



=====

Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Oleh:

Soedarmanto

Amanda

ABSTRAK

Penjualan merupakan pusat pendapatan bagi sebagian besar perusahaan, sebab dengan pendapatan diharapkan akan diperoleh laba untuk membiayai pengeluaran-pengeluaran perusahaan. Pada penjualan kredit harus lebih diperhatikan, karena perusahaan akan menghadapi resiko yang lebih besar dibanding penjualan tunai, yaitu adanya resiko piutang tak tertagih, terhambatnya arus kas masuk (cash flow) perusahaan, dan lain-lain. Hal itu akan menurunkan laba perusahaan, padahal tujuan utama suatu perusahaan adalah mencapai perolehan laba yang optimal. Oleh sebab itu diperlukan sistem informasi akuntansi yang baik untuk penjualan kredit, karena penjualan merupakan urat nadi kelangsungan perusahaan. Untuk menghasilkan informasi akuntansi yang baik maka alternatif yang dapat digunakan adalah dengan menerapkan sistem akuntansi dalam setiap kegiatan ekonomi perusahaan dengan baik. Salah satunya adalah sistem akuntansi penjualan kredit, sistem akuntansi penjualan kredit digunakan dalam rangka menghasilkan informasi untuk keperluan pengawasan maupun operasi kegiatan penjualan kredit perusahaan dalam rangka meningkatkan perolehan laba yang maksimal. Sistem Akuntansi Penjualan harus dilaksanakan sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan perusahaan, termasuk juga sistem akuntansi penjualan kredit harus bisa mengikuti prosedur yang ada agar bisa memenuhi kebutuhan perusahaan, yaitu kebutuhan informasi penjualan. Namun, sebagian besar perusahaan masih tidak menyadari akan hal ini, bahwa sistem informasi yang baik sangat diperlukan sehingga menghasilkan sistem manajemen yang baik dan efektif. Dengan adanya berbagai masalah yang dihadapi oleh perusahaan dalam pelaksanaan sistem akuntansi penjualan kredit, maka pelaksanaan sistem akuntansi penjualan kredit perlu dilakukan berbagai perbaikan-perbaikan, sehingga mampu menghasilkan informasi yang akurat, yang nantinya akan berguna bagi manajemen perusahaan dalam pengambilan keputusan.

Kata kunci : Sistem, Efektifitas, Penjualan Kredit

PENDAHULUAN

Perubahan yang sangat pesat dalam dunia bisnis perlu mendapat perhatian bagi perusahaan dalam menjalankan usahanya. Oleh karena itu, perusahaan harus dapat mengantisipasi segala kemungkinan dengan menetapkan kebijakan-kebijakan yang tepat dalam menghadapi persaingan bisnis, guna memperoleh laba yang optimal.

Tujuan utama suatu perusahaan adalah untuk mencapai laba perusahaan yang maksimal, laba memiliki arti yang sangat penting dalam perusahaan, karena selain meningkatkan kinerja dan efektivitas perusahaan, juga dapat meningkatkan sektor riil, sehingga perputaran ekonomi dunia semakin lebih baik, serta kesejahteraan masyarakat meningkat. Dengan tingkat penjualan yang



=====
tinggi, diharapkan akan memperoleh laba yang besar, sehingga perusahaan dapat terus eksis dalam menjalankan usahanya secara produktif, dan semakin besar tingkat laba maka perusahaan tersebut cenderung semakin efisien.

Penjualan merupakan pusat pendapatan bagi sebagian besar perusahaan, sebab dengan pendapatan diharapkan akan diperoleh laba untuk membiayai pengeluaran-pengeluaran perusahaan. Pada penjualan kredit harus lebih diperhatikan, karena perusahaan akan menghadapi resiko yang lebih besar dibanding penjualan tunai, yaitu adanya resiko piutang tak tertagih, terhambatnya arus kas masuk (*cashflow*) perusahaan, dan lain-lain. Hal itu akan menurunkan laba perusahaan, padahal tujuan utama suatu perusahaan adalah mencapai perolehan laba yang optimal. Oleh sebab itu diperlukan sistem informasi akuntansi yang baik untuk penjualan kredit, karena penjualan merupakan urat nadi kelangsungan perusahaan.

Untuk menghasilkan informasi akuntansi yang baik maka alternatif yang dapat digunakan adalah dengan menerapkan sistem akuntansi dalam setiap kegiatan ekonomi perusahaan dengan baik. Salah satunya adalah sistem akuntansi penjualan kredit, sistem akuntansi penjualan kredit digunakan dalam rangka menghasilkan informasi untuk keperluan pengawasan maupun operasi kegiatan penjualan kredit perusahaan dalam rangka meningkatkan perolehan laba yang maksimal.

Sistem Akuntansi Penjualan harus dilaksanakan sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan perusahaan, termasuk juga sistem akuntansi penjualan kredit harus bisa mengikuti prosedur yang ada agar bisa memenuhi kebutuhan perusahaan, yaitu kebutuhan informasi penjualan. Namun, sebagian besar perusahaan masih tidak menyadari akan hal ini, bahwa sistem informasi yang baik sangat diperlukan sehingga menghasilkan sistem manajemen yang baik dan efektif.

Banyak Perusahaan memiliki masalah yang sering timbul, yaitu kurangnya informasi yang tersedia, kurangnya pemanfaatan informasi yang dihasilkan, pelaksanaan sistem akuntansi yang belum sesuai dengan prosedur yang telah dibuat perusahaan, kurang efektifnya pelaksanaan sistem pengendalian intern dalam Sistem Akuntansi penjualan yang diterapkan, dan lain-lain. Dengan adanya berbagai masalah yang dihadapi oleh perusahaan dalam pelaksanaan sistem akuntansi penjualan kredit, maka pelaksanaan sistem akuntansi penjualan kredit perlu dilakukan berbagai perbaikan-perbaikan, sehingga mampu menghasilkan informasi yang akurat, yang nantinya akan berguna bagi manajemen perusahaan dalam pengambilan keputusan.

