

## **Evaluasi Sistem Penjualan Kredit pada PT Wahana Semesta Lampung**

### **Evaluation of Credit Sales System onPT WahanaSemesta Lampung**

**Suci Apriyana<sup>1)</sup>, Destia Pentiana<sup>2)</sup>, Arif Makhsun<sup>3)</sup>**

<sup>1)</sup> Mahasiswa, <sup>2)</sup> Pembimbing 1, <sup>3)</sup> Pembimbing 2

#### **Abstrak**

Laporan tugas akhir ini bertujuan untuk mengetahui sistem penjualan kredit, dan evaluasi sistem penjualan kredit PT Wahana Semesta Lampung. Jenis data yang digunakan merupakan data primer dengan metode wawancara dan data sekunder yang diperoleh melalui metode dokumentasi. Metode analisis data yang digunakan adalah metode deskriptif kualitatif. Analisis diawali dengan mengetahui sistem penjualan kredit pada PT Wahana Semesta Lampung meliputi, fungsi yang terkait, dokumen yang digunakan, catatan akuntansi, prosedur dan unsur pengendalian intern. Selanjutnya dilakukan komparasi antara sistem penjualan kredit di perusahaan dan sistem penjualan kredit di literatur, dan melakukan evaluasi. Hasil dari evaluasi menunjukkan bahwa di perusahaan terdapat rangkap pekerjaan. Bagian administrasi sirkulasi merakap sebagai fungsi penjualan dan fungsi kredit Hal tersebut tidak sesuai dengan literatur sehingga, penulis menyarankan pemisahan tugas pada bagian tersebut sehingga dapat meminimalisasi kesalahan dalam melaksanakan tugas dan tanggung jawab.

Kata kunci : evaluasi sistem penjualan kredit

#### **Abstract**

*This final report aims to find out the credit sales system, and evaluation of credit sales system PT WahanaSemesta Lampung. The type of data used is the primary data by interview method conducted and secondary data obtained through the method of documentation. Data analysis method used is qualitative descriptive method. The analysis begins with knowing the credit sales system at PT WahanaSemesta Lampung covering, related functions, documents used, accounting records, procedures and internal control elements. The comparison between the credit sales system in the company and the credit sales system in the literature is evaluated. The results of the evaluation show that there are duplicates in the company. Section of circulation administration as a function of sales and credit functions It is not in accordance with the literature so that, the authors suggest the separation of tasks in that section so as to minimize errors in carrying out duties and responsibilities.*

*Keywords: credit sales system evaluation*

## PENDAHULUAN

Perkembangan bisnis semakin menuntut setiap perusahaan untuk melakukan berbagai strategi yang dapat menunjang dalam mencapai tujuan perusahaan. Tujuan utama perusahaan adalah untuk mencapai laba yang optimal. Tujuan tersebut dapat dicapai dengan adanya peningkatan jumlah penjualan. Semakin tinggi jumlah penjualan perusahaan maka akan semakin besar laba yang diperoleh perusahaan. Penjualan dapat dilaksanakan secara tunai maupun kredit. Penjualan tunai adalah penjualan yang transaksi jual belinya dilakukan dengan pembayaran secara langsung sedangkan penjualan kredit yang transaksinya dilakukan dengan pembayaran tidak langsung atau memakai jangka waktu (Mulyadi, 2017).

Salah satu strategi perusahaan untuk menaikkan volume penjualan adalah dengan cara menjual produknya secara kredit kepada konsumen. Penjualan secara kredit pada suatu perusahaan memiliki risiko yang lebih besar dibandingkan dengan penjualan tunai, seperti risiko tidak tertagihnya piutang maupun penyimpangan atau kecurangan yang akan mengakibatkan terancamnya kelangsungan hidup perusahaan, untuk itu diperlukan adanya pengendalian intern untuk mendukung sistem penjualan kredit yang baik. Sistem penjualan kredit yang baik, akan sangat mendukung

strategi perusahaan untuk mencapai tingkat laba yang optimal.

