

SISTEM PENJUALAN KREDIT PADA PT YDP

Nanda Puspita¹, Artie Arditha², Dian Nirmala Dewi³

¹ mahasiswa, ² pembimbing 1, ³ pembimbing 2

nandaapspta@gmail.com, artie_arditha@polinela.ac.id, dinide@polinela.ac.id

Abstrak

Tujuan penulisan artikel ilmiah ini adalah untuk mengetahui sistem penjualan kredit pada PT YDP dan membandingkan sistem penjualan kredit pada perusahaan dengan sistem penjualan kredit menurut Mulyadi (2016). Data yang digunakan dalam artikel ini adalah data primer berupa wawancara dengan bagian administrasi *marketing* dan bagian keuangan mengenai sistem penjualan kredit pada PT YDP serta data sekunder berupa struktur organisasi perusahaan dan berbagai dokumen yang berhubungan dengan penjualan kredit. Hasil analisis deskriptif kualitatif menunjukkan bahwa terdapat perbedaan antara sistem penjualan kredit pada PT YDP dengan sistem penjualan kredit menurut Mulyadi (2016). Hal ini terjadi karena PT YDP merupakan perusahaan yang memiliki karakteristik khusus sebagai perusahaan *property*, namun perbedaan tersebut bukan berarti sistem penjualan kredit pada PT YDP telah menyimpang dari ketentuan atau pedoman yang menjadi rujukan. Hasil analisis juga menunjukkan bahwa PT YDP belum memiliki bagan alir dokumen sistem penjualan kredit yang menjelaskan tugas dan tanggung jawab untuk semua fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit.

Kata Kunci: Sistem Penjualan Kredit

PENDAHULUAN

Penjualan dapat dilaksanakan secara tunai maupun kredit. Penjualan tunai adalah penjualan yang transaksi jual belinya dilakukan dengan pembayaran secara langsung atau *cash* dan selesai dalam satu kali transaksi, sedangkan penjualan kredit adalah penjualan yang transaksinya dilakukan dengan pembayaran tidak langsung atau memakai jangka waktu (Mulyadi, 2016).

Setiap perusahaan mempunyai strategi untuk menaikkan volume penjualan salah satunya yaitu menjual produknya secara kredit. Penjualan kredit pada suatu perusahaan memiliki resiko yang lebih besar dibandingkan dengan penjualan tunai, resiko seperti tidak tertagihnya piutang akan sangat merugikan

perusahaan. Oleh karena itu perusahaan harus menerapkan sistem penjualan kredit yang baik.

Perusahaan yang menerapkan sistem penjualan kredit dengan baik akan melibatkan lebih dari satu karyawan ataupun lebih dari satu fungsi dalam setiap transaksi yang terjadi. Setiap karyawan yang terlibat dalam suatu transaksi akan dicek ketelitian dan keandalannya oleh karyawan lain atau yang sering disebut dengan *internal check* (Mulyadi, 2016).

PT YDP merupakan salah satu perusahaan yang menerapkan penjualan kredit. Perusahaan ini bergerak dalam bidang *developer, supplier, construction* dan *real estate* yang menyediakan *property* terdiri dari perumahan dengan empat tipe yaitu lavender,

Gladiola, Edelweiss, Alamanda, ruko dan tanah kavling. Sistem penjualan perumahan di PT YDP terbagi menjadi tiga yaitu *cash keras*, *cash bertahap* dan KPR (Kredit Pemilikan Rumah).

PT YDP sebagai perusahaan yang menerapkan penjualan secara kredit belum mempunyai bagan alir dokumen sistem penjualan kredit untuk mengetahui tugas dan tanggung jawab dari berbagai fungsi yang terkait. Oleh karena itu, perusahaan harus meninjau apakah sistem penjualan kredit yang digunakan dalam perusahaan sudah baik atau belum, karena jika dalam suatu perusahaan sistem penjualan kredit tidak berjalan dengan baik kemungkinan akan terjadinya rangkap terhadap tugas dan tanggung jawab dari berbagai fungsi yang terkait.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk membuat laporan tugas akhir mengenai “**Sistem Penjualan Kredit pada PT YDP**”.