Peningkatan perolehan tingkat laba yang optimal sangat penting karena merupakan ukuran kesuksesan dan kemampuan perusahaan dalam menggunakan aktiva secara produktif. Salah satunya dengan memperbaiki tingkat keandalan informasi akuntansi melalui penerapan sistem akuntansi penjualan kredit perusahaan dengan lebih baik, karena dengan demikian informasi dari



kegiatan penjualan kredit akan semakin handal serta dapat dipercaya yang pada akhirnya dapat meningkatkan kinerja keuangan termasuk laba perusahaan.

Dari uraian diatas, jelaslah bahwa sistem akuntansi penjualan kredit sangat penting artinya bagi perusahaan, oleh karenanya penulis tertarik dan mengangkat judul “Sistem Akuntansi Penjualan Kredit”.

Sistem pada dasarnya adalah sekelompok unsur yang erat berhubungan satu dengan lainnya, yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu. Dari definisi ini dapat dirinci lebih lanjut pengertian umum mengenai sistem sebagai berikut :

1. Setiap sistem terdiri dari unsur-unsur.
2. Unsur-unsur tersebut merupakan bagian terpadu sistem yang bersangkutan.
3. Unsur sistem tersebut bekerja sama untuk mencapai tujuan sistem.
4. Suatu sistem merupakan bagian dari sistem lain yang lebih besar.

Sistem Akuntansi pada umumnya diartikan sebagai jaringan yang terdiri dari formulir-formulir, catatan-catatan, prosedur-prosedur, alat-alat, dan sumber daya manusia dalam rangka menghasilkan informasi pada suatu organisasi untuk keperluan pengawasan, operasi maupun untuk kepentingan pengambilan keputusan bisnis bagi pihak-pihak yang berkepentingan.

Menurut Mulyadi sistem akuntansi merupakan organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan.

Unsur suatu sistem akuntansi pokok adalah :

Formulir

Formulir merupakan dokumen yang digunakan untuk merekam terjadinya transaksi. Formulir sering pula disebut dengan istilah media, karena formulir merupakan media untuk mencatat peristiwa yang terjadi dalam organisasi ke dalam catatan. Contoh formulir adalah: faktur penjualan, bukti kas keluar, dan cek.

Jurnal

Jurnal merupakan catatan akuntansi pertama yang digunakan untuk mencatat, mengklasifikasikan, dan meringkas data keuangan dan data lainnya. Sumber informasi pencatatan dalam jurnal ini adalah formulir. Contoh jurnal adalah jurnal penerimaan kas, jurnal pembelian, dan jurnal umum.

Buku besar

Buku besar (*general ledger*) terdiri dari rekening-rekening yang digunakan untuk meringkas data keuangan yang telah dicatat sebelumnya dalam jurnal. Rekening-rekening dalam buku besar ini disediakan sesuai dengan unsur-unsur informasi yang akan disajikan dalam laporan keuangan.

=====

Buku Pembantu

Jika data keuangan yang digolongkan dalam buku besar diperlukan rinciannya lebih lanjut, dapat dibentuk buku pembantu (*subsidiary ledger*). Buku pembantu ini terdiri dari rekening-rekening pembantu yang merinci data keuangan yang tercantum dalam rekening tertentu dalam buku besar.

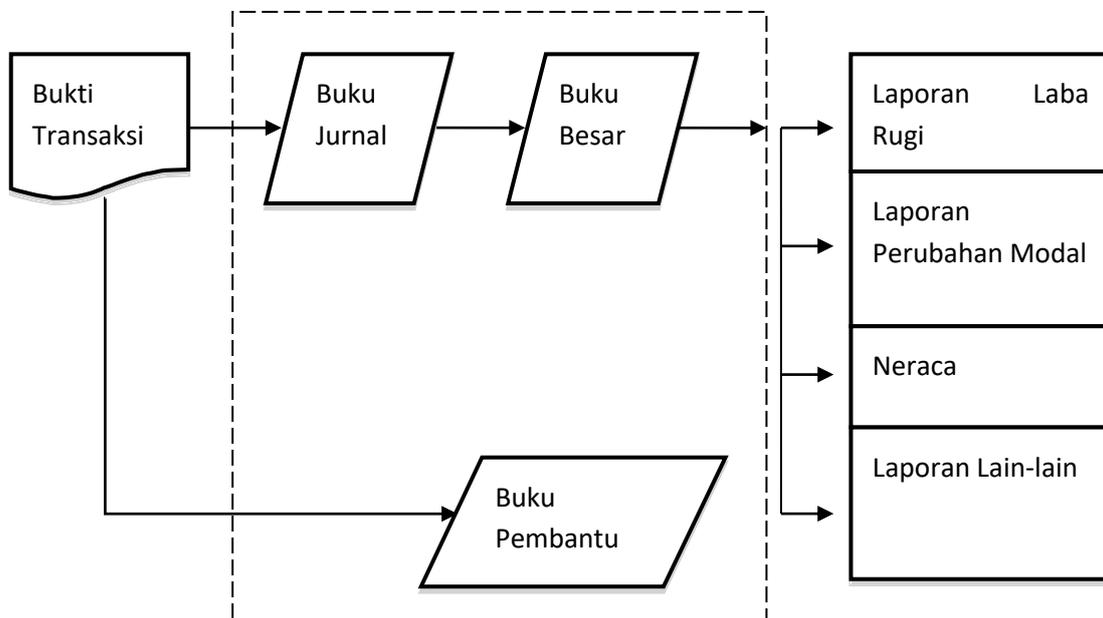
Laporan

Hasil akhir proses akuntansi adalah laporan keuangan yang dapat berupa neraca, laporan rugi laba. Laporan berisi informasi yang merupakan keluaran sistem akuntansi. Laporan dapat berbentuk hasil cetak komputer dan tayangan pada layar monitor komputer.

INPUT

PROSES

OUTPUT



Gambar 1
Input-Proses-Output dalam Sistem Akuntansi

Menurut Mulyadi untuk menangani kegiatan pokok perusahaan, umumnya dirancang sistem akuntansi yang terdiri dari :

Sistem akuntansi penjualan kredit, sistem akuntansi penjualan kredit dirancang untuk mencatat transaksi penjualan kredit dimana jaringan prosedur yang membentuk sistem akuntansi penjualan kredit terdiri dari prosedur order penjualan, prosedur persetujuan kredit, prosedur pengiriman, prosedur penagihan, prosedur pencatatan piutang, prosedur distribusi penjualan, prosedur pencatatan harga pokok penjualan.

