

## EFEKTIVITAS SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT PADA PT.XYZ

Rusdiyanto<sup>1</sup>, Liya Ainur Rusyda<sup>2</sup>

Rusdy.semak@gmail.com

*Lecture Management Study Program, Faculty of Economics, Gresik University*

*Management Study Program, Faculty of Economics, Gresik University*

### ABSTRACT

*This study aims to determine the effectiveness of the credit sales accounting system applied to the credit sales accounting system at PT. XYZ. This type of research is a qualitative descriptive type with a case study approach and provides a picture between the subject and the object under study. In this case the research is intended to describe the credit sales accounting system. Based on the results of the study showed that the effectiveness of the credit sales accounting system applied at PT.XYZ is quite good, seen from the responsibility for the functions and authorities of each section and the achievement of a controlled credit sales accounting system in achieving company goals. But there are still a number of things that need to be fixed, such as the fact that there are still parts that run multiple functions in PT.XYZ.*

**Keywords:** *Credit Sales, Effectiveness, Credit Sales Accounting System.*

### PENDAHULUAN

Setiap perusahaan mempunyai strategi yang tepat agar tercapai tujuan utamanya yaitu meningkatkan profit, memperoleh penghasilan dan mampu bersaing dengan perusahaan lain. Perusahaan atau organisasi yang dulu bersaing pada tingkat nasional kini harus bersaing dengan perusahaan-perusahaan dari seluruh penjuru dunia. Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi semakin mendukung perusahaan atau organisasi untuk bersaing pada tingkat yang lebih tinggi.

Menjaga kualitas pelayanan saja tidak cukup bagi perusahaan termasuk perusahaan yang berjalan dibidang jasa untuk mempertahankan dan menguasai pasar. Perusahaan harus mengatasi persaingan pasar tersebut dengan strategi yang disusun oleh perusahaan agar dapat menjual barang atau jasa untuk

meningkatkan profit, yaitu dengan melakukan penjualan barang atau jasa secara kredit. Dengan demikian penjualan kredit diharapkan mengalami peningkatan laba dan volume penjualannya. Efektivitas adalah konsep yang sangat penting, karena mampu memberikan gambaran mengenai keberhasilan suatu organisasi dalam mencapai sasaran dan tingkat ketercapaian tujuan dari aktivasi yang telah dilaksanakan dan dibandingkan dengan target yang ditetapkan sebelumnya.

PT. XYZ adalah sebuah perusahaan *freight forwarding* umum yang berbasis di Indonesia yang didirikan sejak tahun 2001.

Pada awal berdirinya, PT.XYZ menyediakan jasa transportasi dan distribusi sekitar wilayah kepulauan Indonesia. Pada sistem akuntansi penjualan kredit PT.XYZ, terdapat dokumen yang hanya rangkap satu sehingga harus difoto kopi terlebih dahulu.

Sistem akuntansi pada PT. XYZ diharapkan dapat memperkecil adanya kesalahan yang terjadi dalam perusahaan baik secara sengaja maupun tidak, agar tidak ada kerugian pada perusahaan.

## **TINJAUAN PUSTAKA**

### **Pengertian Efektivitas**

Menurut KBBI dalam buku Humaedi, dkk (2016) efektivitas dimaksudkan sebagai tingkat seberapa jauh suatu sistem sosial mencapai tujuannya. Efektivitas harus dibedakan dengan efisiensi. Efisiensi mengandung pengertian perbandingan antara biaya dan hasil, sedangkan efektivitas secara langsung dihubungkan dengan pencapaian suatu tujuan. Efektivitas merupakan hubungan antara output dengan tujuan, semakin besar kontribusi output terhadap pencapaian tujuan, maka semakin efektif organisasi, program atau kegiatan.

### **Pengertian Sistem**

Menurut Romney dan Steinbart (2015:3) Sistem adalah rangkaian dari dua atau lebih komponen-komponen yang saling berhubungan, yang berinteraksi untuk mencapai suatu tujuan. Sebagian besar sistem terdiri dari subsistem yang lebih kecil yang mendukung sistem yang lebih besar. Sistem pada dasarnya adalah sekelompok unsur yang erat berhubungan satu dengan yang lainnya, yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu (Mulyadi, 2016:2).

