabila barang dan jasa yang dihasilkan perusahaan diterima oleh konsumen. Oleh sebab itu, penting bagi perusahaan untuk

mengetahui sistem penjualan karena penjualan merupakan sumber pendapatan bagi perusahaan yang dapat menunjang kegiatan perusahaan agar tetap berjalan dengan baik. Penjualan yang baik adalah penjualan yang dapat menguasai pangsa pasar dimana semakin besar penjualan yang bisa dilakukan oleh perusahaan, maka laba yang dihasilkan perusahaan juga akan meningkat. Dengan keadaan seperti ini maka akan mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan.

Dalam aktivitas penjualan, perusahaan tidak hanya sekedar menjual saja tetapi adalah bagaimana bagaimana aktivitas penjualan tersebut tercatat dengan baik, bagaimana memperoleh konsumen hingga melakukan order pembelian pada perusahaan, sampai barang tersebut diterima konsumen. Semua proses ini membutuhkan sistem yang tepat, dengan sistem yang tepat perusahaan dapat melihat pengendalian intern yang berjalan. Kegiatan operasi perusahaan bergantung pada kebijakan manajemen perusahaan, manajemen mengutamakan adanya pengendalian intern supaya semua bagian dalam struktur organisasi mematuhi kebijakan dan prosedur yang diterapkan oleh perusahaan. Pemahaman terhadap pengendalian intern sangat penting dalam sebuah organisasi, dengan pemahaman tersebut semua prosedur penjualan yang ada dalam perusahaan dapat berjalan dengan baik.

Aktivitas pengendalian adalah kebijakan dan prosedur yang membantu memastikan bahwa arahan manajemen dilaksanakan. Aktivitas tersebut membantu memastikan bahwa tindakan yang diperlukan untuk menanggulangi risiko dalam pencapaian tujuan entitas, sudah dilaksanakan (Agoes, 2012). Pada dasarnya penguasaan informasi yang baik dapat meningkatkan manajerial perusahaan atau persaingan perusahaan dalam bersaing dengan produk dari perusahaan lain khususnya dibidang penjualan. Pemahaman sistem yang berbasis komputer sangat penting untuk pengguna sebab dengan adanya pemahaman terhadap sistem akuntansi perusahaan yang berbasis komputer, proses pendataan dan pencatatan keuangan perusahaan dapat berjalan dengan baik. peranan sistem adalah untuk membantu pengguna dalam meningkatkan produktivitas, meningkatkan efektivitas, meningkatkan efisiensi, meningkatkan mutu, peningkatkan kreativitas, membantu pengguna dalam memecahkan masalah. Adanya sistem infomasi memang sangat membantu pengguna dalam menyelesaikan proses pendataan dan pencatatan

keuangan perusahaan berbasis komputer dan tidak memakan waktu yang cukup lama dalam proses penyelesaiannya.

Dalam penelitian ini peneliti melakukan studi kasus pada PT. Sanken Elektronik Indonesia yang berlokasi di Jl. WR Supratman No 47 Simongan Semarang. Alasan penulis melakukan penelitian pada perusahaan tersebut dikarenakan berdasarkan informasi dari bagian marketing perusahaan, sering terdapat selisih pencatatan perhitungan persediaan barang oleh bagian order penjualan dan bagian gudang. Hal itu menarik peneliti melakukan penelitian langsung di PT. Sanken untuk melihat secara langsung proses sistem penjualan kredit yang ada di perusahaan tersebut dan menelusuri apa penyebab masalah yang terdapat di perusahaan. Dengan penelitian tersebut penulis berharap dapat melihat secara jelas apakah sistem yang ada di dalam PT. Sanken Elektronik Indonesia Semarang tersebut masih membutuhkan perubahan, atautkah sistem pengendalian intern penjualan kredit yang belum dijalankan sesuai dengan prosedur perusahaan.

PT. Sanken sendiri merupakan salah satu perusahaan yang bergerak didalam produksi dan penjualan barang elektronik yang sudah cukup dikenal oleh hampir seluruh masyarakat kalangan bawah sampai kalangan atas. Hal ini dibuktikan dengan banyak munculnya iklan produk dari Sanken yang bertujuan untuk memperkenalkan produknya dalam publik. Untuk perusahaan sebesar PT. Sanken seharusnya sistem informasi penjualan kredit dan sistem pengendalian internnya harus sudah sangat baik, karena dengan sistem yang baik tersebut perusahaan dapat semakin mempertahankan harta dan asset perusahaan penelitian karena kemungkinan terjadinya penyimpangan bisa dihindari dengan evaluasi pengendalian intern tersebut.

Berdasarkan Latar Belakang diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul **“Evaluasi Pengendalian Intern Sistem Informasi Penjualan Kredit Pada PT. Sanken Elektronik Indonesia Semarang”**.

Rumusan Masalah

Dari latar belakang diatas penulis dapat menarik perumusan masalah, sebagai berikut

1. Bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang diterapkan oleh PT. Sanken Elektronik Indonesia Semarang ?
2. Bagaimana prosedur pengendalian intern sistem informasi penjualan kredit ?

Tujuan Penulisan

1. Untuk mengetahui penerapan sistem informasi penjualan kredit pada perusahaan dalam meningkatkan efektivitas pengendalian intern
2. Untuk menganalisis prosedur pengendalian intern sistem penjualan kredit pada PT. Sanken Elektronik Indonesia Semarang

LANDASAN TEORI

Sistem Akuntansi

Pengertian Sistem Akuntansi

Menurut Bodnar dan Hopwood(2006) sistem akuntansi adalah sistem berbasis komputer yang dirancang untuk mentransformasi data akuntansi menjadi informasi. Sedangkan Sistem akuntansi menurut Mulyadi dalam bukunya Sistem Akuntansi (2008) Sistem Akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang memudahkan manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan.