Sistem akuntansi piutang, sistem akuntansi piutang dirancang untuk mencatat transaksi terjadinya piutang dan berkurangnya piutang. Untuk mencatat terjadinya piutang, jaringan prosedur yang



=====

digunakan terdiri dari prosedur order penjualan, prosedur persetujuan kredit, prosedur pengiriman barang, prosedur penagihan, prosedur pencatatan bertambahnya piutang, prosedur distribusi penjualan. Sedangkan jaringan prosedur untuk mencatat berkurangnya piutang terdiri dari prosedur penerimaan retur penjualan, prosedur pembuatan memo kredit, prosedur penerimaan barang, prosedur pencatatan retur penjualan, prosedur pencatatan berkurangnya piutang, prosedur distribusi penjualan.

Sistem akuntansi utang, sistem akuntansi utang dirancang untuk mencatat transaksi terjadinya utang dan berkurangnya utang. Untuk mencatat terjadinya utang, jaringan prosedur yang digunakan adalah prosedur permintaan pembelian, prosedur permintaan penawaran harga dan pemilihan pemasok, prosedur order pembelian, prosedur penerimaan barang, prosedur pencatatan bertambahnya utang, prosedur distribusi pembelian. Sedangkan untuk mencatat berkurangnya utang karena retur pembelian, jaringan prosedur yang digunakan terdiri dari prosedur pembuatan memo debit, prosedur pengiriman barang, prosedur pencatatan berkurangnya utang, prosedur distribusi pembelian.

Sistem akuntansi penggajian dan pengupahan, sistem akuntansi penggajian dan pengupahan dirancang untuk menangani transaksi perhitungan gaji dan upah karyawan, serta pembayarannya. Sistem ini terdiri dari jaringan prosedur pencatatan waktu hadir dan waktu kerja, prosedur pembuatan daftar gaji dan upah, prosedur pembayaran gaji dan upah, prosedur distribusi biaya gaji dan upah.

1. Sistem akuntansi biaya, sistem akuntansi biaya dirancang untuk menangani pengendalian produksi dan pengendalian biaya. Sistem ini terdiri dari jaringan prosedur order produksi, prosedur pengumpulan biaya produksi dan nonproduksi.
2. Sistem akuntansi kas, sistem akuntansi kas dirancang untuk menangani transaksi penerimaan dan pengeluaran kas. Sistem ini terdiri dari jaringan prosedur penerimaan kas, prosedur pengeluaran kas, dan prosedur dana kas kecil.
3. Sistem akuntansi persediaan, sistem akuntansi persediaan dirancang untuk menangani transaksi yang bersangkutan dengan mutasi persediaan yang disimpan di gudang. Sistem ini terdiri dari jaringan prosedur pencatatan harga pokok produk jadi, prosedur pencatatan harga pokok produk yang dijual, prosedur pencatatan harga pokok produk yang dikembalikan oleh pembeli, prosedur pencatatan harga pokok persediaan produk dalam proses, prosedur pencatatan harga pokok persediaan yang dibeli, prosedur pencatatan harga pokok persediaan yang dikembalikan ke pemasok, prosedur permintaan dan pengeluaran barang gudang, prosedur pencatatan harga pokok persediaan yang di kembalikan ke gudang, dan prosedur



penghitungan fisik persediaan.

4. Sistem akuntansi aktiva tetap, sistem ini dirancang untuk menangani transaksi yang bersangkutan dengan mutasi aktiva tetap. Jaringan prosedur yang membentuk sistem akuntansi aktiva tetap terdiri dari prosedur pengadaan aktiva tetap, prosedur penghentian pemakaian aktiva tetap, prosedur depresiasi aktiva tetap, dan prosedur penempatan aktiva tetap.

Dari pengertian sistem akuntansi, maka sistem akuntansi penjualan kredit dapat diartikan sebagai jaringan terdiri dari formulir-formulir, catatan-catatan, prosedur-prosedur, alat-alat, dan sumber daya manusia dalam rangka mengendalikan kegiatan-kegiatan penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan.

Jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit adalah sebagai berikut :

1. Prosedur Order Penjualan.

Dalam prosedur ini, fungsi penjualan menerima order dari pembeli dan menambahkan informasi penting pada surat order dari pembeli.

2. Prosedur Persetujuan Kredit.

Dalam prosedur ini, fungsi penjualan meminta persetujuan penjualan kredit kepada pembeli tertentu dari fungsi kredit.

3. Prosedur Pengiriman.

Dalam prosedur ini, fungsi pengiriman mengirimkan barang kepada pembeli sesuai dengan informasi yang tercantum dalam surat order pengiriman yang diterima dari fungsi pengiriman.

4. Prosedur Penagihan.

Dalam prosedur ini, fungsi penagihan membuat faktur penjualan dan mengirimkannya kepada pembeli. Dalam metode tertentu faktur penjualan dibuat oleh fungsi penjualan sebagai tembusan pada waktu bagian ini membuat surat order pengiriman.

5. Prosedur Pencatatan Piutang.

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat tembusan faktur penjualan ke dalam kartu piutang atau dalam metode pencatatan tertentu mengarsipkan dokumen tembusan menurut abjad yang berfungsi sebagai catatan piutang.

6. Prosedur Distribusi Penjualan.

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mendistribusikan data penjualan menurut informasi yang diperlukan oleh manajemen.

7. Prosedur Pencatatan Harga Pokok Penjualan.

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat secara periodik total harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.



=====

Catatan Akuntansi yang Digunakan

Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit adalah :

1. Jurnal Penjualan.

Catatan akuntansi ini digunakan untuk mencatat transaksi penjualan kredit berdasarkan dokumen sumber faktur penjualan.

2. Kartu Piutang.

Dalam transaksi penjualan kredit, catatan ini berfungsi sebagai buku pembantu yang digunakan untuk mencatat bertambahnya piutang kepada debitur tertentu berdasarkan dokumen sumber faktur penjualan.

