

**PERANAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN  
KREDIT TERHADAP PENGENDALIAN PIUTANG PADA  
PT. HADJI KALLA CABANG URIP SUMOHARJO**

**SKRIPSI**

Oleh  
**SITI HARDINAH**  
**NIM 105730482614**



**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
JURUSAN AKUNTANSI  
MAKASSAR  
2018**

**PERANAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN  
KREDIT TERHADAP PENGENDALIAN PIUTANG PADA  
PT. HADJI KALLA CABANG URIP SUMOHARJO**

**SKRIPSI**

Diajukan kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah  
Makassar untuk memenuhi sebagian persyaratan guna memperoleh  
Gelar Sarjana Ekonomi pada Jurusan Akuntansi

**SITI HARDINAH  
NIM 105730482614**

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
JURUSAN AKUNTANSI  
MAKASSAR  
2018**

## **MOTTO HIDUP**

Jangan sedih bila sekarang masih dipandang sebelah mata, buktikan bahwa anda layak mendapatkan kedua matanya.

(Siti Hardinah)

Sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan. Maka apabila engkau telah selesai (dari sesuatu urusan). Tetaplah bekerja keras (untuk urusan yang lain). Dan hanya kepada Tuhanmulah engkau berharap.

(QS. Al-Insyirah, 6:8)

## **PERSEMBAHAN**

Skripsi ini ku persembahkan kepada :

- ✓ Allah Swt yang telah melimpahkan rahmat dan hidayahnya.
- ✓ Bapak dan Ibu tercinta yang senantiasa mendoakan serta membiayaiku untuk menyelesaikan tugas akhir.
- ✓ Bapak dan Ibu pembimbing yang telah memberikan ilmunya dan sabar dalam memberikan pengarahan kepada kami selama di kampus unismuh.
- ✓ Seseorang yang kelak menjadi pendamping dalam hidupku.
- ✓ Sahabat-sahabatku Imha, Hani, Iva, Mira, Ana dan Gustiana.
- ✓ Almamaterku.



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

Jl. Sultan Alauddin No. 259 Gedung Iqra Lt. 7 Tel. (0411) 866972 Makassar

**HALAMAN PERSETUJUAN**

Judul Penelitian : "Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Pengendalian Piutang Pada PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumonarjo"

Nama Mahasiswa : Siti Hardinah

No. Stambuk/NIM : 105730482614

Program Studi : Akuntansi

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

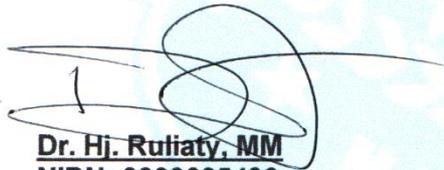
Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Makassar

Menyatakan bahwa skripsi ini telah diteliti, diperiksa dan diujikan di depan penguji skripsi Strata Satu (S1) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar pada hari Sabtu tanggal 13 Oktober 2018

Makassar, Oktober 2018

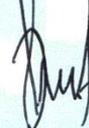
Menyetujui,

Pembimbing I,



**Dr. Hj. Ruliaty, MM**  
NIDN: 0009095406

Pembimbing II,



**Muchriana Muchran, SE.,M.Si.Ak.CA**  
NIDN: 0930098801

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis,



**Ismail Rasulong, SE.,MM.**  
NBM: 903 078

Ketua Jurusan Akuntansi,



**Ismail Badollahi, SE.M.Si.Ak.,CA.CSP**  
NBM: 107 3428



FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR  
Jl. Sultan Alauddin No. 259 Gedung Iqra Lt. 7 Tel. (0411) 866972 Makassar

## LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi atas nama **SITI HARDINAH, NIM : 105730482614**, diterima dan disahkan oleh Panitia Ujian Skripsi berdasarkan Surat Keputusan Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar Nomor : 191/ 2018 M, Tanggal 04 Safar 1440 H / 13 Oktober 2018 M, sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi** pada program studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

04 Safar 1440 H  
Makassar, \_\_\_\_\_  
13 Oktober 2018 M

### PANITIA UJIAN

1. Pengawas Umum : Dr. H. Abd. Rahman Rahim, SE.,MM  
(Rektor Unismuh Makassar)
2. Ketua : Ismail Rasulong, SE.,MM  
(Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis)
3. Sekretaris : Dr. Agus Salim, HR, SE.,MM  
(WD I Fakultas Ekonomi dan Bisnis)
4. Penguji : 1. Dr. Hj. Ruliaty, MM  
2. Dr. Muryani Arsal, SE., MM. Ak, CA  
3. Muttiarni, SE., M.Si  
4. Samsul Rizal, SE., MM

Disahkan oleh,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Muhammadiyah Makassar

**Ismail Rasulong, SE.,MM.**  
NPM: 903 078



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

Jl. Sultan Alauddin No. 259 Gedung Iqra Lt. 7 Tel. (0411) 866972 Makassar

**SURAT PERNYATAAN**

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Siti Hardinah

Stambuk : 105730482614

Program Studi : Akuntansi

Dengan Judul : "Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Pengendalian Piutang Pada PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo"

Dengan ini menyatakan bahwa :

**Skripsi yang saya ajukan di depan Tim penguji adalah ASLI hasil karya sendiri, bukan hasil jiplakan dan tidak dibuat oleh siapa pun.**

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan saya bersedia menerima sanksi apabila pernyataan ini tidak benar.

Makassar, Oktober 2018

Yang Membuat Pernyataan,



Diketahui Oleh,



Ketua Program Studi Akuntansi,

  
**Ismail Badollahi, SE, M.Si, Ak., CA. CSP**  
NBM: 107 3428

## KATA PENGANTAR



Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kehadiran Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah yang tiada henti diberikan kepada hamba-Nya. Shalawat dan salam tak lupa penulis kirimkan kepada Rasulullah Muhammad SAW Beserta para keluarga, sahabat dan para pengikutnya. Merupakan nikmat yang tiada ternilai manakala penulisnya skripsi yang berjudul “Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Pengendalian Piutang Pada PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo”

Skripsi yang penulis buat ini bertujuan untuk memenuhi syarat dalam menyelesaikan Program Sarjana (S1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

Teristimewa dan terutama penulis sampaikan ucapan terima kasih kepada kedua orang tua penulis bapak Sumanto dan ibu Nurmi yang senantiasa member harapan, semangat, perhatian, kasih sayang dan doa tulus tak pamrih. Dan saudara-saudaraku tercinta Ahmad Hermansyah dan Sri Wahyuningseh yang senantiasa mendukung dan memberikan semangat hingga akhir studi ini. Dan seluruh keluarga besar atas segala pengorbanan, dukungan dan doa restu yang telah di berikan demi keberhasilan penulis dalam menurut ilmu serta partnerku yang telah memberikan semangat, kesabaran, motivasi dan dukungan. Semoga apa yang telah mereka berikan kepada penulis menjadi ibadah dan cahaya penerang kehidupan didunia dan akhirat.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan dan dorongan dari berbagai pihak. Begitu pula penghargaan yang setinggi-tingginya dan terima kasih banyak disampaikan dengan hormat kepada :