Pengelompokan suatu sistem tergantung dari sudut pandang seseorang apakah menyebut sebuah sistem dengan sebutan sistem, subsistem atau supersistem. Data dimaksudkan sebagai fakta yang dikumpulkan, disimpan dan diproses oleh sistem informasi. Dalam lingkungan perusahaan perlu adanya pengumpulan jenis data.

### **Pengertian Akuntansi**

Menurut Sujarweni (2015:3) Akuntansi adalah proses dari transaksi yang dibuktikan dengan faktur, lalu dari transaksi dibuat jurnal, buku besar, neraca lajur, kemudian akan menghasilkan informasi dalam bentuk laporan keuangan yang digunakan pihak-pihak tertentu. Akuntansi adalah proses identifikasi, pengumpulan, dan penyimpanan data serta proses pengembangan, pengukuran, dan komunikasi informasi. Akuntansi adalah sistem informasi akuntansi yang mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan memproses akuntansi dan data lain untuk menghasilkan informasi bagi pembuat keputusan (Romney dan

Steinbart, 2015:11). Akuntansi berfungsi sebagai alat mencatat dan menyajikan laporan keuangan untuk mempermudah manajemen dalam mengelola perusahaan.

### **Pengertian Sistem Akuntansi**

Menurut Mulyadi (2016:3) Sistem akuntansi adalah organisasi formulir, catatan dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan. Sistem akuntansi adalah kumpulan elemen yaitu formulir, jurnal, buku besar, buku pembantu, dan laporan keuangan yang akan digunakan oleh manajemen untuk mencapai tujuan perusahaan (Sujarweni, 2015:3).

**Pengertian Penjualan Kredit** Penjualan terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, baik secara kredit maupun tunai. Dalam transaksi penjualan kredit, jika order pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya (Mulyadi,

2016:160). Jika penjualan dilakukan secara kredit, maka perusahaan baru menerima kas

beberapa waktu kemudian setelah dilakukan penjualan, sesuai dengan jangka waktu kredit yang disepakati. Dengan demikian penjualan secara kredit akan menimbulkan adanya piutang. Piutang dalam hal ini adalah piutang dagang (Sudana, 2011: 217).

### **Pengertian Sistem Penjualan Kredit**

Menurut Sujarweni (2015:89)

Sistem penjualan kredit merupakan sistem penjualan dimana pembayarannya dilakukan setelah barang diterima pembeli, jumlah dan jatuh tempo pembayarannya disepakati oleh kedua pihak. Sistem penjualan secara kredit yang dilakukan perusahaan barang atau jasa merupakan salah satu usaha perusahaan dalam rangka meningkatkan volume penjualan. Penjualan secara kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan apa yang disebut dengan piutang, sehingga dengan kata lain piutang timbul karena perusahaan menerapkan sistem penjualan secara kredit.

## **METODE PENELITIAN**

### **Jenis dan Pendekatan Penelitian**

Jenis penelitian yang dilakukan adalah menggunakan penelitian deskriptif kualitatif. Menurut Sunyoto (2013) metode deskriptif bertujuan untuk menggambarkan sifat sesuatu yang tengah berlangsung pada saat penelitian dilakukan dan memeriksa sebab-sebab dari suatu gejala tertentu. Penulis menggunakan penelitian jenis deskriptif adalah untuk mendeskripsikan, menggambarkan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta serta hubungan antara fenomena yang terdapat pada PT.XYZ.

### **Fokus dan dimensi penelitian**

Dalam penelitian ini penulis membatasi masalah yang diteliti yaitu efektivitas sistem akuntansi penjualan kredit. Karena dalam suatu perusahaan yang diteliti, peneliti memberikan fokus dan dimensi

penelitian yang bertujuan untuk membatasi wilayah dengan batasan konseptual terhadap fenomena yang diteliti.