3. Kartu Persediaan.

Dalam transaksi penjualan kredit, catatan ini berfungsi sebagai buku pembantu yang berisi rincian mutasi setiap jenis persediaan berdasarkan dokumen sumber faktur penjualan.

4. Kartu Gudang.

Dalam transaksi penjualan kredit, catatan ini diselenggarakan oleh fungsi gudang untuk mencatat mutasi dan persediaan fisik barang yang disimpan digudang.

5. Jurnal Umum.

Dalam transaksi penjualan kredit, catatan ini digunakan untuk mencatat harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu berdasarkan dokumen bukti memorial.

Rumusan Masalah

Dari latar belakang diatas, perumusan masalah yang dapat dikaji adalah :

1. Bagaimana sistem akuntansi penjualan kredit yang efektif?
2. Apakah kelebihan dan kelemahan dalam sistem akuntansi penjualan kredit?
3. Apakah yang harus diterapkan dalam mencapai sistem akuntansi penjualan kredit pada suatu perusahaan?

METODE

Metode penelitian yang dipakai adalah metode deskriptif

HASIL PENELITIAN

Analisis Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Penjualan merupakan sumber utama pendapatan perusahaan. Pendapatan perusahaan merupakan hal yang paling utama bagi suatu perusahaan dalam membiayai semua kegiatan usahanya agar perusahaan dapat beroperasi dengan baik dan lancar. Pada prinsipnya sistem akuntansi penjualan



=====

kredit yang baik dapat meningkatkan kinerja, efektivitas, serta laba perusahaan. Indikator dari sistem akuntansi penjualan kredit adalah sebagai berikut:

Jaringan Prosedur yang Membentuk Sistem Penjualan Kredit

Adapun jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit antara lain sebagai berikut :

1. Prosedur Order Penjualan

Dalam prosedur order penjualan ini, fungsi salesman menerima permintaan dari pelanggan dan menyetujui permintaan tersebut. Fungsi salesman lalu membuat daftar pesanan barang dan mengirimkannya kepada berbagai fungsi yang lain. Fungsi penjualan membuat Nota dan mengirimkannya pada berbagai fungsi yang lain untuk memungkinkan fungsi-fungsi yang lain mengetahui harga barang dari pembeli atau pelanggan.

2. Prosedur Pengiriman

Dalam prosedur pengiriman ini, fungsi pembelian membeli barang sesuai dengan permintaan pelanggan dan menyiapkan barang kemudian fungsi pengiriman mengirimkan barang dan Nota kepada pelanggan sesuai dengan informasi yang tercantum pada surat pengantar yang diterima dari fungsi salesman yang sudah diotorisasi oleh fungsi penjualan.

3. Prosedur Penagihan

Dalam prosedur penagihan ini, fungsi akuntansi menerima nota dari fungsi penjualan dan membuat surat penagihan secara periodik kemudian mengirimkannya kepada pelanggan dengan dilampiri kwitansi.

4. Prosedur Pencatatan Piutang

Dalam prosedur pencatatan piutang ini, fungsi akuntansi mencatat surat penagihan ke dalam buku piutang sebagai rekapan dari piutang perusahaan kepada pelanggannya.

5. Prosedur Distribusi Penjualan

Dalam prosedur distribusi penjualan ini, fungsi akuntansi mencatat hasil transaksi penjualan kredit ke dalam jurnal penjualan.

Dokumen yang Digunakan dalam Sistem Penjualan Kredit

Dalam sistem penjualan kredit, dokumen yang digunakan adalah sebagai berikut :

1. Daftar Pesanan Barang

Daftar pesanan barang adalah dokumen yang berisi order permintaan dari pelanggan yang dibuat oleh bagian salesman dan ditandatangani oleh salesman, bagian pembelian, dan bagian akuntansi.

2. Surat Pengantar

Surat pengantar adalah surat yang memberikan otorisasi kepada fungsi pengiriman untuk



- =====
mengirimkan barang kepada pelanggan.
3. Surat Penagihan
Surat penagihan adalah surat yang berisikan rincian tagihan atas piutang dan digunakan untuk menagih piutang yang timbul akibat transaksi penjualan kredit kepada pelanggan.
 4. Nota
Nota adalah dokumen yang berisikan harga barang dan sebagai bukti bahwa barang telah diterima oleh pelanggan.
 5. Kwitansi
Kwitansi adalah tanda bukti pembayaran pelanggan atas transaksi penjualan kredit.
 6. Catatan Akuntansi yang Digunakan dalam Sistem Akuntansi Penjualan Kredit
Adapun catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit yaitu :
 7. Buku Piutang
Catatan akuntansi ini merupakan buku pembantu piutang yang digunakan untuk mencatat bertambah dan berkurangnya piutang pelanggan.
 8. Jurnal Penjualan
Jurnal penjualan ini digunakan untuk mencatat penjualan baik secara tunai maupun kredit berdasarkan informasi yang diterima.

Bagian atau Fungsi yang Terkait dalam Sistem Penjualan Kredit

Adapun bagian atau fungsi yang terkait dalam prosedur penjualan kredit adalah sebagai berikut :

1. Bagian Salesman
Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi ini bertugas menerima order penjualan dari pelanggan, memberi otorisasi penjualan kredit, membuat daftar pesanan barang. Fungsi ini juga bertanggung jawab untuk membuat surat pengantar sebagai pengantar pengiriman barang kepada pelanggan.
2. Bagian Penjualan
Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi ini bertugas mencatat daftar pesanan barang dan membuat nota.
3. Bagian Pembelian
Dalam transaksi penjualan kredit ini, fungsi ini bertugas membeli barang sesuai dengan informasi yang ada dalam daftar pesanan barang.
4. Bagian Pengiriman
Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi ini bertugas memeriksa barang yang akan dikirim, memberi otorisasi pengiriman dan mengirimkan barang.



