DOI: https://doi.org/10.62017/jimea

Evaluasi Pengendalian Internal Atas Sistem Akuntansi Penjualan Kredit, Penagihan Piutang Dalam Meminimalkan Kredit Macet Pada CV. JS Sentosa

Mohamad Afrizal Miradji *[1]
Isnaeni Himmatul Aliyah [2]
Akhmad Yody Kurniawan [3]
Febby Meliana [4]

[1,2,3,4]Program Studi Akuntansi, Universitas PGRI Adi Buana Surabaya
*e-mail: afrizal@unipasby.ac.id[1], isnaenialiyah33@gmail.com[2], akhmadyodykurniawan1727@gmail.com[3], febbymeliana087@gmail.com[4]

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah pengendalian internal atas sistem akuntansi penjualan kredit dan penagihan piutang bekerja dengan baik dan bisa menolong meningkatan sistem informasi akuntansi, untuk mengurangi kredit macet pada CV. JS SENTOSA. Dan menilai seberapa baik perusahaan mengelola piutang untuk mengurangi kredit macet. Dalam penelitian ini memakai pendekatan metodologi deskriptif kualitatif untuk menghimpun data melalui observasi dan wawancara. Data yang terhimpun dianalisa dengan menggunakan analisis deskriptif. Hasil analisa menyatakan bahwa perusahaan telah memenuhi persyaratan pengendalian intern dalam hal penjualan kredit dan penagihan piutang, termasuk semua operasi akuntansi, penagihan, kredit, dan penjualan. Selain itu, perusahaan telah memenuhi standar penjualan kredit dan penagihan piutang, serta aspek-aspek yang berkaitan dengan kinerja sistem informasi akuntansi. Saran untuk perusahaan kedepannya adalah CV. JS SENTOSA harus mengikuti prinsip dan kebijakan saat memberikan kredit. Selain itu, fungsi akuntansi harus mencatat harga pokok penjualan agar jelas harga pokok produk yang dijual.

***Kata kunci**: Pengendalian Internal, Penjualan Kredit, Penagihan Piutang, Kredit Macet*

Abstract

This research aims to find out whether internal control over the credit sales accounting system and receivables collection works well and can help improve the accounting information system, to reduce bad credit at CV. JS SENTOSA. And assess how well the company manages receivables to reduce bad debts. This research uses a qualitative descriptive methodology approach to collect data through observation and interviews. The collected data was analyzed using descriptive analysis. The research results show that the company has fulfilled internal control requirements in terms of credit sales and receivables collection, including all accounting, billing, credit and sales operations. In addition, the company has met standards for credit sales and receivables collection, as well as aspects related to the performance of accounting information systems. Suggestions for future companies are CV. JS SENTOSA must follow the principles and policies when providing credit. In addition, the accounting function must record the cost of goods sold so that the cost of products sold is clear.

***Keywords**: Internal Control, Credit Sales, Receivables Collection, Bad Credit*

PENDAHULUAN

Perusahaan, baik yang berfokus pada perdangangan, jasa, maupun manufaktur, adalah entitas yang biasanya terlibat dalam aktivitas bisnis dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan. Dengan perkembangan teknologi dan industri yang berkembang, ada persaingan yang semakin ketat. Sehingga, banyak perusahaan yang berusaha untuk mempertahankan bisnis mereka yang sudah ada. Karena konsumsi masyarakat yang meningkat, perusahaan juga harus memperbaiki sistem mereka supaya lebih efisiensi dan efektif. (Haq & Handayani, 2024)

Penjualan adalah salah satu siklus pendapatan yang sangat diandalkan untuk meningkatkan dan mencapai laba maksimal. Salah satu cara manajer bisnis dapat meningkatkan keuntungan adalah dengan menjual barang dengan skema kredit. Jika Anda menjual barang atau jasa dengan kredit, Anda akan memiliki klaim atau piutang.