1. Bapak Dr. H. Abd Rahman rahim, SE.,MM., Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar.
2. Bapak Ismail Rasullong, SE., MM, Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Makassar.
3. Bapak Ismail Badollahi, SE., M.Si. Ak., selaku Ketua Jurusan Akuntansi Universitas Muhammadiyah Makassar.
4. Ibu Dr. Hj. Ruliaty, MM., selaku Pembimbing I Yang senantiasa meluangkan waktunya membimbing dan mengarahkan penulis, sehingga skripsi dapat diselesaikan.
5. Ibu Muchriana Muchran, SE.,M.Si.Ak.CA., selaku Pembimbing II yang telah berkenan membantu selama dalam penyusunan skripsi hingga ujian skripsi.
6. Bapak/ibu dan asisten Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar yang tak kenal lelah banyak menuangkan ilmunya kepada penulis selama mengikuti kuliah.
7. Para staf Karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.
8. Bapak pimpinan PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo dan karyawan-karyawannya, yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk mengadakan penelitian pada instansi yang dipimpinnya.
9. Terimakasih untuk seluruh teman-teman seperjuangan Akuntansi 5 2014, khususnya sahabat sekaligus saudara Imha, Hani, Ivha, Mira, Ana dan

Gustiana yang selama ini bersama penulis berjuang melalui tahapan demi tahapan hingga sampai pada titik akhir penyelesaian.

10. Rekan-rekan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Akuntansi Angkatan 2014 yang selalu belajar bersama yang tidak sedikit bantuannya dan dorongannya dalam aktivitas studi penulis.

Akhirnya, sungguh penulis sangat menyadari bahwa skripsi ini masih sangat jauh dari kesempurnaan oleh karena itu, kepada semua pihak utamanya para pembaca yang budiman, penulis senantiasa mengharapkan saran dan kritiknya demi kesempurnaan skripsi ini.

Mudah-mudahan skripsi yang sederhana ini dapat bermanfaat bagi semua pihak utamanya kepada Almamater Kampus Biru Universitas Muhammadiyah Makassar.

*Billahi fisabilil Hq fastabiqul Khairat, Wassalamualaikum Wr. Wb*

Makassar, Oktober 2018

**Siti Hardinah**

## ABSTRAK

**Siti Hardinah, 2018. Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan kredit Terhadap Pengendalian Piutang Pada PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo. Skripsi. Jurusan Akuntansi, Program Sarjana 1, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Makassar. Pembimbing I : Ibu Ruliaty, Pembimbing II : Ibu Muchriana Muchran**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peranan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dalam pengendalian piutang pada PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo. Metode Penelitian yang digunakan adalah metode Kualitatif. Teknik pengumpulan data adalah dengan teknik observasi, wawancara, dokumen.

Hasil Penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan kredit memiliki peranan dalam pengendalian piutang, kesimpulan ini diambil dari beberapa faktor sebagai berikut : 1) Dengan adanya prosedur penjualan kredit, dimana terdapat fungsi-fungsi yang seharusnya terdapat dalam sebuah sistem informasi akuntansi penjualan kredit, khususnya pada bagian penagihan yang dilakukan oleh perusahaan yang selalu mengingatkan kepada para pelanggan yang jatuh tempo pembayarannya dan harus segera dibayar, sehingga piutang dapat terkendali sehingga terjadi perubahan yang positif dari tahun ke tahun mengenai tingkat piutang tak ter tagih. 2) Dengan melakukan pengendalian piutang tak tertagih menjadi kecil, perusahaan harus mengetahui kemungkinan pelanggan yang memiliki kesulitan membayar atau memiliki kredibilitas yang buruk. Pengendalian piutang ini dilakukan dengan menggunakan sistem pengendalian internal piutang model COSO yaitu lingkungan pengendalian, penentuan resiko, aktivitas pengendalian , informasi komunikasi dan pengawasan pemantauan.

Kata Kunci: Sistem Informasi Akuntansi, Penjualan Kredit, Pengendalian Piutang.

## **ABSTRACT**

**Siti Hardinah, 2018. *The Role of Accounting Sales Information Systems Credit Against Receivables Control at PT. Hadji Kalla Branch Urip Sumoharjo. Essay. Accounting Department, Bachelor Program 1, Faculty of Economics and Business, Muhammadiyah University of Makassar. Advisor I: Mrs. Ruliaty, Advisor II: Ms. Muchriana Muchran***

*This study aims to determine the role of credit sales accounting information systems in controlling receivables at PT. Hadji Kalla Branch Urip Sumoharjo. The research method used is a qualitative method. Data collection techniques are by observation, interview, document.*

*The results of the research show that the credit sales accounting information system has a role in controlling accounts receivable, this conclusion is taken from the following factors: 1) With the credit sales procedure, where there are functions that should have a credit sales accounting information system, especially in the form of billing carried out by the company which always reminds the customers whose payments are due and must be paid immediately, so that the receivables can be controlled so that there is a positive change from year to year regarding the unaccounted receivable rate. 2) By controlling uncollectible receivables to be small, companies must know the possibility of customers who have difficulty paying or have poor credibility. This receivable control is carried out using the COSO model internal receivable control system, namely the control environment, risk determination, control activities, communication monitoring and monitoring information.*

*Keywords: Accounting Information Systems, Credit Sales, Receivables Control.*

## DAFTAR ISI

<b>SAMPUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>v</b>
<b>SURAT PERNYATAAN</b> .....	<b>vi</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>vii</b>
<b>ABSTRAK BAHASA INDONESIA</b> .....	<b>viii</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xi</b>
<b>DAFTAR GAMBAR/BAGAN</b> .....	<b>xii</b>
<b>BAB I    PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
1.1. Latar Belakang .....	1
1.2. Rumusan Masalah .....	5
1.3. Tujuan Penelitian .....	5
1.4. Manfaat Penelitian .....	5
<b>BAB II    TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	<b>7</b>
2.1. Landasan Teori.....	7
2.1.1. Pengetian Penjualan Kredit.....	7
2.1.2. Pengertian Piutang.....	8
2.1.3. Sistem Informasi Akuntansi.....	9
2.1.4. Sistem Informasi Penjualan Kredit.....	11
2.1.5. Sistem Pengendalian Intern .....	12
2.1.6. Coso .....	14

