

**SISTEM DAN PROSEDUR PENJUALAN KREDIT SEPEDA MOTOR
PADA PT.SMART MULTI FINANCE KECAMATAN MELAK
KABUPATEN
KUTAI BARAT**

Didik Setyadi,H Eddy Soegiarto,Imam Nazarudin Latif

11.11.1001.3408.137

Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas 17 Agustus 1945 Samarinda,Indonesia.

Fakultas Ekonomi, Universitas 17 Agustus 1945 Samarinda 75234, Indonesia

Didik Setyadi

ABSTRACT

The objective is to determine whether the application of accounting system and procedures for credit sales at PT.Smart Multi finance in Melak are in accordance with the internal control system and procedures on credit sales in theory Mulyadi.

Data were collected through a questionnaire to provide question to the responden regarding internal control for the implementation of system and procedures for credit sales in PT.Smart Multi Finance.

The data obtained were analyzed using methods Champion is by counting the number of "yes".

The final score is used to conclude whether the systems and procedures are in accordance with the credit sales company's internal control theory mulyadi.

The result showed that credit sales accounting is appropriate according to the internal control system and procedures on credit sales (Score 86,67%).

Keywords: Internal Control and Credit Sales

I. PENDAHULUAN

Perusahaan merupakan suatu lembaga ekonomi yang mempunyai fungsi pokok untuk menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat. Pada umumnya perusahaan mempunyai tujuan dalam pendiriannya untuk memperoleh keuntungan maksimal dari kegiatan yang dilakukannya demi kelangsungan hidup perusahaan dan peran sertanya dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat

sekelilingnya. Dalam mengelola perusahaan diperlukan adanya sistem dan prosedur akuntansi yang akurat dan lengkap sehingga dapat membantu manajemen perusahaan dalam mencapai tujuan yang diinginkan.

Agar tercapainya sistem dan prosedur akuntansi yang baik diperlukan sistem pengendalian intern dalam sistem prosedur akuntansi. Tujuan dari sistem pengendalian intern menjaga harta kekayaan Perusahaan,

memeriksa ketelitian dan kebenaran data akuntansi, efisiensi dalam operasi serta dipatuhinya kebijakan manajemen. Sistem pengendalian intern dalam sistem dan prosedur akuntansi dapat tercapai apabila sistem tersebut telah menyajikan suatu struktur organisasi yang memisahkan tugas dan tanggung jawab secara tegas, adanya otorisasi dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan terhadap harta, utang dan pendapatan, adanya praktek yang sehat, serta penggunaan karyawan yang cakap sesuai apa yang menjadi tanggung jawab. Berdasarkan dari uraian yang telah dikemukakan diatas, penulis ingin meneliti mengenai akuntansi penjualan kredit sepeda motor di PT.Smart Multi Finance sudah sesuai dengan apa tidak dengan pengendalian intern atas sistem dan prosedur penjualan kredit menurut Mulyadi, maka penulis tertarik memilih judul “Sistem Dan Prosedur Penjualan Kredit Sepeda Motor Pada PT.Smart Multi Finance Kecamatan Melak Kabupaten Kutai Barat”.

II. DASAR TEORI

Wibowo (2002:12) mengemukakan Akuntansi merupakan kumpulan konsep dan teknik yang digunakan untuk mengukur dan melaporkan informasi keuangan dalam suatu unit usaha ekonomi. Informasi akuntansi sangat potensial untuk dilaporkan kepada pihak-pihak yang membutuhkan, seperti: Manajer perusahaan, pemilik,

kreditur, pemerintah, analisis keuangan dan karyawan.

Menurut Mulyadi (2001:24) sistem pengendalian intern adalah sistem yang meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

Menurut Mulyadi (2001:202) transaksi penjualan kredit diartikan adalah jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. Kegiatan penjualan secara kredit ini ditangani oleh perusahaan melalui sistem penjualan kredit.