DOI: https://doi.org/10.62017/jimea

Perjanjian piutang melibatkan upaya penagihan terhadap pelanggan yang memiliki kewajiban pembayaran. Piutang adalah jumlah yang akan diterima perusahaan dari pemberian pinjaman, kelebihan pembayaran, kas, atau pajak jika perusahaan menjual barang atau jasa melalui sistem kredit. Piutang mencakup berbagai jenis tagihan dan klaim yang dimiliki oleh perusahaan dan dapat dibayar dalam bentuk uang tunai, barang, atau layanan. Tagihan juga dapat berasal dari penjualan aset tetap yang pembayarannya ditunda hingga jatuh tempo, pembayaran uang muka perusahaan kepada pihak lain, penjualan saham, dan sebagainya.

Jumlah kredit macet dipengaruhi oleh penjualan kredit ini. Faktor-faktor ekstern (misalnya, pelanggan) dan intern (misalnya, manajemen perusahaan yang tidak memenuhi kebutuhan pelanggan) dapat menyebabkan kredit yang tidak memadai. Untuk penjualan kredit, biasanya ada "bagian kredit". Menilai calon pembeli yang ingin membeli barang dengan kredit adalah tugas bagian ini.

Dalam sistem penjualan kredit ini, faktur penjualan dan surat order pengiriman adalah dokumen penting. Sistem ini terususun dari proses penjualan, persetujuan kredit, pengiriman barang, order penjualan, dan distribusi penjualan.

Penjualan barang atau jasa dengan kredit menyebabkan piutang atau tagihan sebab bisnis tidak memperoleh uang secara langsung. Lembaga menerima investasi besar dari piutang dagang, yang memberinya banyak manfaat. Akibatnya, piutang dagang harus dikelola dengan baik dan manajemen piutang yang lebih baik diperlukan untuk meningkatkan keuntungan. Selain itu, seberapa besar atau kecil keuntungan yang akan diperoleh perusahaan dipengaruhi oleh perputaran piutang, yang berdampak pada kegiatan operasional perusahaan, yang secara tidak langsung mempengaruhi keuntungan perusahaan.

Keberhasilan bisnis dalam penjualan secara kredit dipengaruhi oleh sistem pengendalian piutang yang baik. Kesalahan dalam pengendalian piutang dapat menyebabkan banyak piutang yang tak terbayar. tertagih karena kebijakan yang tidak efektif untuk mengumpulkan dan menagih piutang. Jumlah piutang dari berbagai pelanggan harus ditunjukkan dalam desain sistem akuntansi.

Pengendalian internal piutang dagang sangat krusial untuk diiplementasikan sebab dapat mengantisipasi perbuatan curang yang memungkinkan sebab pembayaran debitur tidak tercatat atau pembukuan palsu lainnya. Pengendalian internal juga dapat mencegah pencurian, kecurangan, penyalahgunaan, atau kesalahan penempatan aset. Pengendalian internal mencakup struktur organisasi, semua aturan, dan tindakan yang diambil oleh suatu perusahaan untuk melindungi asetnya, memastikan data akuntansi akurat dan akurat, meningkatkan efisiensi operasi, dan memastikan bahwa kebijakan kebijikan manajemen dipatuhi. (Astuti & Ak, 2015)

Perusahaan harus memiliki manajemen pengendalian internal yang memadai, yang bertanggung jawab untuk memastikan bahwa penjualan dan piutang tetap jelas dan agar data dapat dikumpulkan dengan mudah saat dibutuhkan untuk membandingkan atau menilai piutang atau penjualan tahun sebelumnya. Manajemen pengontrolan internal yang baik mesti didorong oleh sistem akuntansi yang memadai, yang akan memungkinkan perusahaan untuk memenuhi persyaratan tersebut. (Dewi & Reviandani, 2024)

Sistem Informasi Akuntansi ialah salah satu sistem informasi, menurut Kieso, We, dan Warfield (2004:383), yang memiliki peran penting dalam aktivitas operasional. Mampu memenuhi kebutuhan pengguna sistem informasi akan menjadi keuntungan bagi SIA. Hal ini disebabkan oleh fakta bahwa informasi yang dikumpulkan melalui komputer dapat mengurangi kesalahan yang sering terjadi saat mencatat data secara manual dan dapat memproses data dengan cepat sehingga dapat digunakan kapan saja. Informasi tentang penjualan kredit dan piutang harus cepat dan akurat karena inilah yang nantinya dibutuhkan manajemen untuk membuat keputusan (Hernianti Harun, 2023)

CV. JS SENTOSA merupakan lembaga yang ada dibagian distributor bahan makanan, dimana lembaga ini mendagangkan aneka daging sapi. Tujuan utama perusahaan adalah mengirimkan produk ke pelanggan dari produsen. CV. JS SENTOSA menggunakan sistem akuntansi untuk melakukan penagihan piutang dengan menjual barang dagangan perusahaan. Berapa besar piutang rata-rata, yang mempengaruhi perputaran piutang lembaga.