Pengertian Sistem dan Prosedur

Menurut Mulyadi (2008) Sistem adalah suatu jaringan prosedur yang dibuat menurut pola yang terpadu untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan. Menurut Mulyadi (2008) Prosedur adalah suatu urutan kegiatan klerikal, biasanya melibatkan beberapa orang dalam satu departemen atau lebih, yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam transaksi perusahaan yang terjadi berulang-ulang. Dari definisi tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa suatu sistem terdiri dari jaringan prosedur, sedangkan prosedur merupakan urutan klerikal.

METODE PENELITIAN

Objek Penelitian

Penelitian dilakukan oleh peneliti pada PT. Sanken Elektronik Indonesia Semarang yang berlokasi di Jl. WR Supratman No 47 Simongan Semarang.

Jenis dan Sumber Data

Jenis Data

Data yang digunakan peneliti untuk melengkapi penelitian ini adalah :

1. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh dari sumber asli atau data pertama dari obyek penelitian. Contoh dari penelitian ini adalah gambaran umum perusahaan, dokumen-dokumen yang diperoleh langsung dari hasil wawancara kepada PT. Sanken Elektronik Indonesia Semarang.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan peneliti dari berbagai sumber yang telah ada

Sumber Data

1. Responden

2. Dokumen.

Metode Pengumpulan Data

a. Interview

Metode ini merupakan metode pengumpulan data dengan jalan Tanya jawab lisan secara sepihak yang dikerjakan secara sistematis dan berlandaskan pada tujuan penelitian.

b. Dokumentasi

Metode ini merupakan suatu teknik pengumpulan data dengan cara melakukan pencatatan dokumen yang berupa formulir-formulir yang dimiliki oleh perusahaan untuk mendukung objek yang diteliti.

c. Observasi

Bentuk metode ini merupakan pengamatan secara langsung pada keadaan yang sebenarnya di perusahaan, meliputi aktivitas perusahaan dalam pengadaan persediaan dan juga mengkonfirmasi kebenaran data yang diperoleh dari interview dan dokumentasi.

Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan oleh penulis adalah analisis deskriptif. Metode ini merupakan metode penyajian data yang berasal dari *problem* yang dihadapi oleh perusahaan, kemudian dari masalah-masalah itu

dilakukan analisis dengan menggunakan pendekatan yang didasarkan pada teori-teori yang ada yang berhubungan dengan studi penelitian yang digunakan.

Hasil dan Pembahasan

Jaringan Prosedur

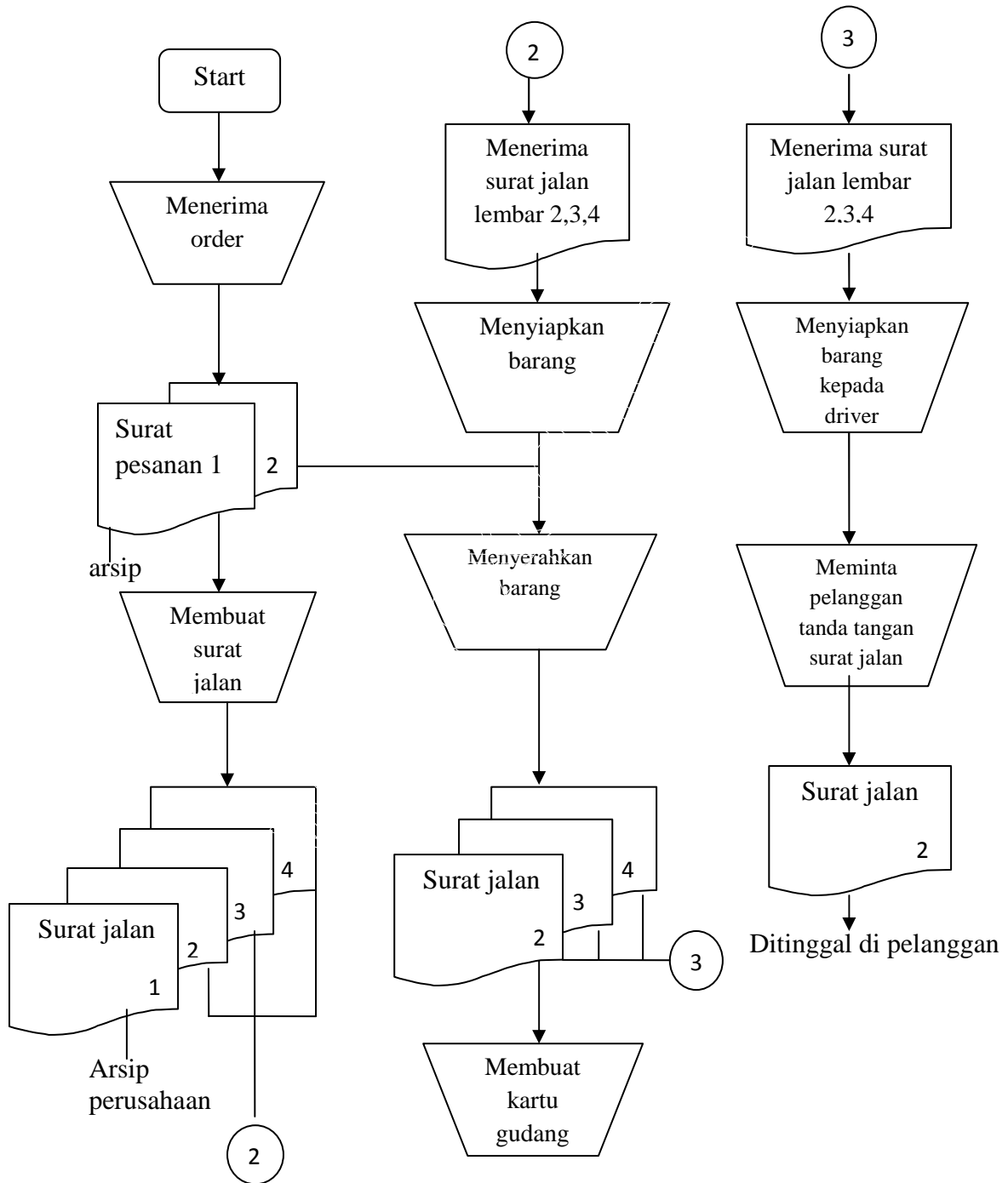
- 1 Prosedur Order Penjualan
- 2 Prosedur Pengiriman
- 3 Prosedur Penagihan
- 4 Prosedur Pencatatan Piutang dan Penjualan