2.1.7. Kriteria Sistem Pengendalian Intern .....	17
2.1.8. Pengendalian Intern Piutang.....	18
2.1.9. Sistem Penjualan Kredit.....	21
2.2. Tinjauan Empiris.....	22
2.3. Kerangka Konsep.....	26
<b>BAB III. METODE PENELITIAN .....</b>	<b>27</b>
3.1. Jenis Penelitian .....	27
3.2. Fokus Penelitian .....	27
3.3. Pemilihan Lokasi dan Situs Penelitian .....	28
3.4. Sumber Data .....	28
3.5. Pengumpulan Data.....	28
3.6. Instrumen Penelitian.....	29
3.7. Teknik Analisis.....	30
<b>BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>32</b>
4.1. Sejarah Perusahaan.....	32
4.1.1. Visi Misi .....	35
4.1.2 Struktur Organisasi.....	36
4.1.3. Job Description.....	37
4.2. Hasil Penelitian .....	47
4.2.1. Jaringan Prosedur Yang Membentuk Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo .....	47
4.2.2. Dokumen Yang Digunakan Dalam Sistem Penjualan Kredit ..	48
4.2.3. Catatan Akuntansi Yang Digunakan Dalam Sistem Akuntansi Penjualan Kredit .....	49

4.2.4. Bentuk Dan Uraian Bagan Alir Dalam Sistem Penjualan Kredit Pada PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo .....	51
4.2.5. Pengendalian Piutang Pada PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo .....	55
4.3. Pembahasan .....	59
4.3.1. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo.....	59
4.3.2. Pengendalian Piutang Pada PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo .....	60
4.3.3. Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Pengendalian Piutang.....	62
<b>BAB. V PENUTUP.....</b>	<b>65</b>
5.1. Kesimpulan.....	65
5.2. Saran .....	66
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Halaman
4.1.2.	Job Description	37
4.2.4.	Flowchart Penjualan Kredit	51

## DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul	Halaman
Gambar 2. 1	Kerangka Pikir	26
Gambar 3.1	Struktur Organisasi	36

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang**

Di era globalisasi seperti sekarang ini dunia usaha mengalami peningkatan namun dampak dari peningkatan itu mengakibatkan semakin ketatnya persaingan usaha yang beraneka ragam di Indonesia ini yang menimbulkan berbagai dampak dan permasalahan yang signifikan, yaitu dapat dilihat dengan banyaknya perusahaan yang secara bertahap mulai menutup usahanya atau terjadi penurunan laba secara cepat sehingga mengalami kebangkrutan. Agar tidak terjadi perusahaan dituntut untuk menciptakan suatu cara dalam membuat perbedaan-perbedaan yang lebih baik dengan produk yang dijual oleh pesaing, misalnya kualitas (mutu), bentuk, harga, dan lain-lain sedemikian rupa yang merupakan salah satu ciri produk perusahaan tersebut.

Perusahaan adalah suatu organisasi yang didirikan oleh seseorang atau sekelompok orang atau badan yang kegiatannya adalah melakukan produksi dan distribusi guna memenuhi kebutuhan manusia, ada tiga jenis perusahaan yaitu perusahaan jasa, dagang dan manufaktur. Aktivitas utama perusahaan adalah melakukan penjualan barang dan jasa, karena penjualan merupakan sumber utama pendapatan atau penerimaan perusahaan. Penjualan merupakan tindak lanjut dari pemasaran yang memiliki tujuan yaitu untuk memenuhi kebutuhan masyarakat umum, selain itu perusahaan juga memiliki tujuan dalam suatu perekonomian yang bersaing antara lain untuk mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya sesuai dengan pertumbuhan perusahaan dalam jangka panjang.

Penjualan terdiri dari penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai merupakan penjualan yang transaksinya dilakukan secara tunai, perusahaan lebih dimudahkan dalam penjualan tunai ini karena perusahaan akan segera menerima kas. Sedangkan penjualan kredit lebih banyak dipilih oleh para pembeli karena pembayaran untuk pembelian barang dapat ditunda, selain pembeli perusahaan juga mendapat keuntungan dari adanya penjualan kredit ini karena perusahaan akan mendapatkan pendapatan lebih besar dibandingkan dengan penjualan secara tunai (Saputri, 2011). Meningkatkan volume penjualan secara kredit akan menyebabkan investasi dalam piutang meningkat.

Piutang adalah tagihan yang timbul dari penjualan barang dagangan atau jasa secara kredit. Piutang merupakan komponen dalam neraca perusahaan, piutang perusahaan bukan hanya piutang dari pembeli yang melakukan pembelian secara kredit, namun piutang juga terdiri dari piutang usaha adalah jumlah nilai tagihan perusahaan yang timbul atas penyerahan barang atau jasa sebagai realisasi dari penjualan, dan piutang lain-lain adalah tagihan perusahaan yang tidak termasuk dalam piutang usaha, yang timbul diluar penjualan produk atau jasa yang dapat digolongkan kedalam kegiatan utama perusahaan. Dalam penjualan kredit perusahaan perusahaan tidak hanya diuntungkan namun perusahaan juga dapat mengalami berbagai masalah. Permasalahan-permasalahan yang ditimbulkan akibat adanya transaksi piutang adalah keterlambatan dalam pembayaran, pembeli yang melakukan *over* kredit, pembeli yang berpindah tempat tinggal tanpa konfirmasi kepada perusahaan, hal ini disebabkan karena masih lemahnya pengendalian intern maupun ekstern yang dapat mengakibatkan pendapatan

perusahaan menjadi tertunda dan mengalami kerugian. Untuk menunjang keberhasilan perusahaan dalam kegiatan perdagangannya maka perusahaan memerlukan pengendalian yang efektif untuk mengendalikan piutang dagang perusahaan. Proses pengendalian yang efektif adalah dengan adanya jadwal penagihan secara rutin oleh bagian piutang sesuai dengan jatuh tempo dan kontrak yang disepakati, membuat daftar tagihan secara rutin, dan pengiriman surat konfirmasi piutang dan laporan posisi saldo piutang kepada para pelanggan. Supaya pengendalian berjalan dengan baik maka seorang pimpinan atau manajer harus mengawasi seluruh kegiatan perusahaannya. Mengingat kinerja seseorang terbatas pada wewenang dan tanggung jawabnya. Dilain pihak, seorang pimpinan dituntut untuk bisa menyediakan informasi yang berguna untuk mengambil keputusan.