### **Lokasi Penelitian**

Lokasi penelitian ini adalah pada PT. XYZ yang beralamat di Jl. Kalianget No.32 Surabaya, dengan pertimbangan yang relevan pada permasalahan yang diteliti. Maka diperlukan pengukuran sistem akuntansi khususnya pada penjualan dalam perusahaan tersebut. **Waktu Penelitian**

Penelitian ini dilaksanakan selama 6 bulan yaitu sejak bulan Januari sampai dengan bulan Juni 2020. **Jenis dan Sumber Data**

Penelitian ini menggunakan dua jenis data, data primer dan data sekunder. Menurut Sunyoto (2013) data primer adalah data yang diperoleh langsung dari responden (objek penelitian). Sedangkan Sumber sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen (Sugiyono, 2016:225). Penelitian ini mengambil langsung dari perusahaan tempat objek penelitian. dokumen-dokumen yang berkaitan dengan sistem penjualan kredit dan laporan penjualan serta wawancara langsung dengan pihak yang berwenang. **Metode Pengumpulan Data** a. Observasi

Menurut Sunyoto (2013) Observasi adalah suatu metode pengumpulan data dimana peneliti mencatat setiap informasi sesuai dengan kenyataan yang mereka alami selama penelitian berlangsung.

b. Wawancara Menurut Sugiyono (2016:231) wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, tetapi juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal yang lebih mendalam. Menurut Sugiyono (2016:231) wawancara

digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, tetapi juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal yang lebih mendalam.

c. Dokumentasi

Menurut Sugiyono (2016:240) dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang.

### Metode Analisis Data

Menurut Sugiyono (2016:247) Komponen dalam analisis data adalah:

- a. *Data Reduction* (Reduksi Data) Reduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya.
- b. *Data Display* (Penyajian Data) Penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya.
- c. *Concluding Drawing/ Verification*  
Apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Gambaran umum lokasi penelitian

Dalam penelitian ini, lokasi yang dipilih adalah PT.XYZ. Perusahaan ini adalah sebuah perusahaan *freight forwarding* umum yang berbasis di

Indonesia yang didirikan sejak tahun

2001. PT.XYZ menyediakan jasa transportasi dan distribusi. Perusahaan ini berada di Surabaya. Tujuan dari PT.XYZ adalah mengembangkan pertumbuhan bisnis dan profit perusahaan sesuai *core*

bisnis perusahaan juga untuk menjalankan usaha utamanya yaitu dalam bidang jasa *logistic* sesuai dengan anggaran dasar perusahaan. Visi perusahaan ini adalah untuk menjadi perusahaan *freight forwarding* internasional terkemuka di Asia. Sedangkan misi perusahaan ini adalah untuk menyediakan layanan yang komprehensif bagi semua mitra dan pelanggan dan selalu memastikan pengiriman yang akurat dan cepat. **Waktu Penelitian**

Waktu Penelitian ini dilaksanakan selama 6 bulan yaitu sejak bulan Januari sampai dengan bulan Juni 2020.

### Hasil Penelitian

#### Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit pada PT.XYZ

- a. Prosedur penjualan sampai dengan penagihan pada PT.XYZ 1. Permintaan jasa forwarding

Dokumen yang dibuat customer, berisi permintaan untuk memakai jasa pada PT.XYZ.

2. Surat permintaan penawaran harga  
Dokumen berisi tentang surat permintaan penawaran harga dari customer yang nantinya akan disepakati.
3. Surat penawaran harga  
Dokumen yang berisi tentang penawaran harga atas jasa yang telah dipesan oleh customer.
4. Sales order

Dokumen yang berisi konfirmasi yang akan dikirim ke customer sebelum memberikan jasa.

5. Pengiriman dokumen (Ekspor/impor) Customer mengirimkan dokumen” terkait barang yang dikirim melalui penyedia jasa PT.XYZ.
6. Proses dokumen Proses dokumen diolah dan diurus sesuai spesifikasi barang, seperti barang yang



dari pukul 08.00-12.30, dan pada hari sabtu dimulai pukul 08.00-12.00.

