

ANALISIS PROSEDUR PENJUALAN KREDIT UNTUK MENINGKATKAN PENGENDALIAN INTERN PADA PT.SINARMAS DISTRIBUSI NUSANTARA CABANG MALANG

Suwanto¹, Indah Dewi Nurhayati², Zainuddin³

¹Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Universitas Widyagama Malang, Suwanto@bizzy.co.id

²Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Program Studi Akuntansi, Universitas Widyagama Malang,
indah.dewi.nurhayati@gmail.com

³Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Program Studi Akuntansi, Universitas Widyagama Malang,
zponcolimo@gmail.com

Presenting Author: suwanto@bizzy.co.id

*Corresponding Author: indah.dewi.nurhayati@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini dilakukan pada perusahaan distribusi swasta nasional yang bergerak pada pendistribusian makanan dan minuman, yaitu PT Sinarmas Distribusi Nusantara Cabang Malang, periode Januari 2020 sampai Desember 2020, metode yang dilakukan penelitian kualitatif, dengan menggunakan pendekatan studi kasus. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kesesuaian pelaksanaan dilapangan dalam penerapan prosedur penjualan kredit guna meningkatkan pengendalian internal PT. Sinarmas Distribusi Nusantara Cabang Malang.

Berdasarkan penelitian maka penelitian ini menyatakan bahwa PT. Sinarmas Distribusi Nusantara Cabang Malang, system penjualan kredit yang diterapkan ada beberapa yang sudah diterapkan dan ada yang belum diterapkan. Namun demikian secara umum sudah menerapkan system prosedur yang sudah ditetapkan.

Kata Kunci: Prosedur, Penjualan Kredit, Pengendalian Internal.

Abstract

This research was conducted at a national private distribution company engaged in the distribution of food and beverages, namely PT Sinarmas Distribution Nusantara Branch of Malang, from January 2020 to December 2020, the method used was qualitative research, using a case study approach. This study aims to determine the suitability of implementation in the field in implementing credit sales procedures to improve internal control of PT. Sinarmas Distribution Nusantara Malang Branch. Based on the research, this study states that PT. Sinarmas Distribution Nusantara Branch of Malang, the credit sales system that has been applied, has some that have been implemented and some that have not been implemented. However, in general, it has implemented a predetermined system of procedures.

Keywords: Procedure, Credit Sales, Internal Control.

PENDAHULUAN

Perkembangan perusahaan saat ini semakin pesat. Era saat ini mendorong banyak perusahaan untuk semakin memperluas usahanya dengan meraih pangsa pasar. Hal tersebut mendorong terjadinya persaingan ketat antar perusahaan. Perusahaan adalah suatu instansi yang terorganisir, berdiri dan berjalan yang tidak dapat terlepas dari hukum ekonomi dan prinsip dasar perusahaan pada umumnya. Perusahaan didirikan untuk mencari laba yang sebesar - besarnya dan untuk dipertahankan kelangsungan hidup usahanya. Penjualan merupakan salah satu aspek yang penting dalam sebuah perusahaan. Pengelolaan perusahaan yang kurang baik akan merugikan perusahaan karena dapat mempengaruhi pendapatan yang berakibat pada menurunnya laba perusahaan. 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.

PT. Sinarmas Distribusi Nusantara yang berlokasi di Jl. Industri Wendit Barat No 83 Mangliawan Kecamatan Pakis Kabupaten Malang, merupakan perusahaan distributor yang berskala nasional yang tergabung dalam Sinarmas Group dan berkantor pusat di BSD Tangerang. Produk yang didistribusikan adalah PT.SMART Tbk dengan berbagai merek diantaranya: Filma, Kuncimas, Palmboom Margarin, Menara Margarin, Palmvita Margarin, Mr Boemboe dengan produk lada Putih, Bubuk cabe, Bubuk kare dll, PT. UPFIELD CONSULT dengan Produk Blue Band, PT. Asia Sakti Wahid Foods dengan produk diantaranya Biscuit Hatari, Wafer coklat dll, PT. Sweet Indolampung dengan produk Gulaku, PT. Super Wahana Tehno produk Air mineral Pristine, PT. Gandum Mas Kencana dengan Produk diantaranya, Collata, Haan, dll. Suprama (Mie Burung Dara)