Sutabri (2004) mengungkapkan pengendalian intern adalah pengawasan yang meliputi struktur organisasi dan semua cara serta alat-alat yang dikoordinasikan dan digunakan dalam perusahaan dengan tujuan menjaga keamanan harta milik perusahaan, memeriksa ketelitian dan kebenaran data akuntansi, memajukan efisiensi di dalam usaha, dan membantu mendorong dipatuhinya kebijaksanaan manajemen yang telah ditetapkan lebih dahulu.

Sistem penjualan kredit yang baik yaitu setiap transaksi harus dilaksanakan dengan melibatkan lebih dari satu karyawan atau lebih dari satu fungsi. Setiap pelaksanaan transaksi selalu akan tercipta *internal check* yang mengakibatkan pekerjaan karyawan yang satu dicek ketelitian dan keandalan oleh karyawan lain (Mulyadi, 2017).

Salah satu perusahaan yang menerapkan penjualan kredit adalah PT Wahana Semesta Lampung. PT Wahana Semesta Lampung adalah penerbit surat kabar harian Radar Lampung yang terbit setiap hari. Pemasaran surat kabar harian Radar Lampung dilakukan secara luas ke seluruh kabupaten-kabupaten di Provinsi Lampung dengan menerbitkan surat kabar harian Radar Lampung daerah.

Penjualan kredit di PT Wahana Semesta Lampung melibatkan berbagai

pihak seperti bagian administrasi pemasaran, bagian percetakan, bagian pengiriman, bagian penagihan, dan bagian keuangan. Perusahaan ini melakukan penjualan kredit, dengan cara pelanggan yang sudah terdaftar sebagai agen, langganan (berlangganan secara rutin), dan kanvaser (penjual secara eceran), melakukan pemesanan surat kabar harian Radar Lampung, kemudian perusahaan akan mengirimkan surat kabar harian Radar Lampung ke alamat yang dipesan setiap harinya. Perusahaan melakukan tagihan pembayaran kepada pelanggan dalam periode tertentu.

PT Wahana Semesta Lampung sebagai perusahaan yang menerapkan penjualan secara kredit perlu melakukan evaluasi sistem penjualan kredit yang digunakan, untuk mengetahui penerapan sistem penjualan kredit sudah baik atau belum, sehingga fungsi yang terkait dapat berperan sesuai dengan tugasnya masing-masing, dan risiko tidak tertagihnya piutang maupun penyimpangan atau kecurangan yang akan mengakibatkan terancamnya kelangsungan hidup perusahaan dapat diminimalisasi. persediaan.

### **Metode Pengumpulan Data**

Data yang dikumpulkan dalam penyusunan laporan tugas akhir adalah data primer dan data sekunder. Sugiono (2010) menyatakan bahwa data primer adalah sumber data yang langsung

memberikan kepada pengumpul data. Sugiono (2010) berpendapat bahwa data sekunder adalah sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya dokumen.

Metode pengumpulan data yang digunakan oleh penulis dalam menyusun tugas akhir adalah wawancara dan dokumentasi. Riduwan (2005) berpendapat bahwa wawancara adalah suatu cara pengumpulan data yang digunakan untuk memperoleh informasi langsung dari sumbernya. Data primer yang diperoleh yaitu hasil wawancara yang dilakukan dengan mengajukan pertanyaan secara langsung dengan bagian administrasi sirkulasi, tentang fungsi yang terkait dalam penjualan kredit, dokumen yang digunakan, prosedur penjualan kredit, dan wawancara melalui media sosial *whatsapp* dengan bagian keuangan mengenai catatan akuntansi penjualan kredit yang digunakan oleh pihak perusahaan.

Riduwan (2005) berpendapat bahwa dokumentasi adalah ditunjukkan untuk memperoleh data langsung dari tempat penelitian, meliputi buku-buku yang relevan, peraturan-peraturan, laporan kegiatan, dan data lainnya yang mendukung tugas akhir ini. Data Sekunder yang diperoleh melalui metode dokumentasi yaitu mengenai sejarah perusahaan, struktur organisasi perusahaan, daftar pesanan pelanggan,

tanda bukti pengiriman koran, tanda terima pengiriman koran, slip pembungkus, dan kwitansi bukti pembayaran koran.