Unsur Pengendalian Intern

- 1 Organisasi
 - a Fungsi akuntansi perusahaan terpisah dari fungsi penjualan
 - b Penjualan dilaksanakan oleh fungsi penjualan, fungsi pengiriman, fungsi penagihan, fungsi akuntansi.
 - c Setiap transaksi dilaksanakan oleh beberapa fungsi tersebut dan tidak pernah ada transaksi yang dilakukan oleh satu fungsi saja.
 - d Setiap tanggungjawab yang diberikan dapat dilaksanakan dengan baik
- 2 Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan
 - a Pesanan dari pelanggan di otorisasi oleh bagian order penjualan dengan menggunakan surat pesanan yang ditujukan kepada bagian gudang.
 - b Fungsi pengiriman menandatangani surat jalan dan faktur yang dibawa sampai pelanggan.
 - c Bagian akuntansi menandatangani surat penagihan dan faktur kemudian mencatatnya di jurnal penjualan dan buku piutang perusahaan.
- 3 Praktik yang Sehat
 - a Secara periodik bagian akuntansi melaporkan penjualan kepada kantor pusat Sanken
 - b Penggunaan dokumen selalu menggunakan nomor urut yang tersedia, untuk menghindari penyalahgunaan dokumen.
- 4 Karyawan yang Profesional

Uraian Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Kredit PT Sanken Elektronik Indonesia Semarang.

Bagian Order Penjualan Gudang pengiriman

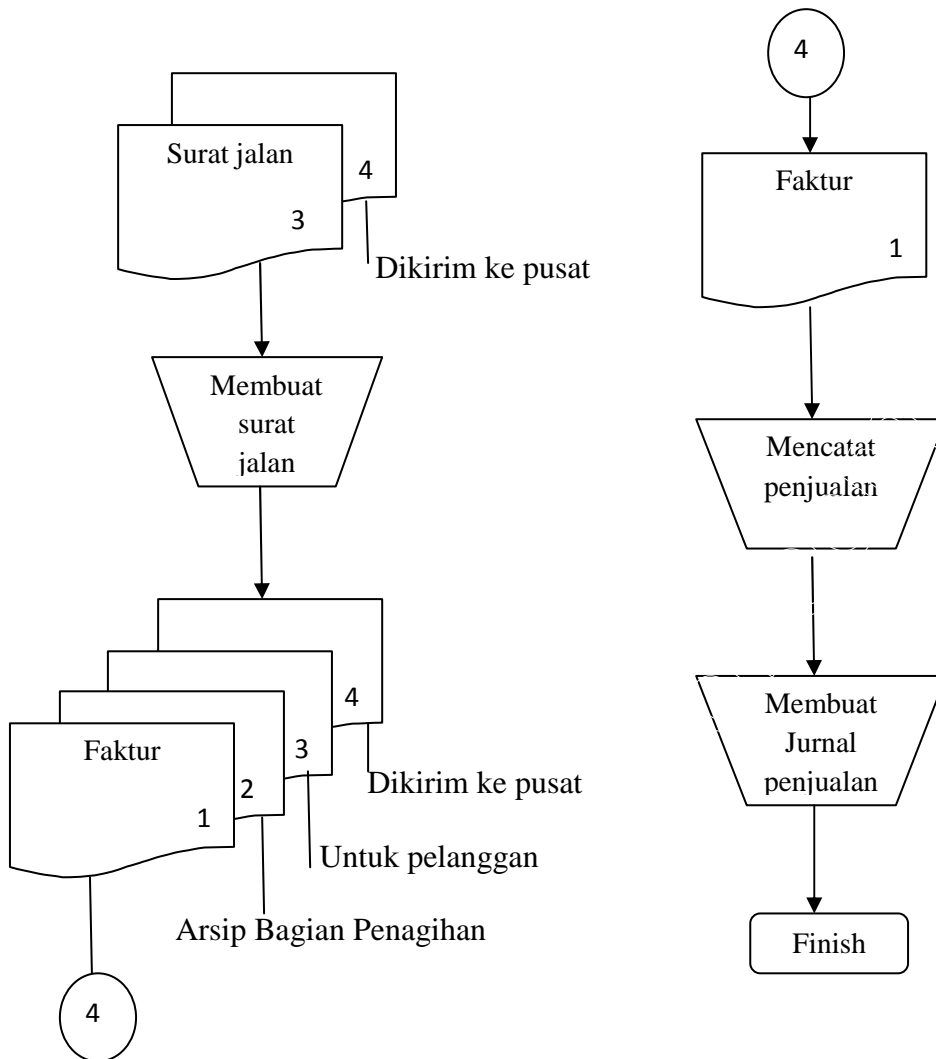


Gambar 4.2

Bagan Alir Sistem Penjualan Kredit PT. Sanken Indonesia Semarang

Bagian Penagihan

Bagian Akuntansi



Sumber : PT. Sanken Elektronik Indonesia Semarang

Analisis Penerapan Sistem dan Unsur Penjualan Kredit PT. Sanken Elektronik Semarang

Tabel 4.1 Analisis Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit PT. Sanken Elektronik Indonesia Semarang

No	Sistem akuntansi penjualan kredit	Literatur buku Mulyadi	PT. Sanken Elektronik Indonesia Semarang	Kesimpulan
1	Bagian Order Penjualan	- Menerima order penjualan	- Menerima order penjualan	Sesuai Literatur