DOI: https://doi.org/10.62017/jimea

Menurut pernyataan latar belakang diatas, maka penulis ingin melakukan penelitian tentang pengendalian internal penjualan dan piutang pada CV. JS SENTOSA.

METODE PENELITIAN

Pendekatan dan Jenis Penelitian

Analisa ini memakai metode kualitatif. Menurut data yang dikumpulkan, analisis ini membandingkan teori – teori saat ini dengan situasi yang nyata pada perusahaan.

Jenis analisa yang dipakai ialah deskriptif, yang artinya analisis tentang suatu peristiwa yang sedang terjadi.

Tahapan Penelitian

1. Periksa sistem manajemen internal untuk kredit penjualan dan piutang CV. JS SENTOSA
2. Menjelaskan bagaimana proses penjualan kredit dan penagihan piutang pada CV. JS SENTOSA
3. Mengidentifikasi secara singkat aktivitas dan gambaran CV. JS SENTOSA
4. Mengumpulkan data, termasuk dokumen dan informasi tentang karyawan yang berkaitan dengan penjualan kredit dan penagihan piutang.
5. Membandingkan prosedur yang digunakan pada pengawasan internal lembaga untuk penjualan kredit dan penagihan piutang dengan apa yang sebenarnya terjadi.
6. Selanjutnya, data yang dihimpun ditata secara beraturan.
7. Membuat Flowchart untuk mendukung operasi CV JS SENTOSA

Tempat dan Waktu Penelitian

Analisa ini dilaksanakan pada CV. JS SENTOSA yang berlokasi di Jalan Raya Wisma Lidah Kulon Blok A-15, Kec. Lakarsantri Kota Surabaya. Perusahaan ini adalah perusahaan distributor yang bergerak dibidang perdagangan bahan makanan yaitu daging sapi.

Waktu penelitian dihabiskan untuk menilai pengendalian internal sistem informasi akuntansi penjualan kredit, penagihan piutang untuk mengurangi kredit macet pada CV JS. SENTOSA dilaksanakan dalam 1 bulan, dimulai pada bulan Maret dan berakhir pada April 2024.

Sumber Data

Data premier dan sekunder ialah sumber data yang dipakai pada analisis ini. Hasil observasi dari sitem pengendalian internal penjualan kredit dan penagihan piutang serta wawancara dengan kepala bagian CV. JS SENTOSA adalah data premier.

Data sekunder termasuk struktur organisasi, literatur, dan flowchart sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan penagihan.

Tata Cara Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan pada analisis ini yaitu :