Penerapan penjualan secara kredit ini dilakukan untuk mengatasi persaingan dengan perusahaan sejenis dengan orientasi meningkatkan omzet penjualan. Perusahaan dapat mendelegasikan wewenang dan pemisahan fungsi yang jelas, maka sangatlah diperlukan suatu sistem pengendalian internal yang memadai, terutama terhadap proses aktivitas penjualan. Sistem pengendalian internal yang diterapkan terutama yang berhubungan dengan aktivitas penjualan adalah mulai dari timbulnya penerimaan order atau permintaan pesanan dari pelanggan, pengiriman barang, pencatatan piutang, sampai dengan penagihan piutang. Prosedur-prosedur yang diterapkan atas aktivitas penjualan ini sudah cukup memadai, seperti pemisahan fungsi dan pembagian tugas yang jelas dalam struktur organisasi perusahaan, prosedur otorisasi yang tepat serta adanya dokumen dan catatan yang memadai namun di sisi lain ada beberapa pihak yang terkait dalam proses aktivitas penjualan kadangkala tidak menjalankan fungsinya sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan oleh pimpinan perusahaan. Hal ini dapat terjadi karena tidak dilakukannya pemeriksaan internal secara rutin dan mendadak kepada bagian-bagian organisasi perusahaan sehingga dapat menimbulkan suatu risiko, yaitu banyak piutang jatuh tempo yang tidak tertagih. Untuk mencegah dan menanggulangi terjadinya penyimpangan yang disengaja maupun tidak disengaja pada sistem penjualan yang bisa mengakibatkan kerugian pada perusahaan, maka perlu dilakukan sistem pengendalian internal yang diterapkan atas sistem penjualan kredit pada PT. Sinarmas Distribusi Nusantara Cabang Malang

KAJIAN PUSTAKA

Struktur

Struktur adalah pengaturan dan pengorganisasian unsur-unsur yang saling terkait dalam suatu

objek material atau sistem, atau objek atau sistem yang terorganisasi. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), arti struktur adalah cara sesuatu disusun atau dibangun; yang disusun dengan pola tertentu; pengaturan unsur atau bagian dari suatu objek atau sistem.

Struktur adalah suatu tatanan yang membentuk suatu kelompok dalam masyarakat. Struktur memiliki 3 ciri yakni dapat berubah dan berkembang, ada di dalam masyarakat, dan berhubungan erat dengan masyarakat. Pengertian struktur menurut George Simmel bahwa pengertian struktur dalam konteks sosial bahwa definisi struktur adalah kumpulan individu serta pola perilakunya.

Sistem

Pengertian Sistem Menurut Para Ahli, menurut Mulyadi (2016:4) Sistem adalah sekelompok unsur yang saling berhubungan erat antara satu dengan yang lain, yang mempunyai fungsi bersama sama untuk mencapai tujuan tertentu.

Sistem menurut West Churchman dan Kismiaji (2015:4), sistem adalah serangkaian komponen yang saling dikoordinasikan untuk mencapai tujuan tertentu. Sistem juga direncanakan untuk menghasilkan informasi yang berguna baik untuk dalam perusahaan maupun untuk lingkungan luar perusahaan. Pengertian sistem menurut Arifin Rahman adalah suatu kumpulan pendapat-pendapat, prinsip-prinsip dan lain-lain yang membentuk suatu kesatuan yang berhubungan satu sama lain.

Karakteristik Sistem

Suatu sistem mempunyai sifat-sifat tertentu:

1. Komponen sistem: sistem terdiri dari sejumlah komponen yang saling berinteraksi dan saling bekerjasama membentuk suatu kesatuan.
2. Batasan sistem: daerah yang membatasi suatu sistem dengan sistem lainnya.
3. Lingkungan sistem: apapun diluar yang mempengaruhi operasi sistem, dapat bersifat menguntungkan dan merugikan.
4. Penghubung sistem: media yang menghubungkan antara satu sub sistem dengan sub sistem lainnya.
5. Masukan sistem: energi yang dimasukkan kedalam sistem. Dapat berupa perawatan dan masukan sinyal maintenance input.
6. Keluaran sistem: energi yang diolah dan diklasifikasikan menjadi keluaran yang berguna.
7. Pengolahan sistem: yang merubah masukan menjadi keluaran.
8. Sasaran sistem: sistem dikatakan berhasil jika mengenai sasaran atau tujuannya.

Klasifikasi Sistem

1. Sistem abstrak: sistem yang berupa pemikiran atau ide-ide yang tidak tampak secara fisik.
2. Sistem fisik: sistem yang ada secara fisik dan nyata.
3. Sistem alamiah: sistem yang terjadi karena proses alam.
4. Sistem buatan: sistem yang dirancang oleh manusia.
5. Sistem tertentu: beroperasi dengan tingkah laku yang dapat diprediksi.
6. Sistem tak tentu: sistem yang kondisi masa depannya tidak dapat diprediksi karena mengandung unsur probabilitas.

Prosedur

Prosedur adalah serangkaian aksi yang spesifik, tindakan atau operasi yang harus dijalankan atau dieksekusi dengan cara yang baku (sama) agar selalu memperoleh hasil yang sama dari keadaan yang sama.