TUJUAN

Laporan tugas akhir ini bertujuan untuk mengetahui sistem penjualan kredit yang terjadi di PT YDP dan membandingkan sistem penjualan kredit menurut Mulyadi (2016) dengan sistem penjualan kredit pada PT YDP.

METODE PELAKSANAAN

Bahan yang digunakan dalam penyusunan laporan tugas akhir adalah informasi mengenai sistem penjualan kredit pada PT YDP. Melalui wawancara penulis mendapatkan data primer berupa fungsi yang terkait dalam penjualan kredit, dokumen yang digunakan, catatan

akuntansi yang dipakai, jaringan prosedur yang membentuk sistem dan unsur pengendalian *internal*. Sedangkan data sekunder yang didapat dalam penyusunan tugas akhir ini berupa struktur organisasi perusahaan, ringkasan buku pembantu *cash bertahap*, daftar penjualan rumah, voucher penerimaan, formulir tanda terima pembayaran uang tanda jadi atau *booking fee*, formulir tanda terima pembayaran, PPJB dan bukti transaksi penerimaan uang. Analisis data yang digunakan dalam penyusunan tugas akhir ini adalah dengan metode analisis deskriptif kualitatif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Sistem Penjualan Kredit PT YDP

Berdasarkan hasil pengamatan melalui dokumen dan hasil wawancara dengan administrasi *marketing* mengenai sistem penjualan kredit yang ada pada PT YDP, maka diperoleh informasi sebagai berikut:

a. Fungsi yang terkait

1. Fungsi Penjualan

Fungsi penjualan yang ada di PT YDP berada di bagian administrasi *marketing*, yang bertanggung jawab menerima pembeli dan membuat dokumen yang berkaitan dengan penjualan.

2. Fungsi Kredit

Fungsi kredit yang ada di PT YDP berada pada bagian keuangan. Bagian keuangan akan meminta persetujuan kredit kepada direktur keuangan untuk memberikan otorisasi kredit serta bagian

keuangan yang bertanggung jawab memeriksa status kredit dari pembeli.

3. Fungsi Akuntansi

Fungsi akuntansi yang ada di PT YDP berada di bagian akuntansi. Fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat jurnal penjualan.

b. Dokumen yang digunakan

1. Voucher Penerimaan

Dokumen ini digunakan sebagai bukti penerimaan kas baik dari pembayaran piutang atau dari penjualan tunai yang akan dilampirkan dengan *invoice* yang akan disimpan oleh bagian keuangan.

2. Formulir Tanda Terima Pembayaran Uang Tanda Jadi (UTJ) atau *Booking Fee*

Dokumen ini digunakan sebagai tanda bukti keseriusan pembeli dalam memilih rumah yang diinginkannya. Dengan membayar *booking fee*, calon pembeli berhak memilih produk dan pihak pengembang berkewajiban memblokir produk tersebut dari penawaran pihak lain.

3. Formulir Tanda Terima Pembayaran

Formulir ini digunakan untuk membayar cicilan *cash* bertahap, biaya administrasi keterlambatan, biaya administrasi pindah kavling, biaya peralihan hak, biaya pekerjaan tambah, dan biaya

manajemen lingkungan. Formulir ini dibuat dan dicap oleh bagian administrasi *marketing*.

4. Dokumen Perjanjian Pengikatan Jual Beli (PPJB)

Dokumen ini berisikan perjanjian antara pihak perusahaan dengan pembeli terkait dengan kewajiban yang harus dilaksanakan antara pihak perusahaan dengan pihak pembeli kemudian berisikan harga rumah, bonus-bonus yang didapat, cara pembayaran, *schedule* pembayaran, dan denda yang harus dibayar.

c. Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit PT YDP adalah jurnal penjualan. Catatan akuntansi ini digunakan untuk mencatat penjualan kredit berdasarkan informasi yang telah diterima dari bagian keuangan.