5. Bagian Akuntansi

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

Unsur-Unsur Pengendalian Internal dalam Sistem Penjualan Kredit

Pengendalian internal terhadap sistem penjualan kredit sebagai berikut :

Organisasi

a. Bagian penjualan terpisah dari bagian penagihan

Bagian penjualan dipegang oleh bagian penjualan dan bagian penagihan dipegang oleh bagian akuntansi.

b. Bagian akuntansi terpisah dari bagian penjualan.

Sistem Otorisasi dan Prosedur pencatatan

c. Order dari pelanggan di otorisasi oleh bagian salesman dengan menggunakan daftar pesanan barang.

d. Pengiriman produk di otorisasi oleh fungsi pengiriman dengan menandatangani surat pengantar dan nota.

e. Pencatatan ke dalam buku piutang dan ke dalam jurnal penjualan di otorisasi oleh fungsi akuntansi dengan cara menandatangani surat penagihan dan nota.

Praktik yang Sehat

f. Penggunaan dokumen dengan bernomor urut tercetak.

g. Secara periodik bagian akuntansi mengirimkan pernyataan kepada pelanggan.

Uraian Bagan Alir Dokumen Sistem penjualan Kredit

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

Bagian Salesman

1. Menerima order penjualan

2. Menyetujui penjualan kredit

3. Membuat Daftar Pesanan Barang (DPB) rangkap 3

4. DPB lembar 1, di arsip secara permanen menurut nomor urut

5. Mengirimkan DPB lembar 2, ke bagian akuntansi.

6. Mengirimkan DPB lembar 3, ke bagian pengiriman.



- =====
7. Menerima DPB lembar 3 dari bagian pembelian.
 8. Berdasarkan DPB lembar 3 kemudian membuat surat pengantar rangkap 2 dan dikirim ke bagian pengiriman.
 9. Menerima surat pengantar lembar 1 dari bagian penjualan untuk diarsipkan secara permanen sesuai dengan nomor urut.

Bagian Penjualan

1. Menerima DPB lembar 2 dari bagian akuntansi, kemudian memeriksa dan di arsip secara permanen menurut nomor urut.
2. Berdasarkan surat pengantar lembar 1 yang diterima dari bagian pengiriman dibuat nota rangkap 3.
3. Surat pengantar lembar 1, dikirim ke bagian salesman.
4. Mengirimkan nota lembar 1 ke bagian akuntansi, lembar 2 ke bagian pengiriman, lembar 3 di arsipkan secara permanen menurut nomor urut.

Bagian Pembelian

1. Berdasarkan DPB lembar 3 yang diterima dari bagian pengiriman kemudian membeli barang sesuai pesanan.
2. DPB lembar 3, dikirim ke bagian salesman

Bagian Pengiriman

1. Menerima DPB lembar 3, dari bagian salesman dilakukan pemeriksaan.
2. DPB lembar 3 dikirim ke bagian pembelian
3. Menerima surat pengantar lembar 1 dan 2 dari bagian salesman.
4. Memberi otorisasi surat pengantar.
5. Surat pengantar lembar 1, dikirim ke bagian penjualan.
6. Menerima nota lembar 2, dari bagian penjualan.
7. Surat pengantar lembar 2 dan nota lembar 2, dikirim ke via jasa angkut bersama dengan barang.