Menurut Wibowo(2002:53) penjualan kredit adalah penjualan barang dagangan dengan kesepakatan antara penjual dan pembeli pada saat transaksi yaitu pembayaran yang dilakukan dengan perjanjian dimana pembayarannya dilaksanakan secara bertahap yaitu pada saat barang-barang diserahkan kepada pembeli, penjual menerima pembayaran pertama dari harga penjualan (diberikan down payment) dan sistem pembayarannya dilakukan dalam beberapa kali angsuran. Penjualan kredit memungkinkan perusahaan menambah volume penjualan dengan memberikan kesempatan kepada pembeli membelanjakan sekarang

penghasilan yang akan diterima di masa yang akan datang.

Menurut Mulyadi (2001:4) Sistem dan prosedur diartikan sebagai suatu jaringan prosedur yang dapat dibuat menurut pola yang terpadu untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan.

III. METODE PENELITIAN

Alat Analisis Data

Berdasarkan permasalahan, tujuan dan hipotesis yang diajukan maka analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Mengumpulkan data melalui Kuesioner pengendalian intern atas sistem dan prosedur penjualan kredit menurut Mulyadi (2001:221) dengan memberikan daftar pertanyaan kepada responden mengenai pengendalian internal atas

pelaksanaan sistem dan prosedur penjualan kredit pada PT.Smart Multi Finance di melak. Pertanyaan bersifat tertutup dengan alternative jawaban ya dan tidak, karenanya data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yang diperoleh melalui kuesioner.

Data yang diperoleh tersebut dianalisis dengan menggunakan Metode menurut Champion yaitu dengan menghitung jumlah jawaban “ya”.

$$Persentase = \frac{\sum \text{Jawaban Ya}}{\sum \text{Jawaban Kuesioner}} \times 100\%$$

Hasil perhitungan diatas berguna untuk mengembangkan kesimpulan seperti yang telah dikemukakan oleh Champion (1990:302) dengan kriteria sebagai berikut :

KRITERIA METODE CHAMPION

Persentase	Variabel Pengendalian Intern
0 - 25%	Tidak Sesuai
26 % - 50%	Kurang Sesuai
51% - 75%	Cukup Sesuai
75% - 100%	Sangat Sesuai

Sumber : Basic Statistic For Social Research Jean D. Champion (1990).

Membuat kuesioner pada saat wawancara dengan responden antara lain Pimpinan perusahaan, Staf bagian kredit, Staf bagian penjualan, bagian pengiriman dan bagian gudang dengan mengacu pada sistem pengendalian intern yang meliputi unsure organisasi dan praktek yang sehat menurut Mulyadi saat survey

lapangan. Kemudian dapat diambil kesimpulan terhadap hasil penerapan sistem pengendalian intern atas sistem dan prosedur penjualan kredit di PT.Smart Multi Finance. Bila ditemukan adanya kelemahan yang terjadi, maka dapat diberikan saran terhadap kelemahan yang ada pada sistem pengendalian intern atas

sistem dan prosedur penjualan kredit pada PT.Smart Multi Finance.

Uji Hipotesis

Hipotesis diterima jika jawaban $Ya \geq 51\%$ (apabila sistem dan prosedur akuntansi penjualan kredit sepeda motor pada Pt.Smart Multi Finance di Kecamatan Melak sudah sesuai menurut pengendalian intern atas sistem dan prosedur penjualan kredit menurut Mulyadi).

Hipotesis ditolak jika jawaban $Ya < 51\%$ (apabila sistem dan prosedur akuntansi penjualan kredit sepeda motor pada Pt.Smart Multi Finance di Kecamatan Melak sudah sesuai menurut pengendalian intern atas sistem dan prosedur penjualan kredit menurut Mulyadi).