### **Metode Analisis Data**

Metode analisis data yang digunakan dalam penyusunan tugas akhir ini adalah metode analisis deskriptif kualitatif. Sugiyono (2010) mengungkapkan metode deskriptif kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata atau lisan orang-orang dari perilaku yang dapat diamati.

Berdasarkan pengertiandi atas, maka penelitian yang dilakukan adalah:

1. Mengetahui sistem penjualan kredit PT Wahana Semesta Lampung, pada tahap ini akan disajikan sistem penjualan kredit yang diterapkan di perusahaan, yaitu fungsi yang terkait dalam penjualan kredit, dokumen yang digunakan, catatan akuntansi, dan jaringan prosedur yang membentuk sistem.
2. Melakukan evaluasi sistem penjualan kredit yang diterapkan oleh PT Wahana Semesta Lampung. Evaluasi yang dilakukan seperti mengetahui bagaimana fungsi yang terkait, dokumen yang digunakan, catatan akuntansi yang digunakan, jaringan prosedur yang membentuk sistem dan unsur pengendalian intern pada organisasi, sistem otorisasi dan

prosedur pencatatan, dan praktik yang sehat dengan membandingkan sistem penjualan kredit yang ada di perusahaan dan sistem penjualan kredit yang ada di literatur.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Sistem Penjualan Kredit PT Wahana Semesta Lampung**

#### **Fungsi yang terkait**

Fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit PT Wahana Semesta Lampung adalah:

##### **1. Fungsi Kredit**

Fungsi kredit yang ada di PT Wahana Semesta Lampung berada pada bagian administrasi sirkulasi. Bagian administrasi sirkulasi yang bertanggung jawab memeriksa status kredit pelanggan serta memberikan otorisasi pemberian piutang kepada pelanggan.

##### **2. Fungsi Penjualan**

Fungsi Penjualan yang ada di PT Wahana Semesta Lampung berada di bagian administrasi sirkulasi, bagian administrasi sirkulasi yang bertanggung jawab menerima order dari pelanggan dan membuat dokumen penjualan. Dokumen yang dibuat oleh bagian administrasi sirkulasi, daftar pesanan pengiriman koran, slip pembungkus, tanda bukti pengiriman.

##### **3. Fungsi Gudang**

Fungsi gudang yang ada di PT Wahana Semesta Lampung berada di

bagian percetakan, bagian ini bertanggung jawab mencetak koran, mengemas koran dan menyerahkan koran ke bagian pengiriman sesuai dengan informasi yang ada dalam daftar pesanan pengiriman koran dari bagian administrasi sirkulasi.

#### 4. Fungsi Pengiriman

Fungsi pengiriman yang ada di PT Wahana Semesta Lampung berada di bagian pengiriman. Bagian pengiriman bertanggung jawab mengirimkan barang sesuai daftar pesanan pengiriman koran kepada pelanggan dan meminta tanda tangan penerima koran pada surat tanda bukti pengiriman koran.

#### 5. Fungsi Penagihan

Fungsi penagihan yang ada di PT Wahana Semesta Lampung berada di bagian penagihan. Bagian penagihan bertanggung jawab membuat faktur penjualan dan mengirimkan kepada debitur. Bagian penagihan juga bertanggung mencatat piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit ke dalam kartu piutang.

#### 6. Fungsi Akuntansi

Fungsi Akuntansi yang ada di PT Wahana Semesta Lampung berada di bagian penagihan. Fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat jurnal penjualan dan jurnal penerimaan kas.

### **Dokumen yang digunakan**

Dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan kredit PT Wahana Semesta Lampung adalah:

#### 1. Daftar Pesanan Pengiriman Koran

Dokumen ini digunakan sebagai surat order dari pelanggan, untuk rencana jumlah cetak koran oleh bagian percetakan, dan sebagai bukti otorisasi kepada fungsi pengiriman untuk mengirimkan koran dengan jumlah dan spesifikasi seperti yang tertera di atas dokumen tersebut.