Perusahaan memiliki sistem yang dibuat untuk memudahkan perusahaan dalam melaksanakan kegiatan penjualan, khususnya dalam melaksanakan kegiatan penjualan kredit. Sistem informasi akuntansi penjualan kredit diperlukan untuk menyediakan bukti pencatatan dan pelaporan yang memadai atas seluruh kegiatan penjualan perusahaan, sehingga dapat dijadikan informasi yang berguna bagi kepentingan pimpinan dalam pengambilan keputusan, (Mulyadi, 2005). Sistem informasi akuntansi adalah organisasi formulir, catatan dan laporan yang dikoordinasikan sedemikian rupa untuk menyediakan informasi yang dibutuhkan manajemen. Sistem informasi akuntansi pada perusahaan dibangun dengan tujuan utama untuk mengolah data keuangan yang berasal dari berbagai sumber menjadi informasi yang diperlukan oleh berbagai macam pemakai baik internal maupun eksternal. Fungsi dari sistem informasi akuntansi didalam organisasi

adalah untuk mendukung aktivitas kegiatan sehari-hari, mendukung proses pengambilan keputusan dan membantu dalam memenuhi tanggung jawab pengelolaan perusahaan guna memudahkan pengendalian perusahaan.

Sistem informasi akuntansi dibuat dengan tujuan untuk dapat mengontrol atau mengendalikan aktivitas penjualan khususnya penjualan kredit. Hal ini perlu karena penjualan dapat mengakibatkan kesalahan pada sistem atau tingkat kecurangan yang disengaja akibat kelemahan sistem itu sendiri.

Dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan, aktivitas penjualan pada PT. Hadji Kalla cabang Urip Sumoharjo diharapkan berjalan dengan baik. Selain itu dengan adanya suatu sistem informasi akuntansi penjualan yang baik khususnya dalam penjualan kredit akan membantu memberikan informasi yang akurat bagi manajemen, sehingga manajemen dapat mengambil keputusan guna melakukan penjualan kredit secara tepat sehingga dapat mengendalikan piutang serta mengetahui kemajuan yang dicapai perusahaan. Berdasarkan hasil analisa diatas terlihat bahwa sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan pengendalian internal atas piutang berperan penting dalam memperbaiki kelemahan-kelemahan.

Melihat permasalahan yang ada diatas, penulis merasa tertarik untuk membahas masalah sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan pengendalian piutang. Untuk itu penulis mengambil keputusan akan mengadakan penelitian dengan judul : "Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Pengendalian Piutang Pada PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo.

## **1.2. Rumusan Masalah**

Rumusan masalah dalam penelitian ini berdasarkan uraian latar belakang diatas adalah Apakah sistem informasi akuntansi penjualan kredit memiliki peranan dalam pengendalian piutang pada perusahaan PT. Hadji Kalla cabang Urip Sumoharjo?

## **1.3. Tujuan Penelitian**

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui peranan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dalam pengendalian piutang pada Perusahaan PT. Hadji Kalla cabang Urip Sumoharjo

## **1.4. Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan memberikan manfaat teoritis sebagai berikut :

### **1. Manfaat Teoritis**

- a. Pengembangan ilmu akuntansi, diharapkan dapat dikembangkan lagi pada penelitian-penelitian berikutnya baik dalam unit yang sama atau berbeda.
- b. Bagi penulis, sebagai tambahan ilmu pengetahuan dan wawasan mengenai sistem informasi akuntansi, khususnya penjualan kredit dan pengendalian piutang.
- c. Bagi peneliti selanjutnya, sebagai bahan referensi untuk peneliti lebih lanjut dalam sistem informasi akuntansi dan dapat mengembangkannya dalam hal pengendalian piutang ataupun faktor lain yang dikaitkan dengan penelitian ini.

### **2. Manfaat Praktis**

Dari penelitian ini penulis berharap agar hasil penelitian yang dilakukan dapat berguna untuk pihak-pihak berikut :

- a. Bagi manajemen, sebagai bahan masukan dalam mengefektifkan sistem informasi akuntansi penjualan kredit.
- b. Bagi divisi penjualan, sebagai bahan masukan dalam meningkatkan pengendalian penjualan kredit.
- c. Bagi perusahaan lain sebagai bahan evaluasi terhadap sistem informasi penjualan kredit dan pengendalian piutang.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1. Tinjauan Teori**

##### **2.1.1. Pengertian Penjualan Kredit**

Menurut Mulyadi (2001:220) penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Selain itu dalam jangka waktu tertentu perusahaan memiliki nilai tagihan pada pembeli yang melakukan order tersebut. Untuk tagihan yang dikenakan tersebut sang pembeli harus menyerahkan tagihannya pada penjual terkait.

Menurut Fess (2005:308) penjualan kredit adalah komposisi piutang akan berubah secara terus-menerus selama operasi bisnis berjalan. Jumlah piutang akan meningkat dengan adanya penjualan kredit, dan berkurang oleh penagihan. Perusahaan lebih menginginkan untuk dapat menagih piutang tepat pada waktunya. Kas dari piutang tertagih dapat memperbaiki keuangan perusahaan.

Sesuai dengan pengertian diatas, dapat di simpulkan bahwa penjualan kredit adalah transaksi penjualan yang dilakukan tetapi pembayarannya menggunakan jangka waktu tertentu sesuai kesepakatan bersama dalam menagih piutang tepat waktu dari piutang tertagih dapat memperbaiki keuangan perusahaan.

### **2.1.2 Pengertian Piutang**

Menurut Al Haryono Jusuf (2003:52) piutang merupakan hak untuk menagih sejumlah uang dari sipenjual kepada sipembeli yang timbul karena adanya suatu transaksi. Menurut Bambang Riyanto (2008:85) piutang merupakan elemen modal kerja yang juga selalu dalam keadaan berputar secara terus menerus dalam rantai perputaran modal kerja dan menurut Sri Dwi Ari Ambarwati (2010:155) piutang adalah sejumlah saldo yang akan diterima dari pelanggan. Sedangkan menurut Kieso,dkk (2009:346) piutang adalah klaim uang, barang, atau jasa kepada pelanggan atau pihak-pihak lainnya. Untuk tujuan pelaporan keuangan, piutang diklasifikasikan sebagai lancar (jangka pendek) atau tidak lancar (jangka panjang).

Menurut Hery (2013:202) Piutang mengacu pada sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan (umumnya dalam bentuk kas) dari pihak lain, baik sebagai akibat penyerahan barang dan jasa secara kredit (untuk piutang pelanggan yang terdiri atas piutang usaha dan memungkinkan piutang wessel), memberikan pinjaman (untuk piutang karyawan, piutang debitur yang biasanya langsung dalam bentuk piutang wessel, dan piutang bunga), maupun sebagai akibat kelebihan pembayaran kas kepada pihak lain (untuk piutang pajak).

Berdasarkan pendapat para ahli diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa piutang adalah hasil penjualan kredit yang dilakukan perusahaan.