Menurut mulyadi (2010:5) Prosedur adalah urutan kegiatan klerikal, yang biasanya

melibatkan beberapa orang dalam suatu departemen atau lebih yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam untuk transaksi dalam perusahaan yang terjadi secara berulang ulang.

Dalam Pemetaan [Proses Bisnis](#), prosedur dalam suatu [organisasi](#) dikelompokkan menjadi 3 bagian menurut fungsinya:

1. Proses [Manajemen](#)
 1. Prosedur Perencanaan Bisnis
 2. Prosedur Tinjauan Manajemen
 3. Prosedur Internal Audit
 4. Prosedur Corrective & Preventive Action
 5. Prosedur Continuous Improvement
 6. Prosedur Customer Satisfaction
2. Proses Realisasi Produk
 1. Prosedur Penjualan
 2. Prosedur Pembelian
 3. Prosedur Perencanaan Mutu
 4. Prosedur Perencanaan Produksi
 5. Prosedur Produksi
 6. Prosedur Penyimpanan
 7. Prosedur Pengendalian Produk Tidak Sesuai, dst
3. Proses Pendukung
 1. Prosedur Recruitment
 2. Prosedur Corrective Maintenance
 3. Prosedur Pelatihan
 4. Prosedur Pengendalian [Dokumen](#)
 5. Prosedur Pengendalian Record
 6. Prosedur Pembuatan Program [Aplikasi](#)
 7. Prosedur Back Up Data

Fungsi teks prosedur adalah untuk membantu seseorang dalam memahami bagaimana cara melakukan sesuatu secara tepat, sehingga tujuan dapat tercapai secara efisien dan efektif. Atau bisa juga untuk seseorang supaya dapat memahami cara atau langkah-langkah dalam membuat sesuatu secara tepat dan juga benar. Fungsi ini dapat dikatakan juga sebagai tujuan teks prosedur.

Macam-Macam prosedur

Berikut di bawah ini tiga jenis teks prosedur, diantaranya:

a. Teks Prosedur Sederhana

Yaitu prosedur yang bisa di lakukan hanya dengan dua hingga tiga aksi / langkah saja.

b. Teks prosedur Kompleks

Yaitu prosedur yang didalamnya terdapat aksi / langkah-langkah yang banyak sehingga cukup rumit.

c. Teks Prosedur Protokol

Yaitu prosedur yang aksi atau langkah-langkahnya tidak terlalu rumit sehingga mudah di pahami.

Ciri-Ciri Prosedur Secara Umum

Prosedur memiliki beberapa ciri, yang dimana ciriumumnya sebagai berikut ini:

1. Adanya tujuan dari melaksanakan aktivitas atau langkah-langkah prosedur.
2. Adanya bahan yang diperlukan jika prosedur tersebut bertujuan untuk membuat suatu produk atau untuk melakukan aktivitas.
3. Adanya langkah-langkah yang detail mengenai proses suatu pengerjaan secara berurutan.
4. Adanya batasan aturan yang harus dipatuhi dalam proses.

Sistem Penjualan Kredit

Penjualan kredit adalah penjualan dimana pembayarannya dilakukan secara bertahap (angsuran), besarnya angsuran dan lamanya jangka waktu kredit dituangkan dalam suatu perjanjian. Sistem penjualan kredit merupakan sistem yang digunakan untuk menghindari tidak tertagihnya piutang, sehingga setiap penjualan kredit yang pertama kepada seorang pembeli selalu didahului dengan analisis terhadap dapat atau tidaknya pembeli tersebut diberi kredit. Menurut Mulyadi (2016:160), menyatakan bahwa sistem penjualan kredit adalah kegiatan penjualan terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, baik secara kredit maupun tunai. Dalam transaksi penjualan kredit, jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya

Sistem Pengendalian Intern

Sebagai salah satu fungsi perusahaan, pengendalian atau pengawasan (*controlling*) yang berjalan secara efektif dalam suatu perusahaan dapat membantu pihak manajemen dalam mengawasi seluruh aktivitas perusahaan sehingga dapat meminimalisir segala bentuk kerugian yang terjadi. Krismiaji (2010:218) mengatakan bahwa pengendalian intern (*internal control*) adalah “rencana organisasi dan metode yang digunakan untuk menjaga atau melindungi aktiva, menghasilkan informasi yang akurat dan dapat dipercaya, memperbaiki efisiensi, dan untuk mendorong ditaatinya kebijakan manajemen”. Selain itu, Krismiaji (2010:222) mengutip definisi pengendalian intern menurut *Committee of Sponsoring Organization (COSO)* yaitu :

Pengendalian intern adalah proses yang diterapkan oleh dewan direktur, manajemen, dan untuk memberikan jaminan yang cukup bahwa tujuan pengendalian berikut ini dapat dicapai, yaitu :

1. Efektifitas dan efisiensi operasi
2. Daya andal pelaporan keuangan
3. Kesesuaian dengan hukum dan peraturan yang berlaku

Sedangkan Mulyadi (2013:164) mengatakan bahwa “sistem pengendalian intern meliputi struktur organisasi, metode, dan ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen”. Menurut Ardiyos dalam Tuty (2012:11) “Pengendalian internal adalah suatu sistem yang disusun sedemikian rupa, sehingga antara bagian yang satu secara otomatis akan mengawasi bagian yang lainnya. ”.