IV.ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Dalam menganalisis sistem dan prosedur akuntansi penjualan kredit pada PT.Smart Multi Finance digunakan teknik deskriptif, perbandingan antara sistem dan prosedur akuntansi penjualan dengan sistem yang sesungguhnya menurut teori. Dari jaringan sistem dan prosedur akuntansi penjualan secara kredit PT.Smart Multi Finance dinyatakan dalam daftar pertanyaan dalam rangka menciptakan pengendalian intern terhadap penjualan kredit sebanyak 15 pertanyaan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa staf yang bertugas dengan diikuti dengan survey yaitu melihat-lihat bukti catatan terhadap sistem dan prosedur akuntansi penjualan kredit dari 15 (lima belas) item pertanyaan diperoleh hasil yang dijawab “ya” 9 nomor bernilai $9 / 15 \times 100 \% = 60\%$, ini diartikan bahwa bahwa sistem dan prosedur penjualan kredit telah berjalan 60 % sedangkan yang dijawab “ tidak ” 6 nomor berarti bernilai $6 / 15 \times 100 \%$.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dikemukakan pada bab sebelumnya terhadap hipotesis yang diajukan oleh penulis tidak terbukti / ditolak dengan alasan :

1. Penjualan secara kredit sepeda motor pada PT.Smart Multi Finance di Kecamatan Melak dalam mengelola sistem dan prosedur akuntansi penjualan kredit telah merancang sistem persetujuan kredit kepada pelanggan dan konsumen.
2. Dalam sistem dan prosedur akuntansi penjualan kredit sepeda motor pada PT.Smart Multi Finance telah memenuhi beberapa unsur pengendalian intern, tetapi yang masih perlu diperhatikan adalah secara periodik melakukan rekonsiliasi kartu penjualan dengan dengan rekening kontrol penjualan dalam buku besar.
3. Sistem dan prosedur akuntansi penjualan kredit sepeda motor pada PT.Smart Multi Finance di kecamatan Melak sudah sama dengan sistem

yang sesungguhnya menurut teori dalam rangka menciptakan pengendalian intern terhadap penjualan kredit dengan presentase sebesar 60% selebihnya 40% namun dapat diartikan bahwa dari sistem dan prosedur akuntansi penjualan kredit masih tergabung dari berbagai fungsi yang ada dalam perusahaan.

Saran

1. Hendaknya PT.Smart Multi Finance lebih melihat fungsi-fungsi dalam penjualan kredit yang pelaksanaannya belum dilaksanakan secara terpisah (hasil quessioner 40%) mengingat secara teori disebutkan fungsi-fungsi dalam sistem akuntansi penjualan kredit hendaknya dilaksanakan secara terpisah oleh masing-masing bagian dalam perusahaan, dengan memodifikasi mengingat tidak dapat diterapkannya sistem dan prosedur akuntansi penjualan secara kredit menurut teori yang disebabkan oleh beberapa hal.
2. Penjualan kredit sepeda motor pada PT.Smart Multi Finance di kecamatan Melak kabupaten Kutai Barat perlu untuk lebih merinci bagan struktur organisasi sampai pada bagian yang terkecil disertai dengan uraian tugas (*Job description*) sehingga lebih memudahkan manajemen dalam

mengontrol jalannya sistem dan prosedur akuntansi penjualan kredit yang ditetapkan.

3. Perlu mengadakan perencanaan untuk strategi dimasa yang akan datang dalam rangka mengembangkan perusahaan mengingat penjualan secara kredit dapat menambah minat konsumen untuk membeli sehingga laba yang didapat akan semakin besar terutama dari penjualan secara kredit.

VI. DAFTAR PUSTAKA

CHAMPION, Dean J, *Basic StatisticforSocialResearch*,SanFransisco,ChandlerPublisher,1990.

MULYADI, *Sistem Akuntansi*, Edisi Ketiga, Cetakan Ketiga, Salemba Empat (PT. Salemba Emban Patria), Jakarta, 2001.

WIBOWO & ARIF ABU BAKAR, *Pengantar Akuntansi I*, Edisi Revisi, PT. Grafindo, Jakarta, 2002