		<ul style="list-style-type: none"> - Membuat surat order - Membuat surat order pengiriman - Otorisasi order penjualan 	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat surat pesanan - Membuat surat jalan - Mengotorisasi kredit 	<p>Sesuai</p> <p>Literatur</p> <p>Sesuai</p> <p>Literatur</p> <p>Belum Sesuai</p>
2	Bagian Gudang	<ul style="list-style-type: none"> - Menyiapkan barang pesanan - Menyerahkan barang ke bagian pengiriman - Membuat kartu gudang 	<ul style="list-style-type: none"> - Menyiapkan barang pesanan - Menyerahkan barang ke bagian pengiriman - Membuat kartu gudang 	<p>Sesuai</p> <p>Literatur</p> <p>Sesuai</p> <p>Literatur</p> <p>Sesuai</p> <p>Literatur</p>
3	Bagian Pengiriman	<ul style="list-style-type: none"> - Menyerahkan barang ke driver - Meminta tanda tangan ke konsumen 	<ul style="list-style-type: none"> - Menyerahkan barang ke driver - Meminta tanda tangan ke konsumen 	<p>Sesuai</p> <p>Literatur</p> <p>Sesuai</p> <p>Literatur</p>
4	Bagian Penagihan	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat faktur penjualan - Menagih tagihan kepada konsumen 	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat faktur penjualan - Menagih tagihan kepada pelanggan 	<p>sesuai</p> <p>Literatur</p> <p>Sesuai</p> <p>Literatur</p>
5	Bagian Akuntansi	<ul style="list-style-type: none"> - Mencatat penjualan - Membuat Jurnal penjualan - Membuat kartu piutang - Membuat jurnal 	<ul style="list-style-type: none"> - Mencatat penjualan - Membuat jurnal penjualan - Membuat pencatatan faktur penjualan, - Jurnal umum dan 	<p>Sesuai</p> <p>Literatur</p> <p>Sesuai</p> <p>Literatur</p> <p>Belum sesuai</p> <p>Belum sesuai</p>

		umum dan buku besar	buku besar dibuat oleh kantor pusat	
--	--	---------------------	-------------------------------------	--

Dari uraian tabel diatas, terlihat ada beberapa poin dalam penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. Sanken Elektronik Indonesia yang masih perlu diperbaiki agar pengendalian internal yang ada didalam perusahaan semakin baik dan kemungkinan terjadinya penyimpangan-penyimpangan pelaksanaan tugas dapat dihindari.

Tabel 4.1 Analisis Penerapan Unsur-unsur Akuntansi Penjualan Kredit PT. Sanken Elektronik Indonesia Semarang

No	Unsur-unsur akuntansi penjualan kredit	Literatur buku Mulyadi	PT. Sanken Elektronik Indonesia Semarang	Kesimpulan
1	Organisasi	<ul style="list-style-type: none"> - Fungsi penjualan harus terpisah dari fungsi kredit - Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi penjualan dan fungsi kredit - Transaksi penjualan kredit harus dilaksanakan oleh fungsi penjualan, fungsi kredit, fungsi pengiriman, fungsi penagihan dan fungsi akuntansi 	<ul style="list-style-type: none"> - Fungsi penjualan dan fungsi kredit masih menjadi satu - Fungsi akuntansi terpisah dengan fungsi penjualan - Tansaksi penjualan ktedit dilaksanakan oleh fungsi penjualan 	<p>Belum Sesuai Literatur</p> <p>Sesuai Literatur</p> <p>Belum Sesuai Literatur</p>
2	Sistem Otorisasi dan Prosedur	<ul style="list-style-type: none"> - Penerimaan order dari pembeli diotorisasi 	<ul style="list-style-type: none"> - Penerimaan order dari pembeli 	<p>Sesuai Literatur</p>

	Pencatatan	<p>oleh fungsi penjualan</p> <ul style="list-style-type: none"> - Persetujuan pemberian kredit diberikan oleh fungsi kredit - Pengiriman barang kepada pelanggan diotorisasi oleh fungsi pengiriman - Terjadinya piutang diotorisasi oleh fungsi penagihan dengan membubuhkan tanda tangan pada faktur penjualan - Pencatatan ke dalam Kartu Piutang dan ke dalam jurnal penjualan, jurnal penerimaan kas dan jurnal umum diotorisasi oleh fungsi akuntansi dengan cara memberikan tanda tangan pada dokumen sumber (faktur penjualan, bukti kas masuk dan memo kredit) 	<p>diotorisasi oleh fungsi penjualan</p> <ul style="list-style-type: none"> - Persetujuan pemberian kredit diberikan oleh fungsi penjualan - Pengiriman barang ke konsumen diotorisasi oleh fungsi pengiriman - Terjadinya piutang diotorisasi oleh fungsi penagihan dengan tanda tangan pada faktur penjualan - Pencatatan dalam jurnal penjualan dan pencatatan penjualan diotorisasi bagian akuntansi 	<p>Belum Sesuai Literatur</p> <p>Sesuai Literatur</p> <p>Sesuai Literatur</p> <p>Belum Sesuai Literatur</p>
3	Praktek yang	- Surat order pengiriman	- Surat jalan bernomor	Sesuai

	Sehat	<p>bernomor urut tercetak dan pemakaiannya di pertanggung jawabkan oleh fungsi penjualan</p> <ul style="list-style-type: none"> - Faktur penjualan bernomor urut tercetak dan pemakaiannya di pertanggung jawabkan oleh fungsi penagihan - Secara periodik fungsi akuntansi mengirim pernyataan piutang kepada setiap debitur 	<p>urut tercetak dan dipertanggungjawabkan oleh fungsi penjualan</p> <ul style="list-style-type: none"> - Faktur penjualan dan penggunaannya dipertanggung jawabkan oleh fungsi penagihan - Fungsi akuntansi belum melakukan pengiriman pernyataan piutang kepada debitur 	<p>Literatur</p> <p>Sesuai Literatur</p> <p>Belum Sesuai Literatur</p>
4	Karyawan yang Profesional	Memberikan pelatihan-pelatihan kepada karyawan baru dalam dan luar tugas perusahaan untuk membentuk <i>softskill</i> dan <i>hardskill</i> yang lebih baik	Memberikan pelatihan kepada karyawan baru dan memberikannya keterampilan khusus agar karyawan benar-benar mempunyai ketrampilan lebih	Sesuai Literatur

Dari uraian tabel diatas, terlihat ada beberapa poin dalam penerapan unsur-unsur sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. Sanken Elektronik Indonesia yang masih perlu diperbaiki. Salah satunya dengan menambahkan bagian kredit pada prosedur penjualan kredit dimaksudkan untuk menciptakan pengecekan intern transaksi penjualan kredit. Dalam transaksi penjualan, fungsi penjualan mempunyai kecenderungan untuk menjual barang sebanyak – banyaknya, yang seringkali mengabaikan dapat ditagih atau tidaknya piutang yang timbul dari transaksi tersebut.

