

# ANALISIS SISTEM PENJUALAN KREDIT DAN PIUTANG USAHA

## PADA PT SUKANDA DJAYA

### Abstrak

Alasan dipilihnya judul ini karena perkembangan kegiatan perdagangan semakin luas di era globalisasi ini, dimana perusahaan harus menghadapi persaingan yang semakin luas dan kompetitif. Penjualan kredit menjadi suatu cara untuk menghadapi persaingan tersebut dengan meningkatkan volume penjualan, tetapi penjualan kredit menimbulkan resiko piutang usaha tak tertagih. Analisis dilakukan untuk mengetahui sistem pengendalian intern yang diperlukan untuk mengurangi resiko piutang tak tertagih.

Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian perpustakaan dan penelitian lapangan. Penelitian perpustakaan dilakukan dengan mempelajari buku-buku teori dan literatur-literatur yang relevan dengan topik bahasan skripsi. Sedangkan, penelitian lapangan dilakukan dengan observasi dan wawancara terhadap pihak-pihak yang terkait, guna memperoleh informasi mengenai sistem penjualan kredit dan piutang usaha yang diterapkan perusahaan.

Setelah dilakukan analisis maka dapat dilihat bahwa secara keseluruhan sistem penjualan kredit dan piutang usaha yang diterapkan perusahaan telah memiliki unsur pengendalian intern yang baik didalamnya. Hal ini terlihat dari telah adanya pemisahan fungsi-fungsi utama dalam sistem penjualan kredit, telah dilakukannya sistem otorisasi dan pencatatan atas dokumen dan catatan akuntansi perusahaan, Perusahaan juga telah memasukan unsur praktek yang sehat seperti nomor urut tercetak pada formulir yang digunakan. Sebagian besar formulir yang digunakan telah sesuai dengan kriteria perancangan formulir dan sesuai dengan kebutuhan perusahaan. Meskipun demikian masih terdapat kondisi yang memungkinkan terjadinya kecurangan atau kesalahan oleh karyawan, salah satunya adalah terjadinya perangkapan fungsi kredit oleh fungsi penjualan. Hal ini dapat menyebabkan meningkatnya jumlah piutang tak tertagih yang akan merugikan perusahaan dalam jumlah yang signifikan.

Kesimpulan yang didapatkan setelah melakukan penelitian dan analisis adalah bahwa didalam sistem penjualan kredit dan piutang usaha yang diterapkan perusahaan telah tercipta pengendalian intern yang dapat mengurangi resiko terjadinya kecurangan terhadap aktiva perusahaan. Saran yang dapat diberikan adalah menyempurnakan rancangan formulir yang digunakan dan memisahkan fungsi kredit dengan fungsi penjualan sehingga dapat meminimalisasikan resiko piutang tak tertagih.

## KATA PENGANTAR

Segenap puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala berkat dan rahmat-Nya sehingga skripsi ini dapat selesai dengan baik.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih banyak kekurangan-kekurangan, oleh sebab itu penulis mengharapkan kritik dan saran pembaca yang bersifat membangun untuk perkembangan skripsi ini.

Penyusunan skripsi ini merupakan salah satu syarat kelulusan dalam jenjang pendidikan S1 pada Universitas Bina Nusantara.

Atas segala bantuan, nasehat dan bimbingan yang telah diberikan kepada penulis selama penyelesaian skripsi ini, penulis hendak menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Ibu Theresia Widia Soeryaningsih, Ir., M.M, Selaku rektor Universitas Bina Nusantara, Jakarta.
2. Bapak H. Mohammad Subekti, M.Sc, selaku dekan fakultas ekonomi.
3. Bapak Misbahul Munir, Ak., MBA, selaku ketua jurusan akuntansi.
4. Bapak Hery Harjono Muljo, S.Kom, selaku sekjur akuntansi dan dosen pembimbing yang telah membantu mengarahkan, meluangkan waktunya dan memberikan saran yang berguna dalam penulisan skripsi ini.
5. Seluruh Staf Akademik dan Sekretariat Umum Universitas Bina Nusantara yang telah membantu memperlancar prosedur dan penyelesaian skripsi ini.
6. Ibu Helen dan Bapak Effendi dari PT Sukanda Djaya yang telah meluangkan waktu dan banyak memberikan data dan informasi yang dibutuhkan selama penyusunan skripsi.

7. Orang tua dan saudara penulis yang telah memberikan dukungan moril dan materiil selama penyusunan skripsi
8. Kepada teman-teman yang telah banyak membantu terutama kepada Dewi, Eveline, Rina, Natalia, Andreas, dan Agus.
9. Kepada Ev. Ria, Ev. Ervina, Pdp. Andri, dan Ev. Ana yang telah membantu memberikan dukungan moral dan masukan.