Pada proses dokumen pada PT.XYZ dilakukan oleh bagian impor departemen. Tugas impor departemen meliputi pengurusan dokumen BPOM jika barang berupa makanan, pengurusan dokumen PIB, dan SKI (surat keterangan impor). Waktu proses dokumen kurang lebih 7 minggu tergantung kebutuhan dokumen. Proses tersebut dikatakan efektif karena telah sesuai dengan ketentuan perusahaan. Pada proses pengiriman dilakukan oleh bagian operasional pengiriman. Proses pengiriman dikatakan telah efektif karena pengirimannya bisa dibilang cepat sehingga banyak customer yang lebih tertarik untuk memakai jasa PT.XYZ. Dikatakan sesuai dengan teori bahwa apabila suatu pekerjaan dapat diselesaikan sesuai dengan perencanaan, baik dalam waktu, biaya, maupun mutunya maka dapat dikatakan efektif.

Pada proses penagihan, Jika lebih dari 1 bulan terdapat penunggakan pembayaran oleh *customer*, maka PT.XYZ akan menghentikan sementara proses pengeluaran barang berikutnya dari pelabuhan sampai adanya pembayaran. Pada proses penagihan dikatakan sudah efektif karena customer membayar sebelum batas waktu yang telah ditentukan. Bagian admin bertugas untuk memfotocopy dokumen tagihan (asli) untuk arsip perusahaan, karena dokumen hanya rangkap satu. Membuat draft tagihan sesuai nomor *invoice*, draft tersebut berisi rincian biaya yang akan ditagihkan ke *customer*. Hal ini dikatakan kurang efektif, karena dokumen-dokumen yang diperlukan hanya rangkap satu.

Pada bagian akuntansi adalah menginput piutang dengan melihat dokumen tagihan dan tanda terima yang

diarsip admin. Kemudian *input* data pendapatan dan membuat serta mencetak slip bank masuk dan laporan bank masuk. Laporan bank masuk disimpan untuk arsip akuntansi. Bagian ini telah efektif dan sesuai dengan teori yaitu telah tercapainya suatu tujuan. Mengatur keuangan perusahaan agar efektif untuk keuntungan usaha dan menjaga penggunaan dana secara efisien adalah tanggung jawab bagian keuangan. Pada saat *customer* mengalami telat bayar lebih dari batas waktu yang ditentukan, maka akibat yang dialami oleh PT.XYZ adalah Perputaran kas perusahaan menjadi tidak efektif, kas tidak bisa berjalan dengan lancar, berpengaruh pada modal dan pada biaya proses dokumen, karena semua proses memakai biaya dari PT.XYZ. Dikatakan efektif jika *customer* tidak telat dalam membayar tagihan, namun tidak efektif ketika *customer* mengalami telat bayar karena berpengaruh pada kas perusahaan. **Evaluasi sistem akuntansi penjualan kredit pada PT.XYZ** Sistem akuntansi penjualan kredit PT.XYZ sudah terintegrasi dengan baik dilihat dari proses sistem akuntansi penjualan kredit yang telah tepat, namun masih kurang efektif dikarenakan hanya terdapat dokumen asli sehingga perusahaan harus fotokopi terlebih dahulu.

PT.XYZ memiliki dokumen-dokumen yang melancarkan proses penjualan kredit di bidang jasa pada PT.XYZ dengan unsur-unsur sistem akuntansi yaitu formulir, jurnal, buku besar, buku pembantu juga laporan yang berkaitan satu dengan lain sehingga operasional perusahaan berjalan dengan baik dan lancar.

1. Evaluasi pada dokumen yang digunakan  
Dokumen yang digunakan pada PT.XYZ terdiri dari surat order, faktur penjualan, surat pengeluaran barang dan surat penagihan. Pada teori Mulyadi 2016 telah diuraikan

menunjukkan bahwa catatan akuntansi yang digunakan pada PT.XYZ sudah sesuai dengan teori, Efektivitas pada catatan akuntansi. Catatan akuntansi yang digunakan oleh PT. XYZ cukup baik, namun ada beberapa yang tidak ada dalam teori Mulyadi 2016 seperti kartu persediaan, pada PT.XYZ tidak memakai atau tidak ada kartu persediaan, karena hanya menjual jasa. Selain itu PT.XYZ juga tidak terdapat kartu gudang karena merupakan perusahaan jasa dan tidak ada bagian gudang.