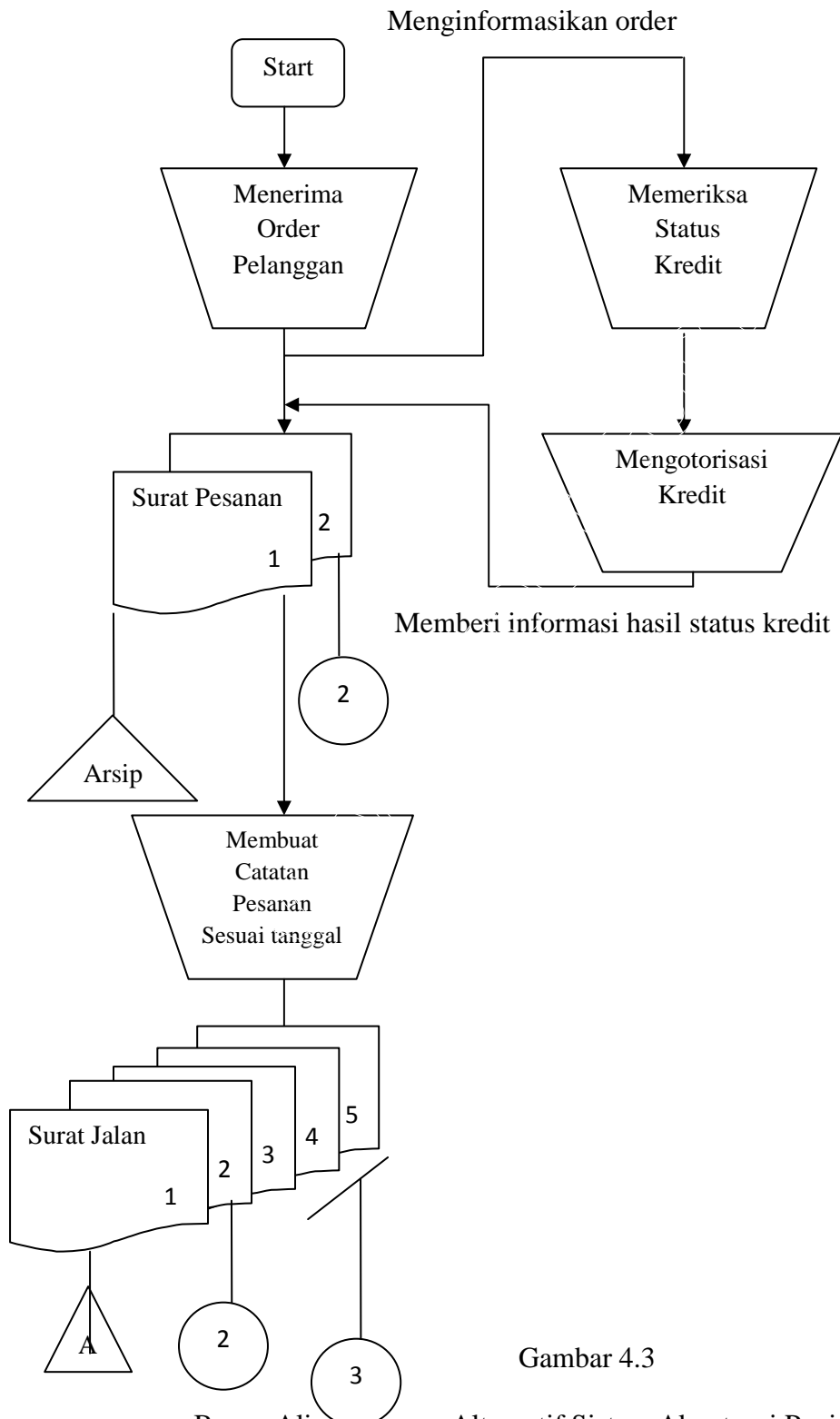
Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit pada PT. Sanken Elektronik Indonesia Semarang.

- 1 Kelebihan-kelebihan yang terdapat dalam penerapan sistem akuntansi penjualan kredit tersebut adalah.
 - a Pembagian kerja dan tanggung jawab masing-masing divisi sudah bisa dipertanggung jawabkan dengan baik, dan pelaksanaan sistem yang ada diperusahaan tersebut sudah bisa dijalankan dengan semestinya.
 - b Dalam melaksanakan prosedur penjualan kredit pada perusahaan sudah bisa dilaksanakan dengan baik, sesuai dengan prosedur yang diuraikan dan diterapkan didalam perusahaan.
 - c Pada sistem pembayaran transaksi pelunasan penjualan kredit, perusahaan selalu menggunakan dokumen pendukung untuk menerangkan bahwa pelanggan telah membayar tagihan dari perusahaan untuk menghindari terjadinya salah pencatatan dalam pemabayaran tagihan pelanggan.
- 2 Kekurangan dalam penerapan sistem akuntansi penjualan kredit pada PT. Sanken Elektronik Indonesia Semarang adalah.
 - a Dalam perhitungan persediaan barang sering terjadi selisih jumlah yang tercatat di bagian order penjualan dan bagian gudang, karena bagian order penjualan hanya mengarsipkan surat pesanan saja tanpa mencatatnya secara rutin dan lengkap.
 - b Bagian Akuntansi hanya melakukan pencatatan jurnal penjualan saja, dan belum membuat catatan buku piutang perusahaan secara rutin. Sehingga terkadang terjadi salah perhitungan antara perusahaan dan pelanggan.
 - c Pelaksanaan Otorisasi masih dilaksanakan oleh bagian penjualan, seharusnya pada hal ini ad bagian kredit yang mengotorisasi penjualan kredit.