d. Jaringan prosedur yang membentuk sistem

1. Bagian administrasi *marketing* akan menerima order dari pembeli kemudian pembeli harus melengkapi dokumen-dokumen pribadi seperti copy KTP, copy surat nikah, copy KK, surat keterangan kerja, sebagai syarat agar pengajuan pembelian perumahan secara kredit disetujui pihak perusahaan, kemudian pembeli diharuskan membayar uang tanda jadi atau *booking fee* sebesar Rp5.000.000 untuk tipe

rumah Lavender, Rp10.000.000 tipe rumah Gladiola dan Rp 15.000.000 untuk tipe rumah Edelweiss dan Alamanda, setelah pembeli membayar uang tanda jadi atau *booking fee* administrasi *marketing* akan membuat formulir bukti pembayaran uang tanda jadi atau *booking fee*, kemudian pembeli diwajibkan untuk membayar DP (*Down Payment*) atau uang muka sebesar 10% dari harga rumah jika pembeli memilih sistem pembayaran menggunakan *cash* keras atau *cash* bertahap administrasi *marketing* akan membuat dokumen berupa PPJB (Perjanjian Pengikatan Jual Beli), dalam PPJB (Perjanjian Pengikatan Jual Beli) berisikan perjanjian dari pihak perusahaan dengan mencatumkan identitas direktur utama dan identitas pembeli, kemudian berisikan harga rumah, bonus-bonus yang didapat, cara pembayaran, *schedule* pembayaran, dan denda yang harus dibayar apabila dari pihak perusahaan atau pembeli melanggar perjanjian yang telah ditetapkan.

2. Prosedur Persetujuan Kredit

Bagian keuangan akan meminta persetujuan kredit kepada direktur keuangan terkait penjualan kredit yang akan dilaksanakan.

e. Unsur pengendalian intern

1. Organisasi perusahaan PT YDP

i. Sistem penjualan kredit pada PT YDP fungsi penjualan terpisah dengan fungsi kredit. Bagian administrasi *marketing* telah mempunyai wewenang untuk menerima order dari pembeli dan membuat dokumen yang berhubungan dengan penjualan kredit kemudian untuk bagian keuangan sudah mempunyai wewenang untuk memeriksa status kredit dari pembeli.

ii. Pencatatan penjualan kredit pada PT YDP, yaitu fungsi akuntansi yang akan melakukan pencatatan secara komputerisasi menggunakan *microsoft excel*.

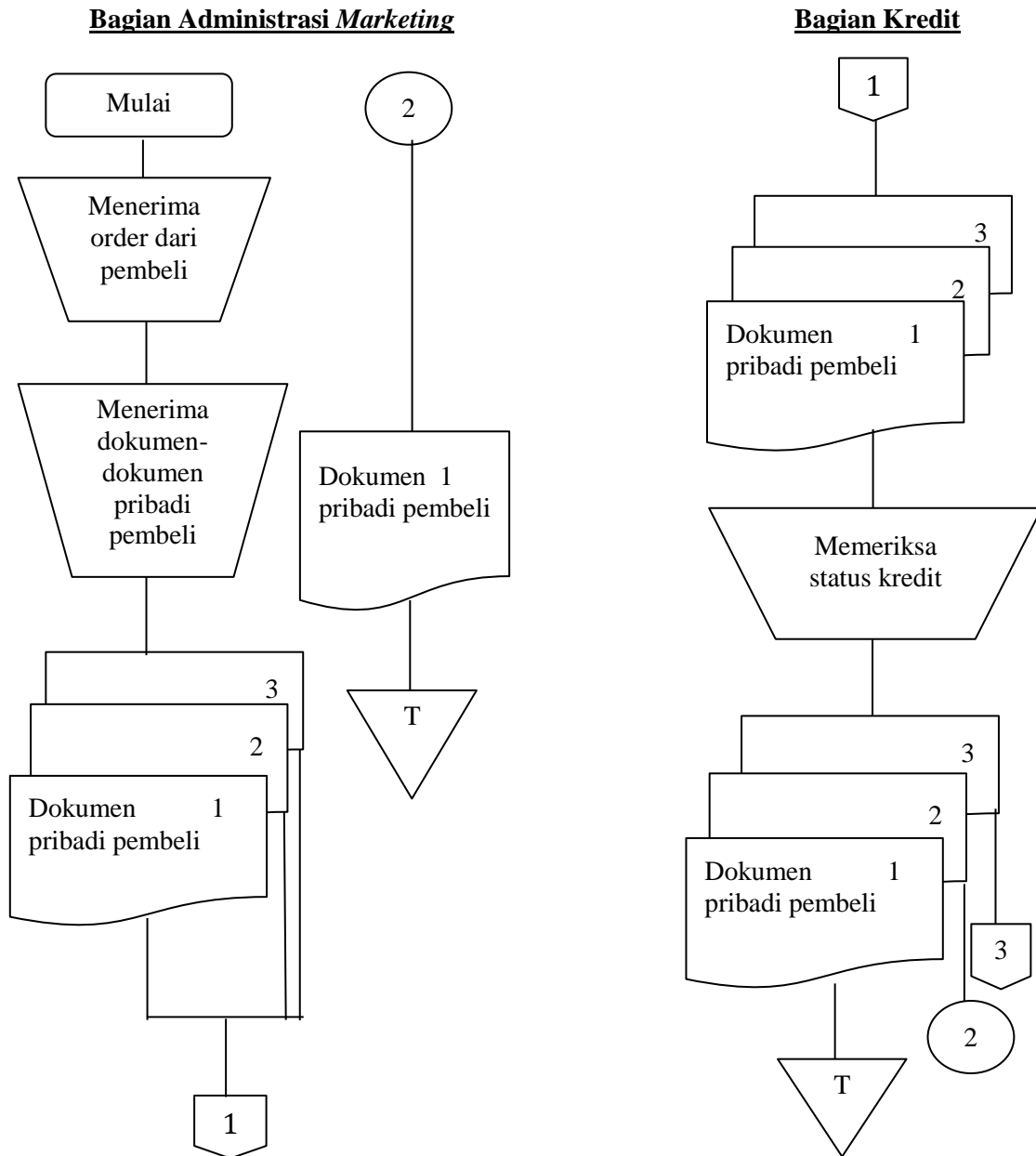
iii. Fungsi akuntansi yang ada di PT YDP telah terpisah dengan fungsi penjualan dan fungsi kredit.