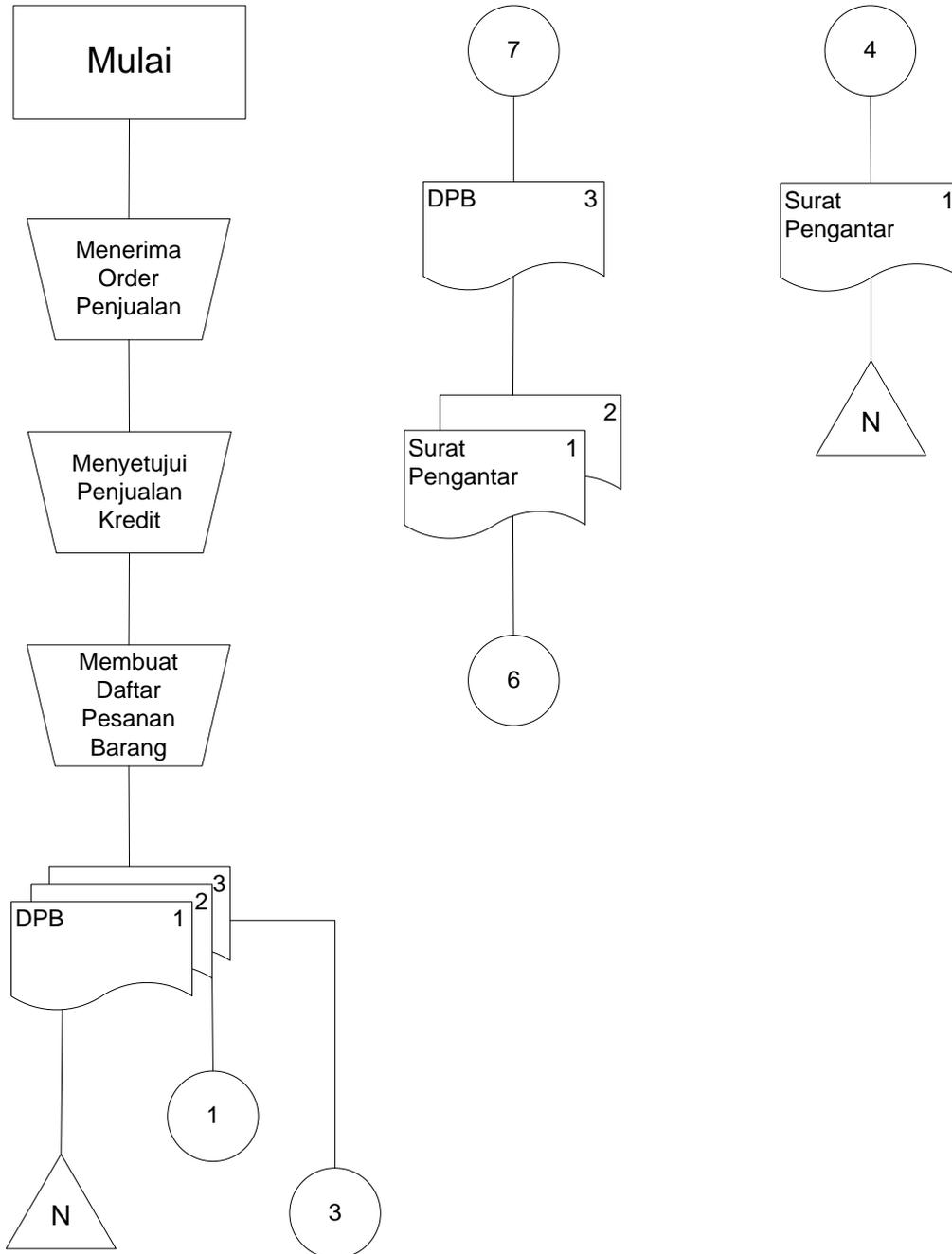
Bagian Akuntansi

1. Berdasarkan DPB lembar 2, yang diterima dari bagian salesman dilakukan pemeriksaan.
2. DPB lembar 2, dikirim ke bagian penjualan.
3. Berdasarkan nota lembar 1, yang diterima dari bagian penjualan, membuat surat penagihan rangkap 2.
4. Membuat kwitansi.
5. Mengirim surat penagihan lembar 1, kepada pelanggan bersama kwitansi.
6. Surat penagihan lembar 2, direkap ke dalam jurnal penjualan dan dicatat ke dalam buku piutang.