Adapun tujuan dilakukannya pengendalian adalah untuk mencegah timbulnya kerugian bagi sebuah organisasi, yang timbul antara lain karena sebab-sebab sebagai berikut :

1. Penggunaan sumber daya yang tidak efisien dan boros.
2. Keputusan manajemen yang tidak baik.
3. Kesalahan yang tidak disengaja dalam pencatatan dan pemrosesan data.
4. Kehilangan atau kerusakan catatan yang secara tidak sengaja.
5. Kehilangan aktiva karena kecerobohan karyawan.

6. Tidak ditaatinya kebijakan manajemen dan peraturan lainnya oleh para karyawan.
7. Perubahan secara tidak sah terhadap Sistem Informasi Akuntansi atau komponen-komponennya.

Tujuan sistem pengendalian intern dapat dibagi menjadi dua macam, yaitu :

1. Pengendalian Intern Akuntansi (*Internal Accounting Control*)

Pengendalian intern akuntansi, yang merupakan bagian dari sistem pengendalian intern, meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan terutama untuk menjaga kekayaan organisasi dan mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi.

2. Pengendalian Intern Administratif (*Internal Administrative Control*)

Pengendalian intern administratif meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan terutama untuk mendorong efisiensi dan dipatuhinya kebijakan manajemen.

Berdasarkan beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa tujuan pengendalian intern adalah untuk menjaga aset yang dimiliki oleh perusahaan dari berbagai tindakan kecurangan yang mungkin terjadi, terciptanya pelaporan keuangan yang akurat dan dapat dipercaya serta tercapainya kepatuhan karyawan terhadap peraturan yang dibuat perusahaan.

Unsur-unsur pengendalian internal adalah sebagai berikut:

1. Lingkungan Pengendalian

Lingkungan pengendalian merupakan landasan untuk semua unsur pengendalian intern, yang membentuk disiplin dan struktur. Lingkungan pengendalian mencakup hal-hal :

1. Integritas dan nilai etika
2. Komitmen terhadap kompetensi
3. Partisipasi dewan komisaris dan komite audit
4. Falsafah manajemen dan gaya operasi
5. Struktur organisasi
6. Pemberian wewenang dan tanggung jawab
7. Kebijakan dan praktik sumber daya manusia

2. Penaksiran Risiko

Penaksiran risiko adalah identifikasi entitas dan analisis terhadap risiko yang relevan untuk mencapai tujuannya, membentuk suatu dasar untuk menentukan bagaimana risiko harus dikelola. Risiko dapat timbul atau berubah karena keadaan berikut ini :

1. Perubahan dalam lingkungan operasi
2. Personel baru
3. Sistem informasi yang baru atau diperbaiki
4. Teknologi baru
5. Lini produk atau aktivitas baru
6. Restrukturisasi korporasi
7. Operasi luar negeri
8. Standar akuntansi baru

3. Aktivitas Pengendalian

Aktivitas pengendalian adalah kebijakan dan prosedur yang dibuat untuk memberikan keyakinan bahwa petunjuk yang dibuat oleh manajemen dilaksanakan. Umumnya aktivitas pengendalian yang mungkin relevan dengan audit dapat digolongkan sebagai kebijakan dan prosedur yang berkaitan dengan hal-hal berikut ini :

1. Review terhadap kinerja

2. Pengolahan informasi
3. Pengendalian fisik
4. Pemisahan tugas

4. Informasi dan Komunikasi

Informasi dan komunikasi adalah pengidentifikasian, penangkapan, dan pertukaran informasi dalam suatu bentuk dan waktu yang memungkinkan orang melaksanakan dengan tujuan pelaporan keuangan, yang meliputi sistem akuntansi, terdiri atas metode dan catatan yang dibangun untuk mencatat, mengolah dan meringkas, dan melaporkan transaksi entitas (baik peristiwa maupun kondisi) dan untuk memelihara akuntabilitas bagi aset, utang dan ekuitas yang bersangkutan.

5. Pemantauan.

Pemantauan adalah proses penentuan kualitas kinerja pengendalian internal sepanjang waktu. Unsur pokok sistem pengendalian intern adalah :

1. Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas.
2. Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan utang, pendapatan dan biaya.
3. Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi.
4. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya.