### **2.1.3. Sistem Informasi Akuntansi**

Menurut Romney dan Steinbart (2015:10) Sistem informasi akuntansi adalah suatu sistem yang mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan mengolah data untuk menghasilkan informasi bagi pengambil keputusan.

Sistem ini meliputi orang, prosedur, dan instruksi, data, perangkat lunak, infrastruktur teknologi informasi, serta pengendalian internal dan ukuran perusahaan.

Menurut Azhar Susanto (2011:11) Sistem informasi akuntansi merupakan kombinasi dari manusia, fasilitas atau alat teknologi, media, prosedur, dan pengendalian yang bermaksud menata jaringan komunikasi yang penting, pengelolaan atas transaksi tertentu dan rutin, membantu manajemen dan pemakai intern dan ekstern menyediakan dasar pengambilan keputusan yang tepat. Sedangkan menurut Mulyadi (2001:3) sistem informasi akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasikan sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengendalian perusahaan

Menurut Krismiaji (2015:4) Sistem informasi akuntansi adalah sebuah sistem yang memproses data dan transaksi guna menghasilkan informasi yang bermanfaat untuk merencanakan, mengendalikan, dan mengoperasikan bisnis. Untuk dapat menghasilkan informasi yang diperlukan oleh para pembuat keputusan, sistem informasi akuntansi harus melaksanakan tugas-tugas sebagai berikut:

- a. Mengumpulkan transaksi dan data lain kemudian memasukkannya ke dalam sistem.
- b. Memproses data transaksi
- c. Menyimpan data untuk keperluan di masa mendatang

- d. Menghasilkan informasi yang diperlukan dengan memproduksi laporan, atau memungkinkan para pemakai untuk melihat sendiri data yang tersimpan dan komputer
- e. Mengendalikan seluruh proses sedemikian rupa sehingga informasi yang dihasilkan akurat dan dapat dipercaya.

Unsur-unsur dalam sistem informasi akuntansi menurut susanto (2013:208) adalah perangkat keras (*hardware*), perangkat lunak (*software*), manusia (*brainware*), prosedur (*procedures*), basis data dan manajemen basis data, serta teknologi jaringan telekomunikasi. Sistem informasi akuntansi dapat diselenggarakan secara manual (tanpa alat bantu komputer), dapat sepenuhnya memanfaatkan teknologi computer dan teknologi informasi terbaru, atau dapat berupa kombinasi antara keduanya. Meskipun demikian, proses yang dilakukan oleh sistem informasi akuntansi pada dasarnya adalah sama, yaitu mengumpulkan, memasukkan, memproses, menyimpan, dan melaporkan data dan informasi. Kertas, pena, perangkat keras komputer lunak, komputer pada dasarnya hanya merupakan alat yang digunakan untuk menghasilkan informasi. Pada umumnya organisasi perusahaan melaksanakan serangkaian transaksi yang repetitif (berulang), seperti:

- a. Membeli dan membayar bahan baku dan barang jadi
- b. Mengangkat dan menggaji karyawan
- c. Mengubah bahan baku dan tenaga kerja menjadi barang jadi atau jasa
- d. Menjual barang atau jasa dan menerima kas
- e. Memproses transaksi dan menghasilkan berbagai laporan untuk manajemen, pemegang saham, dan para kreditur.

#### **2.1.4 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit**

Aktivitas penjualan kredit biasanya dilakukan dengan cara pelanggan/customer melakukan order pemesanan penjualan terlebih dahulu (Bodnar:2006). Berikut ini adalah penjelasan untuk prosedur penjualan Kredit yang dinyatakan oleh Mulyadi (2013:211) adalah sebagai berikut:

a. Bagian Order Penjualan

Bagian order penjualan dalam prosedur ini, fungsi penjualan menerima order dari pembeli dan menambahkan informasi penting pada surat order dari pembeli. Fungsi penjualan kemudian membuat faktur penjualan kartu kredit dan mengirimkannya kepada berbagai fungsi yang lain untuk memungkinkan fungsi tersebut memberikan kontribusi dalam melayani order dari pembeli.

b. Bagian Gudang

Bagian gudang dalam prosedur ini, fungsi gudang menyiapkan barang yang telah diorder oleh pelanggan/pembeli dan mempersiapkan pengepack-an barang untuk dikirimkan oleh bagian pengiriman.

c. Bagian Pengiriman

Bagian pengiriman dalam prosedur ini, fungsi pengiriman, mengirimkan barang kepada pembeli sesuai dengan informasi yang tercantum dalam faktur penjualan kartu kredit yang diterima dari fungsi gudang. Pada saat penterahan barang, fungsi pengiriman meminta tanda tangan penerimaan barang dari pemegang kartu kredit di atas faktur penjualan kartu kredit.

d. Bagian Pencatatan Piutang

Bagian pencatatan piutang dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat tembusan faktur penjualan kartu kredit kedalam kartu piutang.

e. Bagian Penagihan

Bagian penagihan dalam prosedur ini, fungsi penagihan menerima faktur penjualan kartu kredit dan mengarsipkannya menurut abjad. Secara periodik fungsi penagihan membuat surat tagihan dan mengirimkannya kepada pemegang kartu kredit perusahaan, dilampiri dengan faktur penjualan kartu kredit.

f. Bagian Pencatatan Penjualan

Bagian pencatatan penjualan dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat transaksi penjualan kartu kredit ke dalam jurnal penjualan.

Dalam hal ini, fungsi pembuatan faktur penjualan yaitu lembar pertama untuk dikirim oleh fungsi penagihan kepada pelanggan.

#### **2.1.5. Sistem Pengendalian Intern**

Menurut Romney dan Steinbart (2009:229) Pengendalian intern adalah rencana organisasi dan metode bisnis yang digunakan untuk menjaga asset, memberikan informasi yang akurat dan handal mendorong dan memperbaiki efisiensi jalannya organisasi, serta mendorong kesesuaian dengan kebijakan yang telah ditetapkan. Pengendalian intern (*internal control*) adalah rencana organisasi dan metode yang digunakan untuk menjaga atau melindungi aktiva, menghasilkan informasi yang akurat dan dapat dipercaya, memperbaiki efisiensi, dan untuk mendorong ditaatinya kebijakan manajemen. Antara sebuah tujuan dengan tujuan lainnya seringkali bertentangan. Sebagai contoh, perusahaan menginginkan untuk melakukan perubahan yang cukup drastis dalam proses bisnis dengan melakukan perekayasaan ulang (*reengineering*) sehingga perusahaan dapat memperoleh informasi yang lebih baik dan lebih cepat serta memperbaiki

efisiensi operasi. Namun jika hal ini dilakukan, maka perusahaan akan menghadapi risiko dalam upaya melindungi atau menjaga aktiva dan diperlukan perubahan yang signifikan dalam kebijakan manajemen.