iv. Fungsi akuntansi yang ada di PT YDP telah terpisah dengan fungsi kas.

v. Transaksi penjualan kredit di PT YDP telah dilaksanakan lebih dari satu orang karyawan atau lebih dari satu fungsi, meskipun dalam satu fungsi memiliki beberapa tugas atau wewenang.

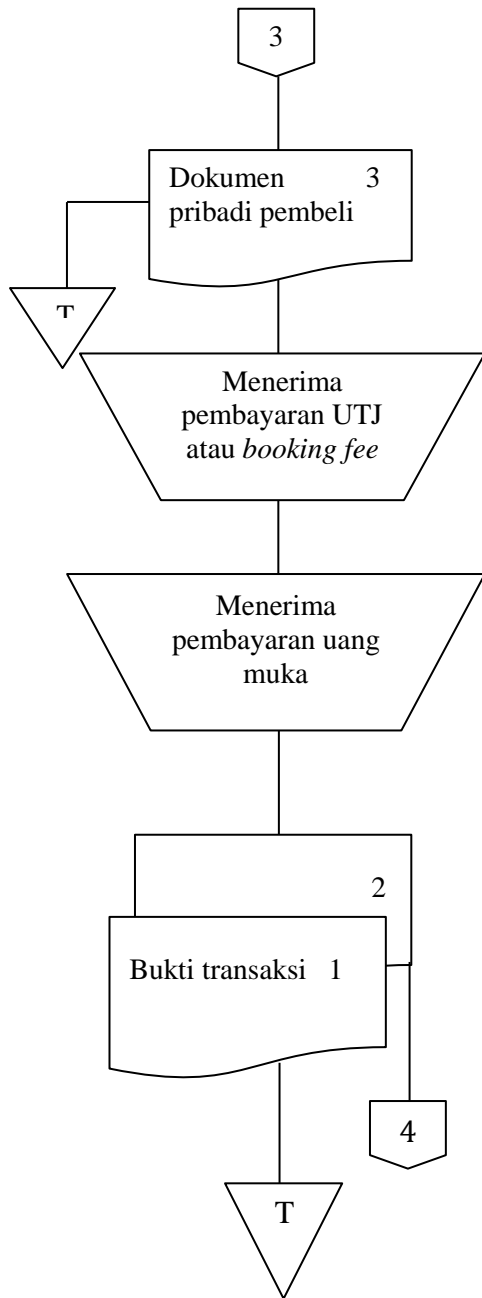
2. Sitem otorisasi dan prosedur pencatatan
 - i. Penerimaan order perumahan pada PT YDP telah diotorisasi oleh bagian administrasi *marketing* berdasarkan formulir tanda terima pembayaran uang tanda jadi atau *booking fee* dan formulir tanda terima pembayaran.
 - ii. Pemberian kredit pada PT YDP diotorisasi oleh bagian direktur keuangan yang sebelumnya telah diperiksa status kreditnya oleh fungsi kredit.
 - iii. Penetapan harga jual dan syarat penjualan telah diatur secara tertulis dengan pricelist melalui rapat dengan direktur utama, kemudian *marketing* akan memberikan pricelist kepada pembeli berdasarkan surat keputusan yang telah disetujui oleh direktur utama.
 - iv. Pencatatan penjualan kredit di PT YDP berdasarkan dokumen yang telah dibuat oleh administrasi *marketing*.
 - v. Pencatatan akuntansi ke jurnal penjualan telah dilakukan oleh bagian akuntansi dan proses pencatatan dilakukan secara komputerisasi menggunakan *microsoft excel*.
3. Praktik yang sehat
 - i. Bagian administrasi *marketing* setiap bulan akan mengirimkan laporan penjualan dan sisa piutang kepada direktur keuangan.
 - ii. Bagian keuangan setiap hari akan melaporkan penerimaan uang yang masuk kepada direktur keuangan dan direktur utama.
- f. Bagan alir sistem penjualan kredit