Alternatif Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Bagian Order Penjualan

Bagian Kredit

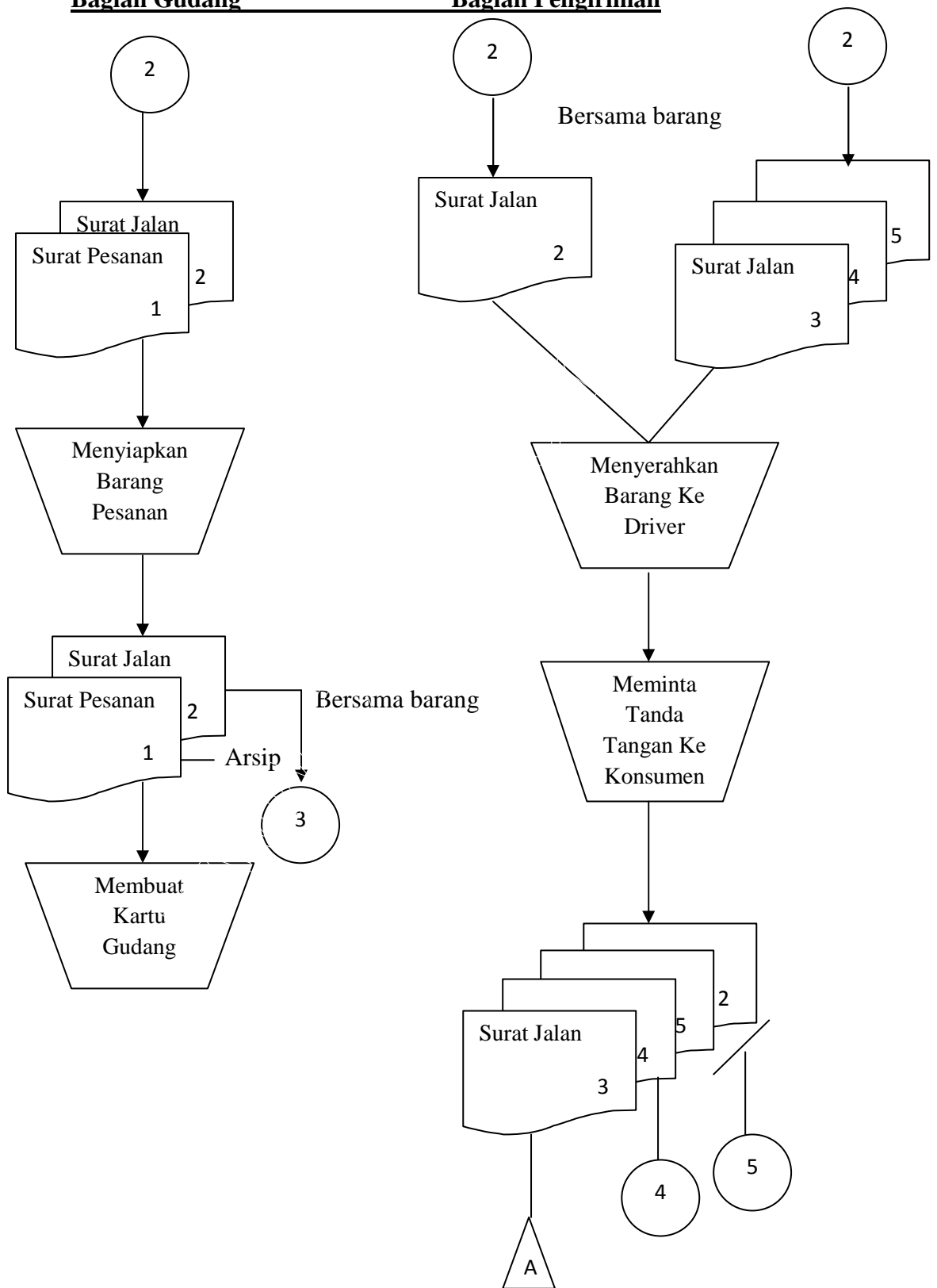


Gambar 4.3

Bagan Alir Dokumen Alternatif Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