Dalam sistem informasi akuntansi ada beberapa keterbatasan dari pengendalian intern, sehingga pengendalian intern tidak dapat berfungsi, yaitu :

1. Kesalahan (*error*)

Kesalahan dapat muncul ketika karyawan melakukan pertimbangan yang salah atau perhatiannya selama bekerja terpecah.

2. Kolusi

Kolusi terjadi ketika dua atau lebih karyawan berkonspirasi untuk melakukan pencurian (korupsi) ditempat mereka bekerja.

3. Penyimpangan manajemen

Karena manajemen suatu organisasi memiliki lebih banyak otoritas dibandingkan dengan karyawan biasa proses pengendalian efektif pada tingkat manajemen bawah dan tidak efektif pada tingkat atas.

4. Manfaat dan Biaya

Pengendalian yang masuk akal adalah pengendalian yang memberikan manfaat lebih tinggi dari biaya yang dikeluarkannya untuk melakukan pengendalian tersebut.

Penjualan

Penjualan adalah jumlah yang dibebankan oleh penjual atas penjualan barang maupun jasa kepada pelanggan. Secara umum kegiatan penjualan yang terdiri dari penjualan barang dan penjualan jasa yang dilakukan dengan transaksi penjualan kredit dan penjualan tunai.

1. Penjualan Kredit

Penjualan kredit adalah jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. Sedangkan penjualan tunai adalah barang atau jasa baru diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli jika perusahaan telah menerima kas dari pembeli.

Fungsi yang terkait dengan sistem penjualan kredit adalah sebagai berikut:

1. Fungsi penjualan

Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima order dari

pembeli, mengedit order dari pelanggan, meminta otorisasi kredit, menentukan tanggal pengiriman.

2. Fungsi Kredit

Fungsi ini berada di bawah fungsi keuangan yang dalam transaksi penjualan kredit bertanggungjawab untuk meneliti status kredit dari pelanggan. Sebelum order dari pelanggan dipenuhi, terlebih dahulu diperoleh otorisasi penjualan kredit dari fungsi kredit

3. Fungsi gudang

Fungsi ini bertanggungjawab untuk menyimpan barang dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan serta menyerahkan barang ke fungsi pengiriman.

4. Fungsi pengiriman

Fungsi ini bertanggungjawab untuk menyerahkan barang atas surat order pengiriman yang diterima dari fungsi penjualan. Fungsi ini bertanggungjawab untuk menjamin tidak ada barang yang keluar dari perusahaan tanpa ada otorisasi dari pejabat yang berwenang.

5. Fungsi penagihan

Fungsi ini bertanggungjawab untuk membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan serta menyediakan copy faktur bagi kepentingan pencatatan transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi.

6. Fungsi akuntansi

Fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat transaksi penjualan serta piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit dan membuat serta mengirimkan pernyataan piutang kepada para debitur, mencatat harga pokok persediaan yang dijual ke dalam kartu persediaan serta membuat laporan penjualan. Dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan kredit adalah:

1. Surat order pengiriman dan tembusannya

Surat order pengiriman merupakan dokumen pokok untuk melaksanakan proses penjualan kredit kepada pelanggan

2. Faktur dan tembusannya

Faktur penjualan merupakan dokumen yang dipakai sebagai dasar untuk mencatat timbulnya piutang.

3. Rekapitulasi harga pokok penjualan

Rekapitulasi harga pokok penjualan merupakan dokumen pendukung yang digunakan untuk menghitung total harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu.

4. Bukti memorial

Bukti memorial merupakan dokumen sumber untuk mencatat ke dalam jurnal umum. Dalam sistem penjualan kredit, bukti memorial merupakan dokumen sumber untuk mencatat harga pokok produk yang dijual selama periode tertentu.

Catatan akuntansi yang digunakan

1. Jurnal penjualan

2. Jurnal umum

3. Kartu gudang

4. Kartu persediaan

5. Kartu piutang

METODE PENELITIAN

Di dalam penelitian ini peneliti menggunakan metode pendekatan studi kasus. Studi kasus adalah suatu penelitian yang diarahkan untuk menghimpun data, mengambil makna, memperoleh pemahaman dari kasus tersebut. Kasus sama sekali tidak mewakili populasi dan

tidak dimaksudkan untuk memperoleh kesimpulan dari populasi. Kesimpulan studi kasus hanya berlaku pada kasus tersebut.

Berdasarkan hal tersebut, maka peneliti memilih studi kasus sebagai metode pendekatan dalam penelitian kualitatif ini karena metode tersebut sesuai dengan karakteristik dan problem yang diangkat, yaitu menganalisis prosedur penjualan kredit untuk meningkatkan pengendalian intern pada PT. Sinarmas Distribusi Nusantara Cabang Malang.