Menurut Mulyadi (2008) Sistem pengendalian intern 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. Tujuan sistem pengendalian intern menurut definisi tersebut adalah:

- a. Menjaga kekayaan organisasi
- b. Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi
- c. Mendorong efisiensi
- d. Mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen

Menurut tujuannya, sistem pengendalian intern tersebut dapat dibagi menjadi dua macam: pengendalian intern akuntansi (*internal accounting control*). Pengendalian intern akuntansi yang baik akan menjamin keamanan kekayaan investor dan kreditur yang dipercaya. Pengendalian internal akuntansi merupakan bagian dari sistem pengendalian intern meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan terutama untuk menjaga kekayaan organisasi dan mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi.

Menurut Hery (2011:87) sistem pengendalian intern terdiri atas kebijakan dan prosedur yang dirancang untuk memberikan kepastian yang layak bagi manajemen, bahwa perusahaan telah mencapai tujuan dan sasarannya. Manajemen memiliki tiga tujuan umum dalam merancang sistem

pengendalian intern yang efektif, yaitu keandalan pelaporan keuangan, efisiensi, dan efektifitas operasi serta ketaatan pada hukum dan peraturan.

### 2.1.6 Coso

Menurut Widjadja (2012), coso yaitu pengendalian internal sebagai suatu proses yang dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen, dan personil lain yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian tiga kelompok tujuan utama, yaitu efektif dan efisiensi operasi, keandalan pelaporan keuangan, dan kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku.

Tujuan pengendalian intern menurut COSO (*Committee of Sponsoring Organization*) (Anastasia & Lilis, 2010:883)

- a. Efektivitas dan efisiensi operasi
- b. Reliabilitas pelaporan keuangan
- c. Kesesuaian dengan aturan dan regulasi yang ada

Menurut Sanyoto (2007:267) Model COSO adalah salah satu model pengendalian internal yang banyak digunakan oleh para auditor sebagai dasar untuk mengevaluasi, mengembangkan pengendalian intern. Sedangkan menurut Anastasia & Lilis (2010:83) COSO menyebutkan bahwa terdapat lima komponen pengendalian intern, yaitu lingkungan pengendalian, perkiraan resiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, serta pengawasan atau pemantauan.

#### a. Lingkungan Pengendalian

Setiap karyawan memiliki solidaritas yang tinggi, mereka saling bekerja sama dan membantu dalam pekerjaannya. Hubungan antara atasan dan bawahan juga sangat erat mereka selalu berkomunikasi dan bekerja

sama dalam pemecahan suatu masalah. Perusahaan berkeyakinan bahwa suatu kejujuran dan kepercayaan sangat penting sebagai landasan semua hubungan bisnis. Karyawan yang dipekerjakan memiliki kejujuran dalam menghadapi pemasok, pembeli dan semua pihak yang berhubungan dengan perusahaan. Setiap karyawan yang bekerja diberikan tanggung jawab dan tugas yang sesuai dengan kemampuannya. Jadi dapat mengurangi kecurangan atau salah pengendalian dalam kegiatan operasional perusahaan.

b. Perkiraan Resiko

Untuk menghindari resiko permasalahan yang mungkin akan terjadi, maka pihak manajemen membuat suatu kebijakan bagi setiap karyawan baru untuk harus mengikuti pelatihan atau training selama beberapa hari sebelum terjun langsung ke lingkungan kerja yang sesungguhnya. Dalam hal ini perusahaan menyediakan suatu tempat khusus untuk pelatihan karyawan baru. Para karyawan baru diberi pelatihan tentang sistem pembukuan yang masih manual. Namun pada kenyataannya perusahaan masih membutuhkan tenaga ahli dalam bidang akuntansi. Pengumuman atau pernyataan akuntansi, perubahan prinsip akuntansi secara tidak langsung akan mempengaruhi resiko dalam penyusunan laporan keuangan nantinya. Misalnya mengenai pentingnya pencatatan transaksi kedalam jurnal dan adanya buku pembantu piutang yang dicatat secara manual karena bagian akuntansi dan kredit menjadi satu bagian.

c. Aktivitas pengendalian

Aktivitas Pengendalian merupakan kebijakan dan prosedur yang dibangun untuk membantu memastikan arahan manajemen dilaksanakan

dengan baik serta meredam risiko dalam pencapaian keseluruhan tujuan secara umum. Kegiatan pengendalian dapat dikategorikan kedalam kebijakan dan prosedur sebagai berikut:

- a) Tinjauan ulang atas penampilan kerja
  - b) Pengelolaan informasi
  - c) Pengendalian umum
  - d) Pengendalian aplikasi
- d. Informasi dan komunikasi

Informasi mengacu pada sistem akuntansi organisasi yang terdiri dari metode dan catatan yang diciptakan untuk mengidentifikasi, merangkai, menganalisis, mengelompokkan, mencatat, dan melaporkan transaksi organisasi dan untuk memelihara akuntabilitas asset dan utang yang terkait. Sedangkan komunikasi merupakan proses pemahaman peran individu dan pertanggungjawaban yang berhubungan dengan laporan keuangan. Komunikasi biasanya secara lisan dan melalui tindakan yang dilakukan oleh manajemen.

- e. Pengawasan atau pemantauan

Salah satu tanggungjawab manajemen adalah menetapkan dan memelihara fungsi pengendalian internal, manajemen menindaklanjuti pengawasan berkesinambungan terhadap kegiatan operasi perusahaan, evaluasi terpisah atau kombinasi keduanya, seperti dengan cara mempelajari pengendalian internal yang ada, laporan audit internal dan laporan dari pihak luar perusahaan, umpan balik dari karyawan.

#### **2.1.7. Kriteria Sistem Pengendalian Intern**

Adapun kriteria dari sistem pengendalian intern yaitu:

a. Keandalan pelaporan keuangan.

Pihak manajemen bertanggung jawab dalam menyiapkan laporan keuangan bagi investor, kreditur, dan pengguna lainnya. Manajemen mempunyai kewajiban hukum dan profesional untuk menjamin bahwa informasi telah disiapkan sesuai dengan standar pelaporan seperti prinsip yang berlaku umum.

b. Efektivitas dan efisiensi operasi

Pengendalian bagi sebuah perusahaan adalah alat untuk mencegah terjadinya pemborosan yang disebabkan kegiatan-kegiatan yang tidak perlu dalam segala aspek usaha dan untuk mengurangi penggunaan sumber daya yang tidak efektif dan efisien.

c. Keputusan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku

Perusahaan pada umumnya harus taat pada aturan dan perundang-undangan yang ditetapkan oleh pihak yang berwenang. Dengan dibentuknya pengendalian internal tersebut maka diharapkan perusahaan tidak melanggar aturan yang ditetapkan oleh pemerintah sebagai pihak yang berwenang.