1. Studi Kepustakaan
2. Penelitian Lapangan :
   a) Wawancara Mendalam
   b) Observasi
   c) Teknik Dokumentasi

Teknik Analisis Data

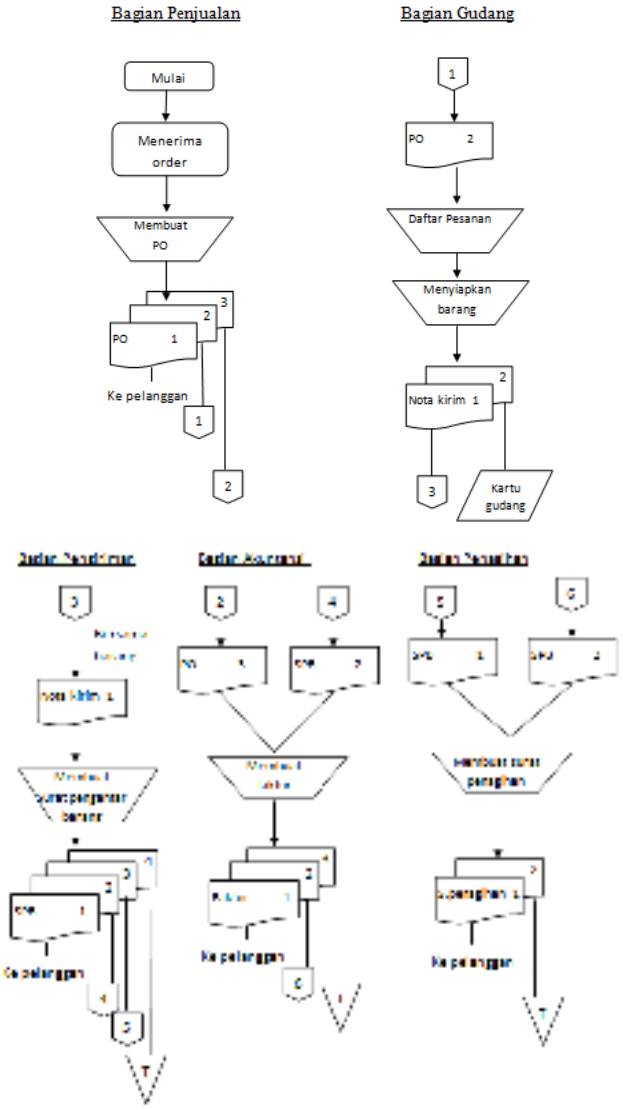
Analisa data dilakukan dengan menggunakan metode :

1. Metode Deskriptif yaitu mengumpulkan data terlebih dahulu, diklasifikasikan, dianalisis, dan diinterpretasikan untuk memberi deskripsi yang mendalam tentang keadaan yang dianalisa.
2. Metode Komparatif membandingkan data dari subjek penelitian dengan teori yang dibahas di seminar. Tujuan dari pendekatan ini ialah untuk mencari tahu apakah evaluasi pengendalian internal sistem akuntansi penjualan kredit dan penagihan piutang untuk mengurangi kredit macet telah menghasilkan informasi yang dapat dipercaya dan juga baik.

DOI: https://doi.org/10.62017/jimea

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penelitian, penulis akan menyajikan analisis tentang pengendalian internal atas sistem akuntansi penjualan kredit, penagihan piutang untuk meminimalisir kredit macet pada CV. JS SENTOSA yaitu sebagai berikut :



Gambar 1. Analisis Pengendalian Internal

1. Analisis Penjulan Kredit
   a) Pada pelaksanaan transaksi penjualan kredit CV. JS SENTOSA menghubungkan semua bagian yang terlibat seperti penjualan, pengiriman, dan akuntansi, sehingga perusahaan dapat dianggap melakukan kegiatan dengan baik. Karena masing – masing bagian sudah menyelesaikan semua tugasnya, sehingga kegiatan dapat berjalan lancar.
   b) Pada sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada CV. JS SENTOSA ada bagian gudang, yang memungkinkan penjualan meningkat karena barang dapat dikirim langsung ke pelanggan sesuai dengan keinginan mereka.
   c) Pada pelaksanaan aktivitas transaksi penjualan kredit, CV JS. SENTOSA menggunakan kwitansi untuk memastikan bahwa pelanggan membayar untuk setiap penjualan.

Hal Ini sejalan dengan teori Mulyadi (2001:204) bahwa setiap bagian terlibat dalam penjualan kredit yang baik. Misalnya, bagian penjualan bertanggung jawab untuk menjual barang kepada pelanggan, bagian kredit melakukan peme kelayakan pemberian kredit, dan bagian

DOI: https://doi.org/10.62017/jimea

gudang bertanggung jawab untuk mengadakan barang yang ada pada surat perintah pengiriman. Selain itu, CV. JS SENTOSA menggunakan dokumen penjualan kredit yang memenuhi syarat teori yaitu termasuk jurnal penjualan, faktur, surat perintah pengiriman barang, nota penjualan, dan surat order penjualan.