Berikut adalah bagan alir sistem penjualan kredit pada PT YDP yang dibuat oleh penulis karena tidak adanya bagan alir dalam perusahaan yang menjelaskan setiap tugas dan tanggung jawab dari berbagai fungsi yang berhubungan dengan penjualan kredit.

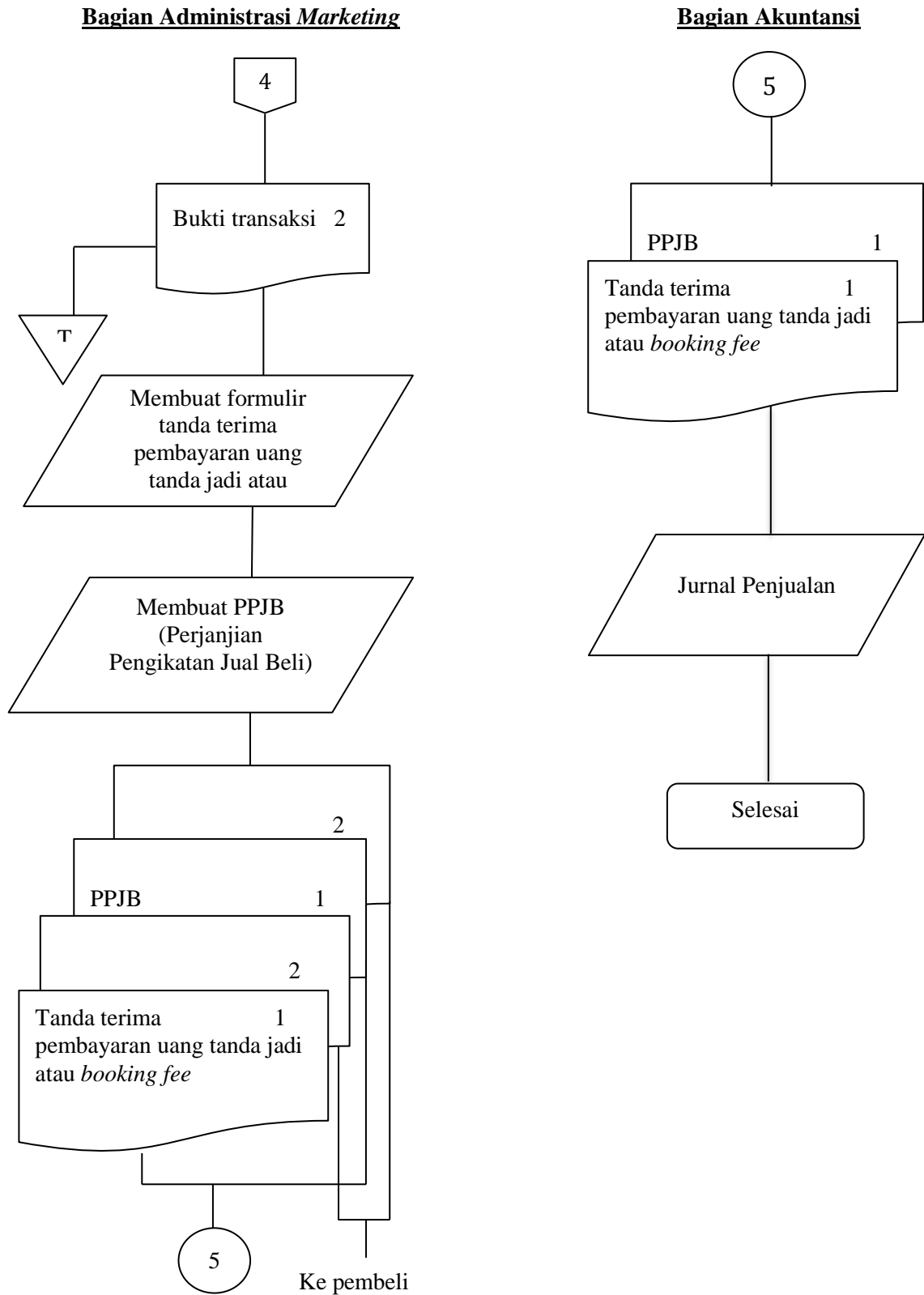


Gambar. 1 Bagan Alir Penjualan Kredit PT YDP

Bagian Keuangan



Gambar 2. Bagan Alir Penjualan Kredit PT YDP (Lanjutan)



Gambar 3 . Bagan Alir Penjualan Kredit PT YDP (Lanjutan)

2. Perbandingan Sistem Penjualan Kredit PT YDP dengan Mulyadi (2016)

Berdasarkan informasi yang telah diperoleh mengenai sistem penjualan kredit pada PT YDP dan sistem penjualan kredit

menurut Mulyadi yang tertera di bab II, maka diperoleh perbedaan sebagai berikut:

Tabel 1. Perbandingan sistem penjualan kredit pada PT YDP dengan Mulyadi (2016)

Sistem Penjualan Kredit	Mulyadi (2016)	PT YDP	Sesuai / Tidak
Fungsi yang terkait	Fungsi yang terakait dalam sistem penjualan kredit ada 6 yaitu fungsi fungsi penjualan, fungsi kredit, fungsi gudang, fungsi pengiriman, fungsi penagihan dan fungsi akuntansi.	Ada 3 fungsi yang terakit dalam perusahaan yaitu fungsi penjualan, fungsi kredit dan fungsi akuntansi.	Sesuai