Semoga Tuhan Yang Maha Esa akan membalas semua kebaikan yang telah diberikan kepada penulis dan melimpahkan rahmat-Nya kepada mereka.

Akhir kata, penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi almamater, perusahaan PT Sukanda Djaya dan pihak-pihak lain yang membutuhkan.

Jakarta, 18 Maret 2002

Penulis

## DAFTAR ISI

Halaman Judul Luar.....	
Halaman Judul Dalam.....	i
Tanda Persetujuan Skripsi.....	ii
Halaman Persetujuan Hardcover.....	iii
Halaman Pernyataan Dewan Penguji.....	iv
Abstrak.....	v
Kata Pengantar.....	vi
Daftar Isi.....	viii
BAB I : PENDAHULUAN	
I.1. Latar Belakang Penelitian.....	1
I.2. Ruang Lingkup Penelitian.....	2
I.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	3
I.4. Metodologi Penelitian.....	4
I.5. Sistematika Pembahasan.....	4
BAB II : LANDASAN TEORI	
II.1. Pengertian Sistem.....	6
II.2. Pengertian Analisis Sistem.....	7
II.2.1. Tahap-tahap Analisis Sistem.....	7
II.2.2. Manfaat Analisis Sistem.....	10
II.3. Pengertian Sistem Akuntansi.....	12

II.4.	Pengertian Penjualan.....	14
II.4.1.	Fungsi yang Terkait dalam Penjualan Kredit.....	15
II.4.2.	Dokumen yang Digunakan dala Penjualan Kredit....	17
II.4.3.	Kombinasi Prosedur Pengiriman dan Penagihan.....	19
II.5.	Pengertian Piutang.....	21
II.5.1.	Fungsi yang Terkait dalam Piutang Usaha.....	22
II.5.2.	Dokumen yang digunakan dalam Piutang Usaha.....	22
II.6.	Pengertian Sistem Pengendalian Intern.....	27
II.6.1.	Unsur-Unsur Sistem Pengendalian Intern.....	27
II.6.2.	Tujuan Sistem Pengendalian Intern.....	29
II.6.3.	Unsur Sistem Pengendalian Intern dalam Sistem Penjualan Kredit dan Piutang Usaha.....	30

**BAB III : TINJAUAN TERHADAP SISTEM PENJUALAN KREDIT DAN PIUTANG USAHA PADA PERUSAHAAN**

III.1.	Data Umum Perusahaan.....	33
III.1.1.	Sejarah Singkat Perusahaan.....	33
III.1.2.	Struktur Organisasi, Uraian Tugas dan Tanggung Jawab.....	35
III.1.3.	Formulir yang Digunakan dalam Sistem Penjualan Kredit dan Piutang Usaha.....	43
III.2.	Sistem Penjualan Kredit.....	47
III.2.1	Prosedur Penerimaan Order Penjualan.....	47
III.2.2.	Prosedur Persetujuan Kredit.....	49
III.2.3.	Prosedur Penyiapan dan Muat Barang.....	50

	III.2.4. Prosedur Pengiriman.....	52
	III.2.5. Prosedur Pembuatan Faktur.....	53
	III.3. Sistem Piutang Usaha.....	55
	III.3.1. Prosedur Penagihan Piutang Usaha.....	55
	III.3.2. Prosedur Penagihan Piutang Usaha.....	56
	III.3.3. Prosedur Pembuatan Pernyataan Piutang .....	58
<b>BAB IV</b>	<b>: ANALISIS TERHADAP SISTEM PENJUALAN KREDIT DAN PIUTANG USAHA PERUSAHAAN</b>	
	IV.1. Analisis Formulir.....	59
	IV.2. Analisis Sistem Penjualan Kredit.....	66
	IV.2.1. Analisis Prosedur Penerimaan Order Penjualan.....	67
	IV.2.2. Analisis Prosedur Persetujuan Kredit.....	71
	IV.2.3. Analisis Prosedur Penyiapan dan Muat Barang.....	74
	IV.2.4. Analisis Prosedur Pengiriman.....	79
	IV.2.5. Analisis Prosedur Pembuatan Faktur.....	82
	IV.3. Analisis Sistem Piutang Usaha.....	84
	IV.3.1. Analisis Prosedur Pencatatan Piutang Usaha.....	84
	IV.3.2. Analisis Prosedur Penagihan Piutang Usaha.....	87
	IV.3.3. Analisis Prosedut Pembuatan Pernyataan Piutang....	89
<b>BAB V</b>	<b>: SIMPULAN DAN SARAN</b>	
	V.1. Simpulan.....	91
	V.2. Saran.....	94

Lampiran-lampiran.....

Daftar Pustaka.....

Surat Keterangan Penelitian.....

Daftar Riwayat Hidup.....