#### 2. Slip Pembungkus (*Packing slip*)

Dokumen ini ditempelkan pada pembungkus barang untuk memudahkan pelanggan dalam mengidentifikasi barang yang diterima.

#### 3. Tanda Bukti Pengiriman Koran

Dokumen ini digunakan sebagai bukti bahwa pengiriman koran telah diterima oleh pelanggan.

#### 4. Tanda Terima Pengiriman Koran

Dokumen ini dikirimkan oleh fungsi penagihan kepada pelanggan sebagai faktur penjualan yang berisi rekapitulasi pesanan koran yang telah diterima pelanggan dalam satu periode tertentu.

#### 5. Nota

Dokumen ini yang berisikan rincian tagihan atas piutang pelanggan dan digunakan untuk menagih piutang yang timbul akibat transaksi penjualan

kredit kepada pelanggan oleh bagian penagihan.

#### 6. Kwitansi

Kwitansi adalah tanda bukti pembayaran pelanggan atas transaksi penjualan kredit.

### **Catatan akuntansi yang digunakan**

Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit PT Wahana Semesta Lampung adalah:

#### 1. Kartu Piutang

Catatan akuntansi ini merupakan buku pembantu piutang yang digunakan untuk mencatat bertambah atau berkurangnya piutang tiap-tiap debitur PT Wahana Semesta Lampung.

#### 2. Kartu Gudang

Kartu ini digunakan oleh bagian percetakan untuk mencatat jumlah koran yang dicetak.

#### 3. Jurnal Penjualan

Jurnal penjualan ini digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat penjualan kredit berdasarkan informasi yang diterima.

#### 4. Jurnal Penerimaan Kas

Jurnal ini digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat penerimaan kas atas pembayar piutang dan penjualan tunai.

### **Jaringan prosedur yang membentuk sistem**

Jaringan Prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit PT Wahana Semesta Lampung adalah:

#### 1. Prosedur Order Penjualan

Bagian administrasi sirkulasi menerima order dari pelanggan yang telah terdaftar menjadi agen, langganan, dan kanvaser selanjutnya memeriksa status kredit dan mengotorisasi pemberian kredit. Bagian administrasi sirkulasi kemudian membuat dokumen daftar pesanan pengiriman koran dan mengirimkan ke bagian percetakan, selanjutnya bagian percetakan mencetak koran sesuai dengan daftar pesanan pengiriman koran dan menyerahkan ke bagian pengiriman.

#### 2. Prosedur Pengiriman

Bagian pengiriman menerima koran dari bagian percetakan beserta daftar pesanan pengiriman koran dan tanda bukti pengiriman koran. Bagian pengiriman selanjutnya mengirimkan koran kepada pelanggan sesuai dengan informasi yang tercantum dalam daftar pesanan pengiriman koran dan meminta tanda tangan penerima koran.

#### 3. Prosedur Penagihan

Bagian penagihan mengirimkan tanda terima pengiriman koran beserta daftar pesanan koran dalam 1 bulan yang dibuat oleh bagian administrasi sirkulasi ke pelanggan.

#### 4. Prosedur Pencatatan Piutang

Bagian penagihan mencatat tebusan tanda terima pengiriman koran ke dalam kartu piutang dan menginput

bertambah dan berkurangnya piutang debitur menggunakan program *microsoft excel*.

#### 5. Prosedur Pencatatan Penjualan

Bagian akuntansi mencatat jurnal penjualan berdasarkan tebusan tanda terima pengiriman koran yang telah ditandatangani oleh pelanggan dan bagian penagihan ke dalam buku besar menggunakan aplikasi *accuret* 4.