Dokumen yang digunakan	Dokumen yang digunakan surat order pengiriman, tembusan kredit, surat pengakuan, surat muat, slip pembungkus, tembusan gudang, arsip pengendalian pengiriman, arsip index silang, faktur penjualan, tembusan piutang, tembusan jurnal penjualan, tembusan analisis, tembusan wiraniaga, rekapitulasi beban pokok penjualan dan bukti memorial.	Dokumen yang digunakan yaitu voucher penerimaan, formulir tanda terima pembayaran uang tanda jadi (UTJ) atau boking fee, formulir tanda terima pembayaran dan formulir perjanjian pengikatan jual beli (PPJB).	Sesuai
Catatan akuntansi yang digunakan	Catatan akuntansi yang digunakan yaitu yaitu jurnal penjualan, kartu piutang, kartu persediaan, kartu gudang, dan jurnal umum.	Catatan yang digunakan dalam sistem penjualan kredit yaitu jurnal penjualan.	Sesuai
Jaringan prosedur yang membentuk sistem	Jaringan prosedur yang membentuk sistem yaitu prosedur yaitu, prosedur order penjualan, prosedur persetujuan kredit, prosedur pengiriman, prosedur penagihan, prosedur pencatatan piutang, prosedur distribusi penjualan dan prosedur pencatatan beban pokok penjualan.	Jaringan prosedur yang membentuk sistem pada perusahaan yaitu prosedur order penjualan dan prosedur persetujuan kredit.	Sesuai