HASIL DAN PEMBAHASAN

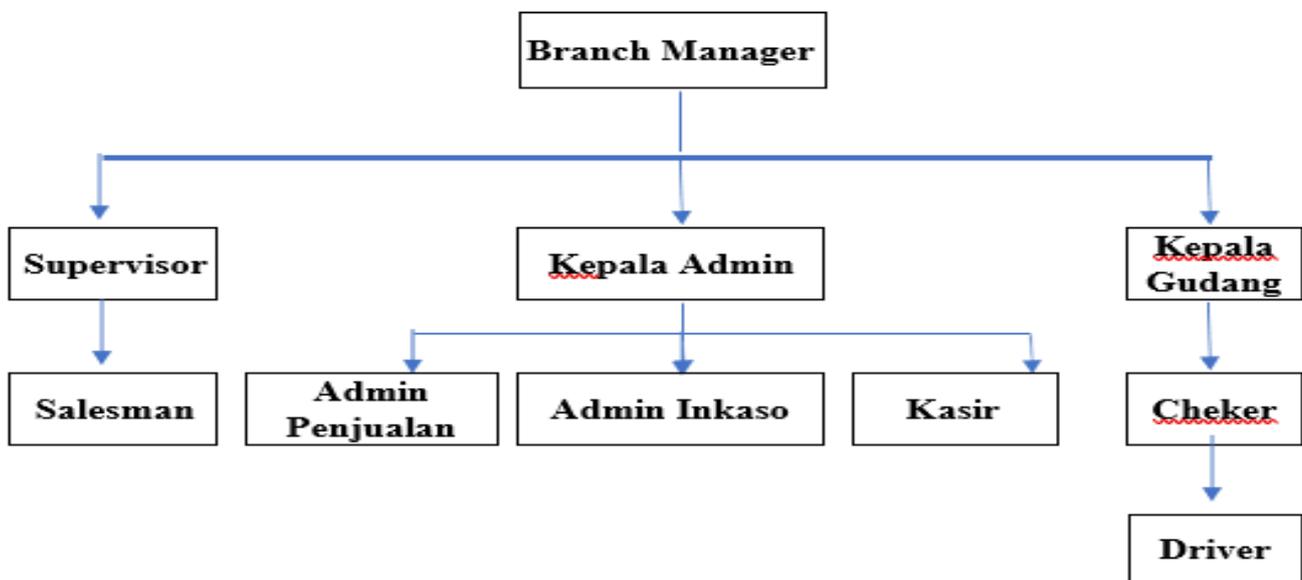
Sejarah dan Perkembangan PT. Sinarmas Distribusi Nusantara Cabang Malang

PT. Sinarmas Distribusi Nusantara merupakan bagian dari Grup Sinarmas, yang bergerak dibidang jasa penjualan dan distribusi. Dengan memiliki pengalaman lebih dari 20 tahun, dalam berupaya memberikan pelayanan yang terbaik untuk kliennya. Selain distribusi, PT. Sinarmas Distribusi Nusantara juga memiliki jam terbang yang sama untuk bidang penjualan.

Dengan tenaga professional yang dimiliki, PT. Sinarmas Distrbusi Nusantara bertujuan memberikan pelayanan terbaik di bidang penjualan. Hingga kini, bisnisnya terus berkembang, dengan didukung oleh kepercayaan para principal-principal dalam menjual produk.

Struktur Organisasi PT. Sinarmas Distribusi Nusantara Cabang Malang

Sebagai suatu objek hukum, PT. Sinarmas Distribusi Nusantara Cabang Malang merupakan subjek hukum abstrak yang keberadaannya berdasar atas bentukan/rekayasa dari manusia, untuk memenuhi kebutuhan itu sendiri di bidang ekonomi. Oleh karena itu, untuk melaksanakan/menjalankan kegiatan usahanya atau untuk mengelola jalannya kegiatan operasional, perlu kehadiran subjek hukum manusia yang disebut sebagai struktur organisasi



Sumber : PT. Sinarmas Distribusi Nusantara

Visi dan Misi PT. Sinarmas Distribusi Nusantara

Menjadi perusahaan distribusi nomor 1 di Indonesia, dengan jaringan distribusi terluas,

memberikan pelayanan yang terbaik bagi principal, dengan mengimplementasikan manajemen distribusi modern, yang didukung oleh kemampuan teknologi informasi yang

No	Sistem Akuntansi Penjualan Kredit	Standar	PT. Sinarmas Distribusi Nusantara Malang	Kesimpulan
1	Bagian Order	- Menerima order penjualan	- Menerima order penjualan	Sesuai Standar

terkini.