Kelemahan – Kelemahan yang ada pada sitem akuntansi penjualan kredit yang terjadi pada CV. JS SENTOSA ialah:

a) Pada sistem penjualan kredit CV. JS SENTOSA, bagian penagihan dan akuntansi masih terpisah. Untuk mencehgah kesalahan dalam pencatatan piutang, hal ini harus ada pemisahan bagian.
b) Rekapitulasi harga pokok penjualan tidak ada dalam sistem penjualan kredit CV. JS SENTOSA, ini dapat membuat jurnal penjualan menjadi lebih sulit bagi bagian akuntansi untuk mencatat semua penjualan.

Setelah melihat kekurangan sistem akuntansi penjualan kredit pada CV. JS SENTOSA, alternatif sistem akuntansi penjualan kredit yang dapat digunakan yaitu :

a. Fungsi Penjualan
   Fungsi ini mempunyai tugas untuk memeriksa, mencatat, dan membuat nota pada penjualan kredit.
b. Fungsi Gudang
   Fungsi ini mempunyai tugas untuk menyiapkan produk, membuat kartu gudang, dan menghitung harga pokok penjualan dalam transaksi penjualan dengan kredit.
c. Fungsi Pengiriman
   Fungsi ini mempunyai tugas untuk membuat surat pengantar dan mengirim produk dalam transaksi penjualan kredit
d. Fungsi Penagihan
   Fungsi ini mempunyai tugas untuk membuat surat pengantar dan kwitansi pada penjualan kredit.
e. Fungsi Akuntansi
   Fungi ini menulisakan harga pokok penjualan, mencatat penjualan, dan mencatat piutang kepada buku piutang dalam transaksi penjualan kredit.

KESIMPULAN

Pada bagian akhir penelitian ini penulis menyimpulkan bahwa, berdasarkan evaluasi pengendalian internal terhadap sistem akuntansi penjualan kredit, penagihan piutang, dan pengurangan kredit macet. Dalam bulan Maret 2024 hingga April 2024, penulis mengambil kesimpulan yaitu:

1. Jaringan tatacara yang merupakan sistem penjualan kredit CV. JS SENTOSA bertanggung jawab atas pesanan penjualan, pengiriman, pembuatan faktur, pencatatan piutang dan distribusi penjualan. Semua prosedur ini berjalan lancar.
2. Dalam proses penjualan kredit CV JS SENTOSA, dokumen yang digunakan termasuk daftar pemesanan barang, surat lamaran, surat penagihan, tagihan, dan kwitansi. Sistem penjualan kredit menggunakan dokumen yang cukup untuk setiap transaksi kredit.
3. Gunakan buku rekening piutang dan jurnal penjualan untuk penjualan kredit. Pencatatan akuntansi yang digunakan masih sangat sederhana.
4. Organisasi, sistem otorisasi, tatacara penulisan dan praktik yang sehat merupakan bagian dari pengendalian internal

DAFTAR PUSTAKA

Astuti, D. P., & Ak, M. S. (2015). *Evaluasi Pengendalian Internal Atas Sistem Akuntansi Penjualan Kredit , Penagihan Piutang Dalam Meminimalkan Kredit Macet Pada Pt Graha Anugerah Pratama Kediri Tahun 2013 the Evaluation of Internal Control Over Credit Sales Accounting System , Collection* .

DOI: https://doi.org/10.62017/jimea

Dewi, D. S., & Reviandani, W. (2024). Sistem Pengendalian Internal Piutang Dalam Meminimalkan Piutang Tak Tertagih Pada Pt Pcs. *Entrepreneur: Jurnal Bisnis Manajemen Dan Kewirausahaan*, *5*(1), 1–15. https://doi.org/10.31949/entrepreneur.v5i1.7500

Haq, A. N., & Handayani, A. (2024). Analisis Pengendalian Intern Piutang Dalam Meminimalkan Risiko Piutang Tak Tertagih Pada Pt Xyz. *Komitmen: Jurnal Ilmiah Manajemen*, *5*(1), 69–83. https://doi.org/10.15575/jim.v5i1.34028

Hernianti Harun, M. F. (2023). Analisis sistem pengendalian intern dalam memperkecil resiko piutang tak tertagih pada pt. nusa surya ciptadana cabang mamuju. *Kia10*, 1–13.