Setelah membandingkan sistem penjualan kredit pada PT YDP dengan literatur menurut Mulyadi (2016) ditemukan beberapa perbedaan. Hal ini terjadi karena PT YDP

bergerak dalam bidang *developer, supplier, construction* dan *real estate* yang menjual perumahan sehingga perusahaan tidak memiliki fungsi gudang, fungsi pengiriman

dan fungsi penagihan yang akan berpengaruh pada dokumen yang digunakan dan catatan akuntansi yang dipakai dan jaringan prosedur yang membentuk sistem. Namun tidak berarti bahwa PT YDP telah menyimpang dari literatur sistem penjualan kredit menurut Mulyadi (2016).

Perusahaan belum memiliki bagan alir dokumen sistem penjualan kredit yang menjelaskan tugas dan tanggung jawab untuk semua fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit. Oleh karena itu, penulis mencoba memberikan rekomendasi bagan alir dokumen sistem penjualan kredit agar setiap fungsi mengetahui batasan atas pekerjaan dan tanggungjawabnya.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil pembahasan mengenai sistem penjualan kredit pada PT YDP maka dapat disimpulkan bahwa:

Fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit yaitu fungsi penjualan, fungsi kredit, dan fungsi akuntansi. Dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan kredit meliputi voucher penerimaan, formulir tanda terima pembayaran uang tanda jadi (UTJ) atau *booking fee*, formulir tanda terima pembayaran, dokumen perjanjian pengikatan jual beli (PPJB). Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem penjualan kredit adalah jurnal penjualan. Unsur pengendalian intern dalam sistem penjualan kredit meliputi organisasi yaitu fungsi akuntansi telah terpisah dengan fungsi penjualan dan fungsi kredit, fungsi akuntansi telah terpisah dengan fungsi kas, transaksi telah dilaksanakan lebih dari satu

orang karyawan atau lebih dari satu fungsi. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan untuk penerimaan order perumahan telah diotorisasi oleh fungsi penjualan, pemberian kredit telah diotorisasi oleh direktur keuangan yang sebelumnya telah diperiksa status kreditnya oleh fungsi kredit, penetapan harga jual dan syarat penjualan telah diatur secara tertulis dengan secara tertulis dengan pricelist, pencatatan akuntansi ke jurnal penjualan telah dilakukan oleh bagian akuntansi. Praktik yang sehat yaitu mengirimkan laporan penjualan dan sisa piutang setiap bulan kepada direktur keuangan dan melaporkan penerimaan uang setiap hari kepada direktur keuangan dan direktur utama.

Berdasarkan hasil perbandingan yang telah dilakukan antara sistem penjualan kredit pada PT YDP dengan literatur menurut Mulyadi (2016), terdapat beberapa perbedaan pada fungsi yang terkait, dokumen yang digunakan, catatan akuntansi yang dipakai dan jaringan prosedur yang membentuk sistem, perbedaan ini terjadi karena PT YDP merupakan perusahaan dengan karakteristik khusus sebagai perusahaan *property*. Penerapan sistem dan pengendalian intern dalam perusahaan sudah cukup baik sehingga perusahaan dapat mencapai suatu target yang telah ditetapkan.

SARAN

Berdasarkan hasil pengamatan dan perbandingan sistem penjualan kredit di PT YDP maka penulis memberikan saran, sebaiknya perusahaan memiliki bagan alir dokumen sistem penjualan kredit tujuannya

agar setiap tugas dan tanggung jawab dari berbagai fungsi yang berkaitan dengan penjualan kredit dapat diketahui secara jelas untuk setiap batasan dari pekerjaan dan tanggungjawabnya, kemudian jika ada karyawan baru akan mempermudah dalam memahami tugas dan tanggungjawab yang akan mereka kerjakan.