Layanan PT. Sinarmas Distribusi Nusantara Cabang Malang

1. Aplikasi Tokosmart
2. Aplikasi Tim Penjualan
3. Pergudangan & Pengiriman

Catatan Akuntansi yang Digunakan dalam sistem Akuntansi Penjualan Kredit

1. Jurnal Penjualan
2. Kartu Persediaan
3. Kartu Gudang

Dokumen-dokumen dalam Penjualan Kredit

1. Surat Pesanan
2. Surat Jalan
3. Faktur
4. Bukti Pembayaran

Unsur Pengendalian Intern

PT. Sinarmas Distribusi Nusantara menerapkan unsur pengendalian intern sebagai berikut :

1. Organisasi
2. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan
3. Praktik yang sehat
4. Karyawan yang Profesional

Analisis Penerapan Sistem dan Unsur Penjualan Kredit PT. Sinarmas Distribusi Nusantara.

	Penjualan	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat surat order - Membuat surat order pengiriman - Otorisasi order penjualan 	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat surat order - Membuat surat jalan - Otorisasi order penjualan 	<p>Sesuai Standar</p> <p>Sesuai Standar</p> <p>Sesuai Standar</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 Standar</p> <p>Sesuai Standar</p> <p>Sesuai Standar</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 Standar</p> <p>Sesuai Standar</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 Standar</p> <p>Sesuai Standar</p>
5	Bagian Akuntansi	<ul style="list-style-type: none"> - Mencatat penjualan - Membuat jurnal penjualan - Membuat kartu piutang 	<ul style="list-style-type: none"> - Mencatat penjualan - Membuat jurnal penjualan - Membuat pencatatan faktur penjualan 	<p>Sesuai Standar</p> <p>Sesuai Standar</p> <p>Belum Sesuai</p>

Dari uraian tabel tersebut, terlihat ada beberapa poin dalam penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. Sinarmas Distribusi Nusantara Malang yang masih perlu diperbaiki agar pengendalian internal yang ada di dalam perusahaan semakin baik dan kemungkinan terjadinya penyimpangan -penyimpangan pelaksanaan tugas dapat dihindari.

Tabel 4.2 Analisis Penerapan Unsur-Unsur Akuntansi Penjualan Kredit PT Sinarmas Distribusi Nusantara

No	Unsur-unsur akuntansi Penjualan Kredit	Standar	PT. Sinarmas Distribusi Nusantara Malang	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 terpisah - Fungsi akuntansi terpisah dengan fungsi penjualan - Transaksi penjualan kredit dilaksanakan oleh fungsi penjualan 	<p>Sesuai Standar</p> <p>Sesuai Standar</p> <p>Belum Sesuai Standar</p>
2	Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan	<ul style="list-style-type: none"> - Penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh fungsi penjualan - 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) 	<ul style="list-style-type: none"> - Penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh fungsi penjualan - 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>Sesuai Standar</p> <p>Belum Sesuai Standar</p> <p>Sesuai Standar</p> <p>Sesuai Standar</p> <p>Sesuai Standar</p>
3	Praktek yang sehat	<ul style="list-style-type: none"> - Surat order pengiriman bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penjualan - Faktur penjualan bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penagihan - Secara periodik fungsi akuntansi mengirim pernyataan piutang kepada setiap debitur 	<ul style="list-style-type: none"> - Surat jalan bernomor urut tercetak dan dipertanggungjawabkan oleh fungsi penjualan - Faktur penjualan dan penggunaannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penagihan - Fungsi akuntansi sudah melakukan pengiriman pernyataan piutang kepada debitur 	<p>Sesuai Standar</p> <p>Sesuai Standar</p> <p>Sesuai Standar</p>
4	Karyawan yang Profesional	<ul style="list-style-type: none"> - Memberikan pelatihan-pelatihan kepada karyawan baru dalam dan luar tugas perusahaan untuk membentuk <i>softskill</i> dan <i>hardskill</i> yang lebih baik 	<ul style="list-style-type: none"> - Memberikan pelatihan kepada karyawan baru dan memberikannya keterampilan khusus agar karyawan benar-benar mempunyai keterampilan lebih 	<p>Sesuai Standar</p>

Dari uraian tabel tersebut, terlihat ada beberapa poin dalam penerapan unsur-unsur sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. Sinarmas Distribusi Nusantara yang masih perlu diperbaiki. Salah satunya dengan menambahkan bagian kredit pada prosedur penjualan kredit dimaksudkan untuk menciptakan pengecekan intern transaksi penjualan kredit.