#### **Unsur Pengendalian Intern Organisasi perusahaan PT Wahana Semesta Lampung**

1. Sistem penjualan kredit pada PT Wahana Semesta Lampung fungsi penjualan tidak terpisah dari fungsi kredit, karena dari kedua fungsi tersebut ada pada bagian administrasi sirkulasi. Bagian administrasi sirkulasi melakukan penjualan mulai dari menerima order, pembuatan dokumen, dan mempunyai wewenang atas pemberian piutang kepada pelanggan sehingga sistem kontrol terhadap penilaian pelanggan atau calon pelanggan menjadi kurang optimal.
2. Pencatatan penjualan kredit pada PT Wahana Semesta Lampung, yaitu fungsi akuntansi yang melakukan pencatatan dengan membuat jurnal penjualan dan menginput buku besar.
3. Fungsi akuntansi di PT Wahana Semesta Lampung telah terpisah dari fungsi kas.

4. Transaksi penjualan kredit di PT Wahana Semesta Lampung telah dilaksanakan lebih dari satu fungsi, akan tetapi di perusahaan masih ada fungsi yang tidak terpisah seperti fungsi penjualan dengan fungsi kredit.

#### **Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan di PT Wahana Semesta Lampung**

1. Penerimaan order koran pada PT Wahana Semesta Lampung telah diotorisasi oleh bagian administrasi sirkulasi berdasarkan daftar pesanan pengiriman koran yang dapat dilihat di lampiran 2.
2. Otorisasi pemberian kredit pada PT Wahana Semesta Lampung dilakukan oleh bagian administrasi sirkulasi, karena fungsi kredit dan fungsi penjualan menjadi satu berada di bagian administrasi sirkulasi sehingga pemberian kredit diotorisasi oleh bagian administrasi sirkulasi.
3. Pengiriman koran kepada pelanggan di PT Wahana Semesta Lampung telah diotorisasi oleh bagian pengiriman, dengan cara bagian pengiriman membubuhkan tanda tangan pada surat tanda terima pengiriman koran yang dapat dilihat di lampiran 4.
4. Penetapan harga jual, syarat penjualan dan potongan penjualan di PT Wahana Semesta Lampung sudah diatur secara tertulis berdasarkan rapat manajemen dan disetujui oleh direktur, selanjutnya bagian administrasi

- sirkulasi akan memberikan harga jual kepada pelanggan sesuai dengan surat keputusan yang diberikan oleh manajer pemasaran.
5. Dokumen faktur penjualan di PT Wahana Semesta Lampung telah diotorisasi oleh fungsi penagihan dengan membubuhkan tanda tangan pada tanda terima penerimaan koran yang dapat di lihat di lampiran 6.
  6. Pencatatan penjualan kredit di PT Wahana Semesta Lampung berdasarkan dokumen yang di buat oleh bagian administrasi dan telah diotorisasi oleh bagian penagihan dan pelanggan, sehingga data atau dokumen yang digunakan dapat dikatakan *valid*, dapat di lihat di lampiran 6.

#### **Evaluasi Sistem Penjualan Kredit pada PT Wahana Semesta Lampung**

Berdasarkan data yang diperoleh mengenai fungsi yang terkait, dokumen yang digunakan, catatan akuntansi yang digunakan, jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit, dan unsur SPI atas sistem penjualan kredit yang dinyatakan oleh Mulyadi (2017) yang tertera di bab II sebagai bahan perbandingan, maka perbedaan yang dapat dilihat fungsi kredit dengan fungsi penjualan pada PT Wahana Semesta Lampung merangkap menjadi satu. Bagian administrasi sirkulasi yang melakukan penerimaan order penjualan

7. Pencatatan akuntansi ke dalam jurnal penjualan dan jurnal penerimaan piutang di PT Wahana Semesta Lampung telah dilakukan oleh bagian keuangan dan proses pencatatan dilakukan secara terkomputerisasi.