7. Surat penagihan lembar 2, di arsipkan secara permanen menurut nomor urut.

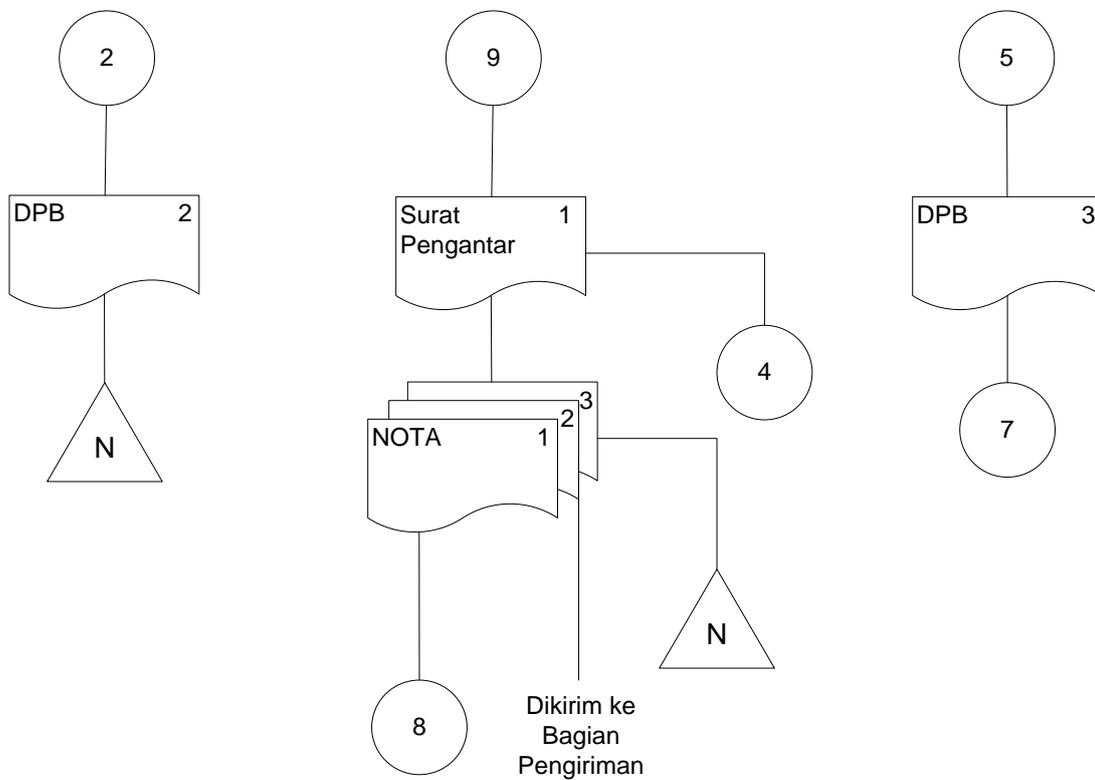
Bagian Salesman/Kredit





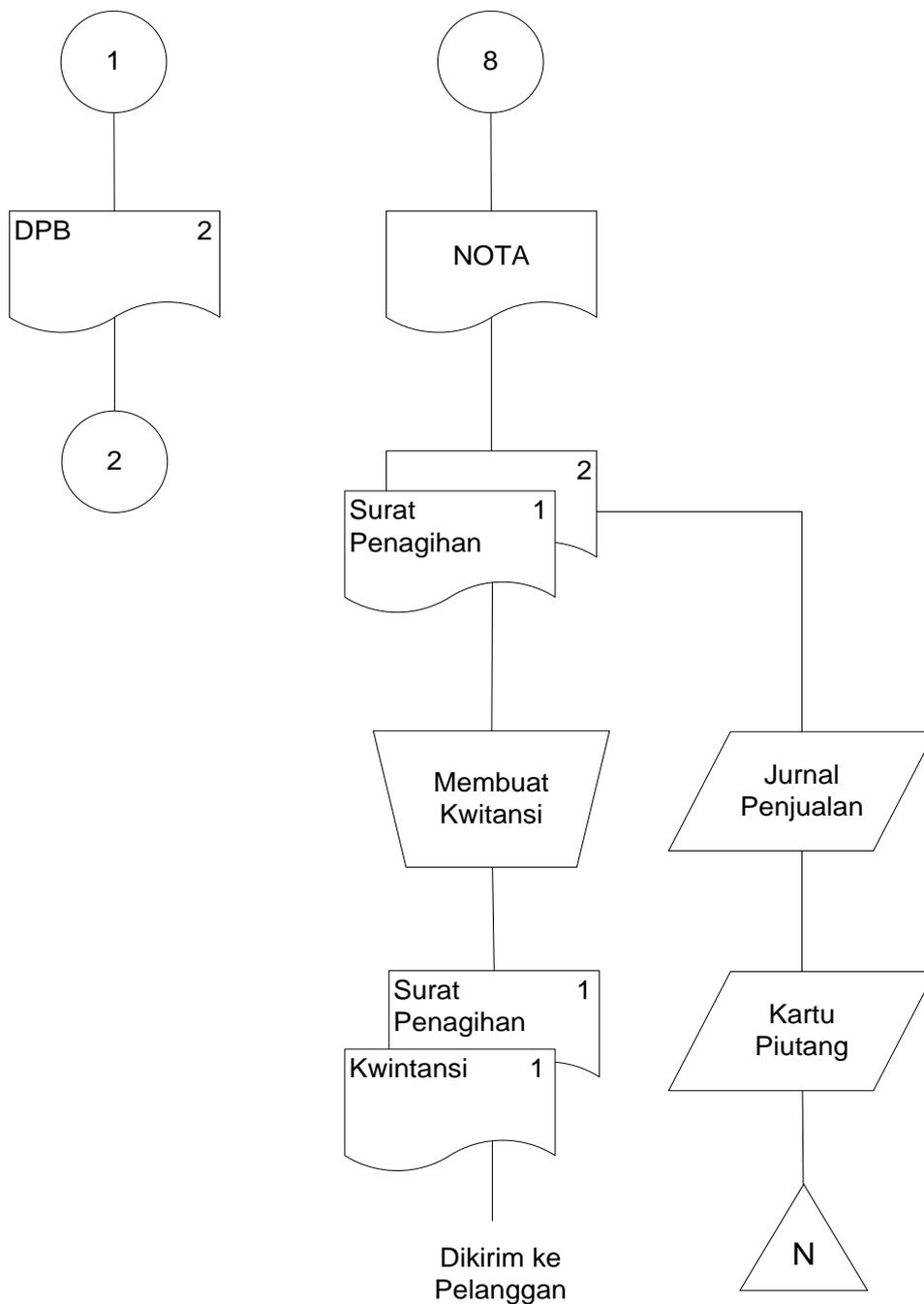
Bagian Penjualan

Bagian Pembelian





Bagian Akuntansi





=====

PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penelitian pada sistem akuntansi penjualan kredit terdapat kelebihan dan kelemahan-kelemahan.

Kelebihan-kelebihan yang Terdapat pada Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Dalam melaksanakan transaksi penjualan kredit melibatkan bagian-bagian yang terkait sehingga perusahaan dapat dikatakan sudah cukup baik dalam pelaksanaan kegiatannya. Hal yang terkait seperti bagian salesman, bagian penjualan, bagian pembelian, bagian pengiriman, dan bagian akuntansi. Sehingga kegiatan bisa berjalan dengan lancar karena semua tanggung jawab yang ada sudah ditangani oleh masing- masing bagian.

Dalam transaksi penjualan kredit, ada bagian salesman. Hal ini dapat menguntungkan perusahaan karena bagian ini bertugas untuk menerima order penjualan dan melaporkan ke bagian penjualan order dari pelanggan.

Dalam melaksanakan kegiatan transaksi penjualan kredit, menggunakan dokumen kwitansi. Hal ini menunjukkan bahwa setiap transaksi penjualan ada dokumen sebagai bukti pembayaran dari pelanggan.

Kelemahan-Kelemahan yang Terdapat pada Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Dalam sistem penjualan kredit, untuk bagian penagihan masih menjadi satu dengan bagian akuntansi. Hal ini harus ada pemisahan bagian untuk menghindari terjadinya kesalahan dalam pencatatan piutang.

Dalam sistem penjualan kredit bila tidak ada prosedur pencatatan harga pokok penjualan dan dokumen rekapitulasi harga pokok penjualan. Hal ini dapat mempersulit bagian akuntansi dalam mencatat transaksi penjualan ke dalam jurnal penjualan.

Dalam pencatatan akuntansi bila tidak terdapat kartu gudang. Hal ini dapat mempersulit bagian akuntansi dalam pencatatan harga pokok penjualan.

Dalam pencatatan akuntansi yang digunakan bila tidak terdapat kartu persediaan. Hal ini dapat mempersulit untuk mengetahui mutasi setiap jenis persediaan.

Dengan melihat kelemahan-kelemahan yang ada seperti yang tertera di atas terutama pada sistem akuntansi penjualan kredit. Maka alternatif yang dapat diambil untuk mengatasi permasalahan yang dialami dalam sistem akuntansi penjualan kredit adalah:

Alternatif Penyelesaian Kelemahan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Perlu menambah divisi gudang dalam struktur organisasi untuk memperlancar transaksi penjualan



=====

kredit sehingga pembeli tidak harus menunggu barang pesannya terlalu lama dengan menunggu bagian pembelian untuk membeli barang terlebih dahulu. Dengan adanya divisi gudang, maka divisi ini harus menambah adanya penggunaan kartu gudang dan kartu persediaan guna mengetahui kuantitas yang ada di gudang serta untuk mengetahui mutasi setiap jenis persediaan. Dalam sistem akuntansi penjualan kredit diperlukan adanya prosedur pencatatan HPP dan dokumen RHPP agar mempermudah bagian akuntansi dalam mencatat transaksi penjualan ke dalam jurnal penjualan. Dalam pembuatan surat pengantar pada sistem akuntansi penjualan kredit dilakukan oleh bagian salesman, hal ini lemah karena seharusnya bagian pengiriman yang bertanggung jawab atas surat pengantar. Bagian akuntansi dan bagian penagihan harus dipisahkan guna menghindari kesalahan dalam pencatatan dan menjaga kejayaan perusahaan, serta pengendalian internal yang baik.

Berdasarkan uraian tersebut diatas maka rancangan prosedur untuk sistem akuntansi penjualan kredit adalah :

Bagian salesman menerima order dari pelanggan, menyetujui penjualan kredit, lalu membuat DPB rangkap 3. Rangkap 1 diarsip secara permanen sesuai nomor urut, rangkap 2 dikirim ke bagian penjualan, rangkap 3 dikirim ke bagian pembelian. Bagian penjualan menerima DPB lembar 2 dari bagian salesman, kemudian diarsip secara permanen sesuai nomor urut.