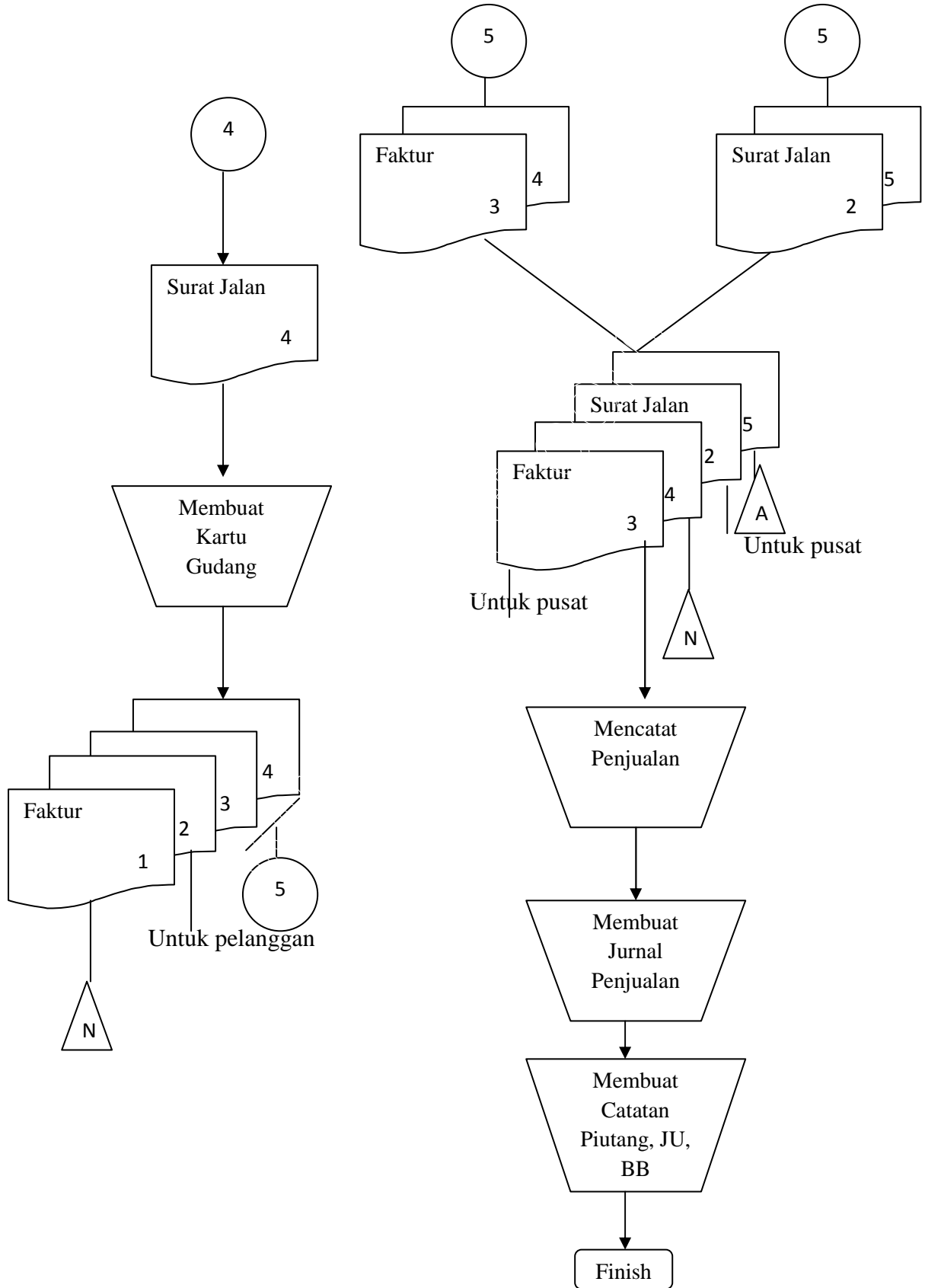
Bagian Gudang

Bagian Pengiriman



Bagian Penagihan

Bagian Akuntansi



Selain bagan alir dokumen perusahaan, berikut ini juga di uraikan fungsi alternatif yang terkait dari bagian-bagian yang ada dalam sistem akuntansi penjualan kredit.

a Fungsi order penjualan

Dalam transaksi penjualan kredit fungsi ini berfungsi untuk menerima order dari pelanggan, memeriksa status kredit, memberikan otorisasi kredit, membuat surat pesanan, dan bertanggung jawab untuk membuat surat jalan.

b Fungsi Gudang

Fungsi ini bertugas untuk menyiapkan barang pesanan dan membuat kartu gudang.

c Fungsi Pengiriman

Fungsi ini mempunyai fungsi untuk mengirimkan barang kepada konsumen, meminta tanda tangan surat jalan kepada konsumen, dan bertanggung jawab pada barang pesanan hingga sampai ke tangan pelanggan

d Fungsi Penagihan

Bagian penagihan memiliki fungsi untuk membuat faktur, bertanggung jawab pada tagihan yang ada di pelanggan, dan membuat bukti pembayaran.

e Fungsi Akuntansi

Bagian akuntansi bertugas untuk membuat catatan penjualan, membuat catatan piutang, membuat jurnal penjualan dan menyimpan arsip-arsip perusahaan yang berhubungan dengan transaksi penjualan. Catatan akuntansi yang digunakan pada alternative sistem akuntansi penjualan kredit antara lain sebagai berikut :

a Jurnal Penjualan

Jurnal penjualan ini digunakan untuk mencatat semua penjualan yang terjadi pada perusahaan baik dalam penjualan tunai maupun penjualan kredit.

b Kartu Persediaan

Catatan ini digunakan perusahaan untuk mengetahui barang yang masih tersedia digudang

c Kartu Gudang

Catatan ini digunakan untuk mencatat barang-barang yang sudah keluar dari gudang, agar kemungkinan selisih barang dapat diminimalisir.

d Kartu Piutang

Catatan ini digunakan perusahaan untuk mengetahui berkurang dan bertambahnya nilai piutang perusahaan.

Agar pelaksanaan tugas dan pendistribusian barang dapat berjalan dengan lancar, maka perusahaan harus memiliki pengendalian intern yang kuat.

Untuk itu alternatif penerapan unsur pengendalian intern sebagai berikut :

1 Organisasi

- a Fungsi Kredit terpisah dengan fungsi penjualan
- b Fungsi akuntansi perusahaan terpisah dari fungsi penjualan
- c Penjualan dilaksanakan oleh fungsi penjualan, fungsi gudang, fungsi pengiriman, fungsi penagihan, fungsi akuntansi.
- d Setiap transaksi dilaksanakan oleh beberapa fungsi tersebut dan tidak pernah ada transaksi yang dilakukan oleh satu fungsi saja.
- e Fungsi akuntansi terpisah dengan fungsi penjualan

2 Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan

- a Pesanan dari pelanggan di otorisasi oleh bagian order penjualan dengan menggunakan surat pesanan yang ditujukan kepada bagian gudang.
- b Fungsi pengiriman menandatangani surat jalan dan faktur yang dibawa sampai pelanggan.
- c Bagian akuntansi menandatangani surat penagihan dan faktur kemudian mencatatnya di jurnal penjualan dan buku piutang perusahaan.
- d Pengiriman barang kepada pelanggan diotorisasi oleh fungsi pengiriman dengan cara menandatangani dan membubuhkan cap “sudah dikirim” pada *Copy* surat jalan
- e Terjadinya piutang diotorisasi oleh fungsi penagihan dengan membubuhkan tanda tangan pada faktur penjualan

- f Penetapan harga jual, syarat penjualan, syarat pengangkutan barang, dan potongan penjualan, berada ditangan supervisor pemasaran dengan menerbitkan surat keputusan mengenai hal tersebut

3 Praktik yang Sehat

- a Secara periodik fungsi akuntansi mengirim pernyataan piutang kepada setiap debitur untuk menguji ketelitian catatan piutang yang diselenggarakan oleh fungsi tersebut
- b Secara periodik diadakan rekonsiliasi kartu piutang dengan rekening kontrol piutang dalam buku besar
- c Faktur penjualan bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penagihan
- d Surat jalan bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penjualan.