#### **Praktik yang sehat di PT Wahana Semesta Lampung**

1. Bagian administrasi sirkulasi di PT Wahana Semesta Lampung setiap bulan mengirimkan pernyataan piutang kepada pelanggan.
2. Bagian keuangan di PT Wahana Semesta Lampung setiap akhir bulan melakukan rekonsiliasi data piutang agen, langganan, dan kanvaser dalam buku besar bagian keuangan dengan data piutang yang dibuat oleh bagian penagihan

dan pengujian terhadap kelayakan kredit pelanggan (agen, langganan, dan kanvaser) sehingga sistem kontrol terhadap penilaian pelanggan atau calon pelanggan menjadi kurang optimal

#### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Berdasarkan hasil pembahasan mengenai evaluasi sistem penjualan kredit PT Wahana Semesta Lampung maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Sistem penjualan kredit yang digunakan PT Wahana Semesta Lampung yaitu:
  - a. Fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit yaitu fungsi kredit,



fungsi penjualan, fungsi gudang, fungsi pengiriman, fungsi penagihan, dan fungsi akuntansi.

- b. Dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan kredit meliputi daftar pesanan pengiriman koran, slip pembungkus, tanda bukti pengiriman koran, tanda terima pengiriman koran, nota, dan kwitansi.
- c. Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem penjualan kredit meliputi kartu piutang, kartu gudang, jurnal penjualan.
- d. Jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit melalui fungsi yang terkait masih terdapat penggabungan fungsi yaitu bagian administrasi sirkulasi bertanggung jawab sebagai fungsi kredit dan fungsi penjualan.
- e. Unsur pengendalian intern dalam sistem penjualan kredit meliputi Organisasi yaitu fungsi akuntansi telah terpisah dari fungsi penjualan dan fungsi kredit, fungsi akuntansi telah terpisah dari fungsi kas, transaksi telah dilaksanakan lebih dari satu fungsi. Unsur SPI otorisasi dan pencatatan yaitu penerimaan order koran telah diotorisasi oleh fungsi penjualan dan fungsi pengiriman, penetapan harga jual, syarat penjualan, potongan penjualan, sudah diatur

secara tertulis, dokumen faktur penjualan telah diotorisasi oleh fungsi penagihan, pencatatan akuntansi ke dalam jurnal penjualan dan jurnal penerimaan piutang dilakukan oleh bagian keuangan. Unsur SPI prakti yang sehat yaitu pengiriman pernyataan piutang ke debitur dan rekonsiliasi data piutang setiap akhir bulan telah dilakukan.

2. Berdasarkan hasil evaluasi dalam sistem akuntansi penjualan kredit pada PT Wahana Semesta Lampung sudah menerapkan suatu sistem dan pengendalian intern yang cukup baik, sehingga perusahaan dapat menciptakan suatu target yang telah ditetapkan.

### **Saran**

Berdasarkan evaluasi sistem penjualan kredit di PT Wahana Semesta Lampung maka penulis memberikan saran:

1. Sebaiknya perusahaan memiliki fungsi kredit yang terpisah dengan fungsi penjualan, dimana fungsi penjualan fokus kepada penerimaan pesanan penjualan dan membuat dokumen-dokumen penjualan, sementara fungsi kredit dapat meneliti status kredit pelanggan (agen, langganan, kanvaser), dan melakukan pengujian terhadap kelayakan kredit pelanggan berdasarkan laporan penilaian pelanggan, sehingga sistem kontrol

- terhadap penilaian pelanggan ataupun calon pelanggan akan menjadi optimal.
2. Sebaiknya perusahaan memiliki bagan alir dokumen sistem penjualan kredit yang menjelaskan tugas dan tanggung jawab untuk semua fungsi termasuk fungsi yang terkait dalam penjualan kredit, sehingga setiap fungsi mengetahui dengan jelas batas dari pekerjaan dan tanggungjawabnya dan jika terdapat karyawan baru akan mudah memahami tugas dan tanggungjawabnya.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Mulyadi. 2017. Sistem Akuntansi. Edisi 4. Yogyakarta: Salemba Empat.
- Politeknik Negeri Lampung. 2008. Pedoman Penulisan Karya Ilmiah. Politeknik Negeri Lampung. Bandar Lampung.
- Riduwan. 2005. Belajar Mudah Penelitian Untuk Guru Karyawan dan Peneliti Pemula. Alfabeta. Bandung
- Sugiono. 2010. Statistik untuk Pendidikan. Alfabeta. Bandung.