Bagian pembelian menerima DPB lembar 3 dari bagian salesman, kemudian melakukan fotokopi DPB lembar 3 dan mengarsipkan *copy* DPB lembar 3 tersebut, lalu membeli barang. Setelah itu DPB lembar 3 bersama dengan barang dikirim ke bagian gudang.

Bagian gudang menerima DPB lembar 3 dari bagian pembelian, kemudian menyiapkan barang dan mencatat ke dalam kartu persediaan dan gudang. DPB lembar 3 dikirim ke bagian pengiriman, lalu bagian gudang membuat RHPP dan dikirim ke bagian akuntansi.

Bagian pengiriman menerima DPB lembar 3 dari bagian gudang, kemudian berdasarkan DPB lembar 3, dibuat surat pengantar rangkap 2. Rangkap 1 dikirim ke bagian penjualan. Setelah itu DPB lembar 3 diarsip permanen sesuai nomor urut. Berdasarkan surat pengantar lembar 1 yang diterima dari bagian pengiriman, bagian penjualan membuat nota 3 rangkap. Nota lembar 1 dikirim ke bagian pengiriman, dan nota lembar 2 dikirim ke bagian penagihan, serta nota lembar 3 diarsip secara permanen sesuai dengan nomor urut. Surat pengantar lembar 1 diarsip secara permanen sesuai nomor urut.

Bagian pengiriman menerima nota lembar 1 dari bagian penjualan. Nota lembar 1 dan surat pengantar lembar 2 dikirim bersama dengan barang kepada pelanggan. Bagian penagihan menerima nota lembar ke 2 dari bagian penjualan, diarsip sementara, secara periodik membuat surat penagihan rangkap 2, membuat kwitansi. Surat penagihan lembar 1 dan kwitansi dikirim ke



=====
pelanggan. Nota lembar 2 dan surat penagihan lembar 2 dikirim ke bagian akuntansi.

Bagian Akuntansi menerima RHPP dari bagian gudang, kemudian mencatat HPP dan diarsip secara permanen menurut tanggal. Bagian Akuntansi menerima surat penagihan lembar 2 dari bagian penagihan, kemudian dicatat ke dalam buku piutang, dan surat penagihan lembar ke 2 diarsip secara permanen menurut nomor urut. Bagian Akuntansi juga menerima nota lembar 2 dari bagian penagihan, berdasarkan nota lembar 2 dicatat dalam jurnal penjualan, jurnal umum, dan diarsip secara permanen menurut nomor urut.

KESIMPULAN

Berdasarkan dari hasil penelitian dan pembahasan, maka dapat disimpulkan bahwa jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit yaitu prosedur order penjualan, prosedur pengiriman, prosedur penagihan, prosedur pencatatan piutang, dan prosedur distribusi penjualan. Dokumen yang digunakan dalam prosedur penjualan kredit meliputi daftar pesanan barang, surat pengantar, surat penagihan, nota, dan kwitansi. Catatan akuntansi yang digunakan dalam penjualan kredit masih sangat sederhana. Catatan akuntansi ini meliputi buku piutang, jurnal penjualan. Bagian atau fungsi yang terkait dalam penjualan kredit meliputi bagian salesman, bagian penjualan, bagian pembelian, bagian pengiriman, bagian akuntansi.

Unsur pengendalian intern yaitu organisasi, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, serta praktik yang sehat. Dalam pelaksanaan aktivitas operasi, sistem yang sudah dilaksanakan memiliki kelebihan yaitu dalam melaksanakan transaksi penjualan kredit melibatkan bagian-bagian yang terkait seperti bagian salesman, bagian penjualan, bagian pembelian, bagian pengiriman, dan bagian akuntansi. Dalam transaksi penjualan kredit, ada bagian salesman. Hal ini dapat menguntungkan perusahaan, karena bagian ini bertugas untuk menerima order penjualan dan melaporkan ke bagian penjualan order dari pelanggan. Dalam melaksanakan kegiatan transaksi penjualan kredit, menggunakan dokumen kwitansi. Hal ini menunjukkan bahwa setiap transaksi penjualan ada dokumen sebagai bukti pembayaran dari pelanggan. Dalam pencatatan akuntansi bila tidak terdapat kartu gudang dan kartu persediaan, yang dapat mempersulit bagian akuntansi dalam melaksanakan pencatatan harga pokok penjualan, dan mengetahui mutasi setiap jenis persediaan. Dalam sistem penjualan kredit bila tidak ada prosedur pencatatan harga pokok penjualan dan dokumen rekapitulasi harga pokok penjualan. Hal ini dapat mempersulit bagian akuntansi dalam mencatat transaksi penjualan ke dalam jurnal penjualan. Dalam sistem penjualan kredit, untuk bagian penagihan yang masih menjadi satu dengan bagian akuntansi. Hal ini harus ada pemisahan



=====

bagian untuk menghindari terjadinya kesalahan dalam pencatatan piutang.

Secara keseluruhan sistem akuntansi penjualan kredit pada penelitian kali ini sudah cukup baik, namun belum optimal dalam penerapannya dan diperlukan adanya perbaikan-perbaikan guna membantu pencapaian tujuan perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Adikusumah, R. Soemita. 1985. *Sistem Akuntansi Prosedur dan Metoda*. Sinar Baru: Bandung.
- Baridwan, Zaki. 1998. *Sistem Akuntansi*. Yogyakarta: BPFE.
- Hall, James A. 2001. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Jusup, AL. Haryono. 2001. *Dasar-Dasar Akuntansi*. Yogyakarta: STIE .
- Krismiaji. 2002. *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: AMP YKPN.
- Mulyadi. 2001. *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Narko. 2002. *Sistem Akuntansi*. Yogyakarta: Yayasan Pustaka Nusatama.
- Syam, Dhaniel. 2001. *Akuntansi Pengantar 2 Prinsip, Metode, dan Prosedur*. Malang: UMM Press.
- Widjayanto, Nugroho. 2001. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Erlangga.
- Wilkinson, Joseph W. 1993. *Sistem Akunting dan Informasi Jilid Satu*. Jakarta: Binarupa Aksara.