Suci, A., Destia, P., & Arif, M. 2017. Evaluasi Sistem Penjualan Kredit pada PT Wahana Semesta Lampung. *Makalah Ilmiah Mahasiswa*.

Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta, CV.

Undang-Undang Nomor 3 Tahun 1982 Tentang Wajib Daftar Perusahaan.

REFERENSI

Abdullah, Thamrin dan Francis Tantri. 2012. *Manajemen Pemasaran*. PT Raja Grafindo Persada. Depok.

Baridwan, Zaki. 2009. *Sistem Akuntansi Penyusunan Prosedur dan Metode*. Yogyakarta: YKPN.

Hardjono. 2008. *Mudah Memiliki Rumah Idaman KPR*. Jakarta: PT. Pusaka Grahatama.

I Made Winartha. 2006. *Pedoman Penulisan Usulan Penelitian, Skripsi dan Tesis*. Yogyakarta: Andi.

Lestari, N. 2020. SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN APARTEMEN PADA PT WASKITA KARYA REALTY PROYEK THE REIZ CONDO MEDAN. *Jurnal Budgeting*, 1(1), 15-23.

Mulyadi. 2016. *Sistem Akuntansi*. Salemba Empat. Jakarta.

Paramansyah, A., Abdillah, I., & Damayanthi, D. (2021). Implementasi Akad Ba'i Istishna dan Ba'i Taqsith pada Pembiayaan Kepemilikan Rumah (Non Bank) di Perumahan Islami Indonesia. *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah*, 3(1), 72-87.

Politeknik Negeri Lampung. 2018. *Panduan Penulisan Karya Ilmiah*. Politeknik Negeri Lampung.

HASIL PENGECEKAN PLAGIARISME

Results


← Ads by Google Stop seeing this ad Why this ad? ⓘ

Scan Properties

Number of Words : **961**
Results Found : **1**

To or From To or From

Binary Translator PDF Converter



2% Plagiarism **98%** Unique

Make it Unique Start New Search

To check plagiarism in photos click here Reverse Image Search

SISTEM PENJUALAN KREDIT PADA PT YDP

Nanda Puspita, Artie Arditha2, Dian Nirmala3
1 mahasiswa, 2 pembimbing 1, 3 pembimbing 2
nandaapspta@gmail.com, artie_arditha@polineta.ac.id,
dinide@polineta.ac.id

Similarity 3%

[Evaluasi Sistem Penjualan Kredit pada PT Wahana Semesta ...](#)

Fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat jurnal penjualan dan jurnal penerimaan kas. Dokumen yang digunakan Dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan ...

<https://docplayer.info/63120330-Evaluasi-sistem-penjualan-kredit-pada-pt-wahana-semesta-lampung-evaluation-of-credit-sales-system-onpt-wahanasemesta-lampung.html>

Results


← Ads by Google Stop seeing this ad Why this ad? ⓘ

Scan Properties

Number of Words : **878**
Results Found : **0**

To or From To or From

Binary Translator PDF Converter



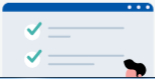
0% Plagiarism **100%** Unique

Start New Search

To check plagiarism in photos click here Reverse Image Search

d. Jaringan prosedur yang membentuk sistem

1. Bagian administrasi marketing akan menerima order dari pembeli kemudian pembeli harus melengkapi dokumen-dokumen pribadi seperti copy KTP, copy surat nikah, copy KK, surat keterangan kerja, sebagai syarat agar pengajuan pembelian perumahan secara kredit disetujui pihak perusahaan, kemudian pembeli diharuskan membayar uang tanda jadi atau booking fee sebesar Rp5.000.000 untuk tipe



Results



Scan Properties		0% Plagiarism	100% Unique
Number of Words : 380 Results Found : 0		Start New Search	
To or From	To or From	To check plagiarism in photos click here	
Binary Translator	PDF Converter	Reverse Image Search	

Perusahaan belum memiliki bagan alir dokumen sistem penjualan kredit yang menjelaskan tugas dan tanggung jawab untuk semua fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit. Oleh karena itu, penulis mencoba memberikan rekomendasi bagan alir dokumen sistem penjualan kredit agar setiap fungsi mengetahui batasan atas pekerjaan dan tanggungjawabnya.