4 Karyawan yang Profesional

Agar dalam menjalankan tugas dan fungsi perusahaan menjadi lebih baik, maka dalam perekrutan karyawan baru pihak perusahaan melakukan seleksi terlebih dahulu. Dengan adanya seleksi untuk perekrutan karyawan, maka perusahaan dapat menemukan karyawan baru yang benar-benar memiliki talenta dan bagus untuk perkembangan kedepan perusahaan. Selain itu setelah tersaring dalam seleksi, para karyawan baru di berikan pelatihan khusus untuk mengembangkan *hard skill* dan *soft skill* supaya dalam melaksanakan tugas dan fungsi perusahaan karyawan benar-benar menjadi seorang yang telah professional menjalankan tanggungjawabnya.

Kesimpulan

- 1 Dalam penerapan sistem akuntansi penjualan kredit, PT. Sanken sudah mempunyai standar sistem yang sudah cukup baik. Karena didalamnya sudah terdapat prosedur-prosedur penjualan yang mempermudah proses penjualan kredit itu sendiri. Pembagian tugas dan tanggung jawab didalam perusahaan juga sudah sesuai dengan *job description* yang sudah diterapkan diperusahaan pusat. Pembagian kerja dan tanggung jawab masing-masing divisi sudah bisa

- dipertanggung jawabkan dengan baik, dan pelaksanaan sistem yang ada di perusahaan tersebut sudah bisa dijalankan dengan semestinya
- 2 Dalam sistem pembayaran transaksi pelunasan penjualan kredit, perusahaan selalu menggunakan dokumen pendukung untuk menerangkan bahwa pelanggan telah membayar tagihan dari perusahaan untuk menghindari terjadinya salah pencatatan dalam pembayaran tagihan pelanggan. Dengan adanya bukti tersebut kesalahan pemahaman antara pelanggan dan perusahaan dapat dihindari.
 - 3 Catatan-catatan akuntansi yang ada di dalam perusahaan sudah cukup baik, karena sudah terdapat jurnal penjualan, kartu persediaan, kartu gudang, kartu piutang, dan buku besar. Secara garis besar catatan-catatan tersebut sudah bisa digunakan perusahaan untuk mengetahui persediaan barang, penjualan barang, dan jumlah piutang perusahaan.

Saran

- 1 Sebaiknya perusahaan juga tetap memikirkan inovasi-inovasi sistem yang sudah ada, supaya dalam menjalankan tugas di perusahaan semakin mudah dan perkembangan perusahaan bisa dicapai.
- 2 Dalam perekrutan karyawan baru sebaiknya perusahaan tetap melakukan seleksi, agar karyawan yang terpilih bekerja di perusahaan memang benar-benar karyawan yang memiliki kemampuan yang baik. Diluar itu, sebaiknya perusahaan juga mengadakan pelatihan-pelatihan khusus karyawan diluar kegiatan perusahaan supaya kemampuan dan skill karyawan semakin baik.
- 3 Perusahaan pada dasarnya harus tetap melakukan evaluasi sistem dan prosedur yang ada agar apabila terdapat kesalahan prosedur, perusahaan dapat segera melakukan perbaikan sistem yang ada.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul,Azis S. 2010. *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit dengan Menggunakan Metode Data Flow Diagram (DFD) pada PT. Lantabura Internasional.*
- Adhitya, Dharma W. 2010. *Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit PT. Mama dalam Usaha Meningkatkan Laba.*
- Anita, Herdianti R. 2011. *Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit pada PT. Karya Lancar Mandiri Dinamika Kendari*
- Ayu, Puspiningtyas. 2011. *Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada PT. Utama Elektrik Abadi*
- Agoes, Sukrisno, 2012, *Auditing*, Edisi Keempat, Jakarta : Salemba Empat.
- Bodnar, Goerge H. dan William S. Hopwood. 2006. *Sistem Informasi Akuntansi*, Edisi 9. Yogyakarta : ANDI.
- Citramurti, Apsari. 2012. *Penerapan Sistem Informasi Akuntansi dalam Efektivitas Pelaksanaan Pengendalian Intern Penjualan Jasa Perawatan Pipa Migas pada PT.Tonsco Internasional.*
- Hall, James A..2009. *Sistem Informasi Akuntansi*, Edisi 5. Jakarta: Salemba Empat.
- Jogiyanto, 2005. *Analisis dan Desain Sistem Informasi*, Yogyakarta : ANDI
- Krismiaji. 2010. *Sistem Informasi Akuntansi*. Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN. Yogyakarta

Ma'ruf, Maxi, 2009. *Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT. Indomobil Surabaya.*

Mardi. 2011. *Sistem Informasi Akuntansi.* Anggota IKAPI : Ghalia Indonesia

Mulyadi. 2008. *Sistem Akuntansi. Edisi Revisi.* Yogyakarta: STIE YKPN.

Richard, F.N. 2005. *Sistem Akuntansi.* Edisi Revisi. Cetakan Ketiga. Jakarta: Penerbit Erlangga.

Yunus, H. 2007. *Sistem Akuntansi.* Edisi Revisi. Jakarta: Penerbit Erlangga.