2. Evaluasi pada fungsi yang terkait Fungsi yang terkait pada sistem penjualan kredit di PT.XYZ sudah cukup baik namun terdapat beberapa yang tidak ada dan tidak sesuai dengan teori Mulyadi 2016. Pada fungsi gudang tidak terdapat pada PT.XYZ, Karena hanya menjual jasa dan tidak ada stok barang juga tidak ada bagian gudang. Selain itu fungsi penjualan, fungsi kredit, fungsi pengiriman, fungsi penagihan sudah sesuai dengan teori.
3. Evaluasi ada jaringan prosedur Jaringan prosedur yang membentuk sistem akuntansi pada PT.XYZ sudah cukup efektif. Meskipun beberapa tidak sesuai dengan teori Mulyadi 2016 dan implementasi pada PT.XYZ. Prosedur penagihan yang terjadi pada PT.XYZ sudah sesuai dengan teori, namun terdapat perbedaan dimana yang membuat faktur penjualan adalah bagian akuntansi.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

### **Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, maka kesimpulan dari penelitian ini adalah pada efektivitas sistem akuntansi penjualan kredit pada PT.XYZ sudah cukup baik dimana sistem akuntansi penjualan kredit pada PT.XYZ sudah berjalan dengan baik dan sesuai perencanaan, namun masih

kurang efektif karena pada dokumen tagihan dan tanda terima hanya ada dokumen asli sehingga perusahaan harus fotokopi terlebih dahulu setelah persyaratan dokumen tagihan telah diproses dan siap untuk ditagihkan. Fungsi dalam proses penjualan kredit pada PT.XYZ telah relevan dan sesuai dengan teori yang telah dipaparkan pada bab II yaitu bidang penjualan, bidang akuntansi, bidang keuangan, dan bidang kredit. Pada fungsi yang terkait gudang tidak terdapat pada PT.XYZ, Karena hanya menjual jasa dan tidak ada stok barang juga tidak ada bagian gudang.

### **Saran**

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah diuraikan, maka Saran yang dapat diberikan oleh peneliti adalah sebagai berikut :

1. Bagi Perusahaan  
Kepada perusahaan adalah agar dokumen atau nota di perusahaan sudah rangkap dua atau tiga sesuai kebutuhan perusahaan dan *customer*, sehingga tidak perlu difotokopi terlebih dahulu dan menjadikan kinerja dalam perusahaan lebih efektif dalam proses penjualan kredit. Perusahaan juga harus memiliki bagian/jabatan fungsional masing-masing agar tidak ada penyalahgunaan jabatan. Saran berikutnya yaitu agar terdapat fungsi gudang, fungsi persediaan, dan sistem yang terprogram.
2. Bagi Peneliti Selanjutnya Saran yang diberikan kepada peneliti selanjutnya adalah agar peneliti selanjutnya bisa menjadikan penulisan ini sebagai referensi, dan lebih dikembangkan lagi penelitian terkait sistem akuntansi penjualan kredit. Diolah dengan lebih baik lagi terkait penelitian efektivitas sistem akuntansi penjualan kredit, dan dijadikan sebagai wawasan dan pengetahuan ketika meneliti di perusahaan terkait efektivitas sistem akuntansi penjualan kredit.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Humaedi, M.Ali dkk. 2016. *Etnografi Bencana*. Humaedi, M.Ali, editor. Cetakan pertama. Lkis. Yogyakarta.
- Mulyadi. 2016. *Sistem Akuntansi*. Cetakan Keempat, Salemba Empat. Jakarta.
- Romney, Marshall B dan Paul J. S. 2015. *Sistem Informasi Akuntansi*. Cetakan Ketigabelas, Salemba Empat. Jakarta.
- Sudana, I Made. 2011. *Manajemen Keuangan Perusahaan*. Erlangga. Jakarta.
- Sugiyono, 2016. *Metode Penelitian*. Cetakan 23, Alfabeta. Bandung.
- Sujarweni, VW. 2015. *Sistem Akuntansi*. Cetakan Pertama. Pustaka Baru Press. Yogyakarta.
- Sunyoto, Danang. 2013. *Metode dan Instrumen Penelitian Ekonomi dan Bisnis*. CAPS. Yogyakarta.