KESIMPULAN DAN SARAN

KESIMPULAN

Implementasi sistem pengendalian intern penjualan kredit di PT. Sinarmas Distribusi Nusantara dapat dijelaskan sebagai berikut :

Organisasi

Struktur organisasi PT. Sinarmas Distribusi Nusantara sudah disusun secara fungsional, namun dari hasil pengamatan masih belum memisahkan tanggungjawab fungsional secara tegas, masih terdapat perangkapan fungsi penjualan, fungsi kredit, fungsi akuntansi dan fungsi penagihan.

Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan

Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan PT. Sinarmas Distribusi Nusantara belum diterapkan sepenuhnya oleh perusahaan dimana bagian penjualan masih mengotorisasi penjualan kredit, seharusnya otorisasi penjualan kredit dilakukan secara terpisah dari fungsi penjualan.

Praktik yang sehat

PT. Sinarmas Distribusi Nusantara dalam menjalankan kinerjanya pada sistem pengendalian intern penjualan kredit sudah mempunyai standar sistem yang cukup baik, dan praktik yang sehat, dimana bagian akuntansi secara periodik sudah melaporkan penjualan ke kantor pusat dan penggunaan dokumen selalu menggunakan nomor urut yang tersedia, untuk menghindari penyalahgunaan dokumen.

SARAN

Disarankan dapat melakukan pemisahan fungsi, yaitu antara fungsi penjualan, fungsi kredit, fungsi akuntansi dan fungsi penagihan. Adanya pemisahan fungsi akan membuat perusahaan terhindar dari adanya kecurangan dan catatan akuntansi juga lebih dapat diandalkan.

Sistem otorisasi penjualan kredit sebaiknya dilakukan terpisah dari fungsi penjualan, agar mengurangi resiko dari penyalahgunaan wewenang yang bisa dilakukan oleh pihak-pihak yang tidak berkepentingan.

Untuk memudahkan pembayaran pelanggan serta untuk meningkatkan keamanan dalam penjualan kredit, dilakukan pembayaran dengan kartu kredit.

REFERENSI

Astuti, D. (2019). *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Dan Pengendalian Intern Dalam Penjualan Kredit (Studi Pada CV Bintang Jaya Bandar Lampung)* (Doctoral dissertation, UIN Raden Intan Lampung).

Dia Astuti (2019), Analisis Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Intern dalam Penjualan Kredit (Studi pada CV. Bintang Jaya Bandar Lampung)

Ghony, M.D. dan Almanshur, F. (2012). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Ar-ruzz Media. Gerald Lumempouw, Ventje Ilat,

Anneke Wangkar (2015), Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Terhadap Penjualan Kredit Pada PT Sinar Pure Foods International

Jihan Fatimah (2016), Analisis Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit dan Pelunasan Piutang (Studi Kasus Pada Perusahaan Tenun Pelangi Lawang)

Kusyandi dan Bambang Pamungkas (2016), Intern Penjualan Kredit dalam Meningkatkan Efektivitas Pengelolaan Piutang pada CV Surya Pratama Gemilang

Kentara Caesar (2011), Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Sistem Penjualan Kredit Pada PT. Anugrah Mandiri Makmur

Krismiaji.(2010). *Sistem Informasi Akuntansi Edisi Ketiga*. Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN

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

Mulyadi.(2010). *Auditing Buku 2*. Edisi 6. Jakarta: Salemba Empat

Maria Novita Solin (2018), Analisis sistem pengendalian internal atas penjualan kredit (Studi kasus pada CV. ANDI Offset)

Maria Novita Reka Anjelina Saragih (2019), Efektivitas Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Pengendalian Intern Sistem Penjualan Pada PT Alfa Scorpii Cabang Bagan Batu

Nursiati, Elyrapih Indriani, and Sulastiningsih Sulastiningsih.2018. “*Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Penjualan Kredit Pada PT Sinarmas Distribusi Nusantara Yoyakarta*”. Diss. STIE Widya Wiwaha, 2018.

Reka Anjelina Saragih (2019). *Efektivitas Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Pengendalian Intern Sistem Penjualan Pada PT Alfa Scorpii Cabang Bagan Batu (Studi pada PT Alfa Scorpii Cabang Bagan Batu)* Universitas medan Area

Solin, M. N. (2018). *Analisis Sistem Pengendalian Internal atas Penjualan Kredit (Studi Kasus pada Penerbit Andi)* (Doctoral dissertation, STIE YKPN).

Sugiyono,(2017),*Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : Alfabeta.

Saahdila Indrijayanti dan Natalia Titik Wiyani (2016), Analisis Prosedur Pengendalian Intern Penjualan Kredit Pada PT Prima Orbit

Wasiatur Rohmah (2018), Analisis Sistem dan Prosedur Akuntansi Penjualan Kredit Untuk Menilai Sistem Pengendalian Intern pada CV. Maju Mapan(Universitas Nusantara PGRI Kediri)