### **2.1.8. Pengendalian Intern Piutang**

Menurut Tolinggilo (2010), pengendalian piutang merupakan suatu upaya berkesinambungan yang dilakukan oleh manajemen perusahaan dalam meningkatkan efektivitas kegiatan atau operasi perusahaan. Dalam implementasinya, pengendalian piutang melibatkan semua pihak terutama dalam proses pencatatan piutang tersebut. Singkatnya segala kebijakan pimpinan mengenai piutang selanjutnya dioprasionalkan oleh karyawan bagian pencatatan piutang, dengan piutang yang maksimal diharapkan

perusahaan dapat menjalankan fungsi-fungsi ekonomis dan sosialnya seefektif mungkin.

Menurut Hery (2011), jika berbicara mengenai pengendalian intern atas piutang, maka sesungguhnya yang menjadi pusat perhatian kita adalah bagaimana pengamanan yang efisien dan efektif dilakukan atas piutang, baik dari segi pengamanan atas perolehan fisik kas, pemisahan tugas (termasuk masalah otorisasi persetujuan kredit) sampai pada tersedianya data catatan akuntansi yang akurat. Dalam mengendalikan piutang, sebuah perusahaan perlu menetapkan kebijakan kreditnya. Kebijakan ini kemudian berfungsi sebagai standar. Apabila kemudian dalam pelaksanaan penjualan kredit dan pengumpulan piutang tidak dilakukan sesuai dengan standar yang telah ditetapkan, maka perusahaan perlu melakukan perbaikan.

Prosedur pengendalian piutang, erat hubungannya dengan pengendalian penerimaan kas disatu pihak dan pengendalian di pihak lain. Piutang merupakan mata rantai diantara keduanya. Ditinjau dari cara pendekatannya manajemen *preventif*, maka ada tiga bidang pengendalian yang umum dimana dapat diambil tindakan untuk mewujudkan pengendalian piutang. Menurut Wilson & Cambell yang diterjemahkan oleh Tjintjin Fenix Tjendera dalam Santoso (2003) ketiga bidang itu adalah:

a. Pemberian kredit dagang

Kebijakan kredit dan syarat penjualan harus tidak menghalangi penjualan kepada para pelanggan yang sehat keadaan keuangannya, dan juga tidak boleh menimbulkan kerugian yang besar karena adanya piutang sanksi yang berlebihan.

b. Penagihan

Apabila telah diberikan kredit, harus dilakukan usaha untuk memperoleh pembayaran yang sesuai dengan syarat penjualan dalam waktu yang wajar.

- c. Penetapan dan penyelenggaraan pengendalian intern yang layak. Meskipun prosedur pemberian kredit dan penagihan telah diadministrasikan dengan baik ataupun dilakukan dengan cara wajar, tidak menjamin adanya pengendalian-pengendalian piutang, yaitu tidak menjamin ataupun dapat memastikan bahwa semua penyerahan memang difaktur, atau difaktur sebagaimana mestinya, kepada para pelanggan dan bahwa penerimaan benar-benar masuk kedalam rekening bank perusahaan sehingga harus diberlakukan suatu sistem pengendalian yang memadai.

Menurut Firdaus A. Dunia (2013:146) mengemukakan beberapa aspek dari pengendalian intern yang baik atas piutang adalah sebagai berikut:

- a. Memisahkan fungsi pegawai atau bagian yang menangani transaksi penjualan (operasi) dari fungsi akuntansi untuk piutang. Dengan demikian pegawai yang menangani akuntansi untuk piutang usaha dan wesel tagih tidak boleh dilibatkan dengan aspek operasi seperti menyetujui kredit.
- b. Pegawai yang menangani akuntansi piutang harus dipisahkan dari fungsi penerimaan hasil tagihan piutang.
- c. Semua transaksi pemberian kredit, pemberian potongan, dan penghapusan piutang harus mendapat persetujuan dari pejabat yang berwenang.

- d. Piutang harus dicatat dalam buku-buku tambahan piutang. Total dari saldo-saldo buku tambahan ini harus dicocokkan dengan buku besar yang bersangkutan paling tidak sebulan sekali. Disamping itu, pada akhir bulan para pelanggan (debitur) harus dikirimkan surat pernyataan piutang bulanan.
- e. Perusahaan harus membuat daftar piutang berdasarkan umumnya (*aging schedule*).

### **2.1.9 Sistem Penjualan Kredit**

Menurut Mulyadi (2013:211) sistem penjualan kredit adalah kegiatan penjualan terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, baik secara kredit maupun tunai. Dalam transaksi penjualan kredit, 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. Dalam menjalankan sistem penjualan kredit ini diperlukan berbagai fungsi yang mempunyai tugas dan wewenang berbeda, yang saling berkaitan dan saling menunjang satu sama lainnya.

Dalam transaksi penjualan, fungsi penjualan mempunyai kecenderungan untuk menjual barang sebanyak-banyaknya, yang seringkali mengabaikan faktor tertagih atau tidaknya piutang yang timbul dari transaksi tersebut. Terkait dengan masalah piutang tersebut maka tidak semua permintaan atau transaksi pembelian secara kredit dapat dipenuhi oleh perusahaan. Hal ini dilakukan untuk menghindarkan perusahaan dari resiko tidak tertagihnya piutang, karena itu diperlukan pengecekan intern terhadap status kredit pembelian sebelum transaksi penjualan kredit dilaksanakan.

Disini fungsi kredit diberi wewenang untuk menerima atau menolak pemberian kredit kepada pembeli berdasarkan analisis terhadap riwayat penulisan piutang yang dilakukan oleh pembeli tersebut dimasa lalu (Aneta, 2015).

Agar kegiatan penjualan kredit ini dapat dilakukan dengan baik dan tidak menimbulkan kerugian, maka manajemen perusahaan perlu menerapkan sistem penjualan kredit yang sistematis dan memperhatikan kebijakan penjualan kreditnya. Jika kebijakan penjualan kredit terlalu ketat akan memperkecil resiko tidak tertagihnya piutang, tetapi jika kebijakan penjualan kredit yang terlalu longgar akan memperbesar resiko tidak tertagihnya piutang, menerapkan sistem penjualan kredit yang sistematis dan sesuai dengan kondisi perusahaan agar kelancaran aktivitas penjualan kredit dan penyampaian hasil informasi dapat terjamin.

## **2.2. Tinjauan Empiris**

Dalam penelitian ini, terdapat penelitian-penelitian sebelumnya yang berisikan data atau informasi yang terdapat pada penulisan ini. Data atau informasi yang didapat dari beberapa penelitian sejenis adalah sebagai berikut:

Bagus Nugroho Susanto, Zulkarnain. MZ (2016), melakukan penelitian yang berjudul "Pengaruh Sistem Pengendalian Internal Piutang dan Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Efektivitas Penagihan Piutang pada PT. Usaha Lantang Sejahtera Jakarta" dengan menggunakan metode survey menunjukkan bahwa sistem pengendalian internal piutang yang ada di PT. Usaha Lantang Sejahtera masih kurang memadai. Terdapat kelemahan

pada penilaian resiko seperti seperti tidak adanya penghapusan piutang dan sanksi tegas atas department store yang lalai dalam pembayaran pelunasan piutang.

Sri Wahyuni Kashar (2015), melakukan penelitian yang berjudul “Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Penurunan Piutang Tak Tertagih Pada PT. Armada Tunas Jaya Abadi” dengan menggunakan metode analisis deskriptif menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan kredit memiliki peranan dalam menurunkan piutang tak tertagih.

Drs. Ali Nurdin Siregar MA (2016), melaukan penelitian yang berjudul “Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Perusahaan Metro Padangsidempuan Tahun Anggaran 2014” dengan menggunakan metode kuantitatif menunjukkan bahwa terdapat pengaruh pada sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang di Perusahaan Metro Padangsidempuan Tahun Anggaran 2014.

Erna Fitriani (2013), melakukan penelitian yang berjudul “Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan untuk Meminimalisasi Piutang tak Tertagih pada CV. Samudra Teknindo Engineering” dengan menggunakan metode analisis deskriptif dengan pendekatan kualitatif menunjukkan bahwa dengan menetapkan prosedur yang telah ditetapkan, dan membagi tugas perseorangan maka tidak akan timbul kecurangan.

Sulasry Tahumang, Venjte Ilat, Treesje Runtu (2017), melakukan penelitian yang berjudul “Analisis Sistem Pengendalian Internal Piutang

Usaha pada PT. Hasjrat Abadi Toyota Cabang Manado” dengan menggunakan metode kualitatif menunjukkan bahwa sistem pengendalian internal piutang usaha telah diterapkan dengan baik, berdasarkan lingkungan pengendalian, penentuan resiko, aktivitas pengendalian, informasi komunikasi, dan pengawasan dan pemantauan.

Gracesia, Dewi Zulvia, Nila Sari (2017), melakukan penelitian yang berjudul “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada CV. Putra Tunas Mandiri Padang” dengan menggunakan metode kualitatif menunjukkan bahwa Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit sangat mempengaruhi berjalannya suatu perusahaan. Pada CV. Putra Tunas Mandiri Padang sistem akuntansi penjualan kreditnya belum berjalan secara efektif dan efisien.

Jhon Peris Simanjuntak, Sri Rahayu, Muhammad Muslih (2017), melakukan penelitian yang berjudul “Sistem Informasi Akuntansi dalam Mendukung Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan dan Pengendalian piutang” dengan menggunakan metode kuantitatif menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi, pengendalian internal penjualan dan pengendalian internal piutang yang ada di PT. Pos Indonesia (persero) Regional V pada pelaksanaannya telah berjalan dengan baik.

Nabila Habibie (2013), melakukan penelitian yang berjudul “Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha pada Pt. Adira Finance Cabang Manado” dengan menggunakan metode kualitatif. Hasil penelitian secara kualitatif menunjukkan bahwa secara keseluruhan pengendalian intern piutang usaha

efektif, dimana manajemen perusahaan sudah menerapkan konsep dan prinsip-prinsip pengendalian intern.

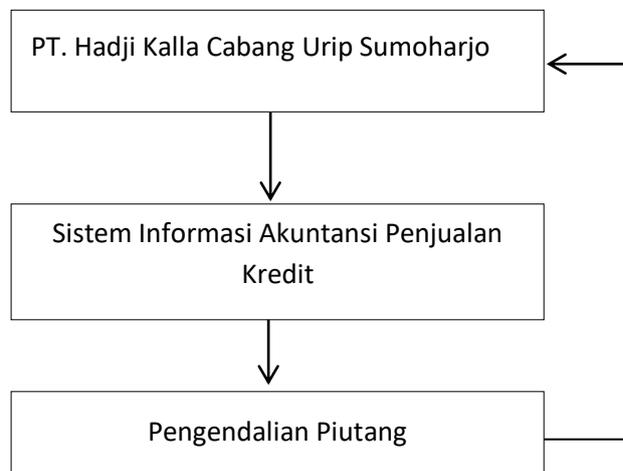
Suci Rachmawati (2013), melakukan penelitian yang berjudul “Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang pada PT. Permata *Finance* Samarinda” dengan menggunakan metode kualitatif menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan sudah baik dan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang.

Tan Kwang En, Jennifer Maria Massie, Verani Carolina (2010), melakukan penelitian yang berjudul “Pengembangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit untuk Meminimalisasi Kerugian atas Piutang tak Tertagih” dengan menggunakan metode deskriptif analisis menunjukkan bahwa sistem akuntansi penjualan kredit di PT. X cabang Cirebon, belum terdapat sistem akuntansi yang memadai karena terdapat kekurangan atau kelemahan yaitu tidak terdapat pengendalian yang benar dalam sistem penjualan kredit.

### **2.3. Kerangka Konsep**

Penjualan kredit pada PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo jauh lebih besar peminatnya dari penjualan tunai. Dimana penjualan kredit menimbulkan piutang. Piutang merupakan komponen dalam neraca sebagian besar perusahaan. Prosedur yang wajar dan cara pengendalian yang baik terhadap piutang ini merupakan suatu keharusan bukan saja untuk keberhasilan perusahaan, tetapi juga untuk memelihara hubungan yang baik dengan konsumen. Hubungan yang saling menunjang antara sistem

informasi akuntansi penjualan kredit dengan pengendalian piutang, dapat dikatakan kedua alat tersebut harus berjalan bersama-sama dalam suatu perusahaan. Sistem informasi akuntansi yang berlaku berisi berbagai metode dan prosedur, harus mendukung terciptanya kegiatan struktur pengendalian piutang dipihak lain. Struktur pengendalian piutang yang dijalankan harus ditunjang dengan sistem informasi yang baik. Sehingga PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo dapat mencapai tujuan dan sasaran kegiatan.



**Gambar 2. 1 Kerangka Pikir**

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang dilakukan adalah penelitian kualitatif, dengan pendekatan deskriptif kualitatif adalah suatu metode yang digunakan untuk menggambarkan atau menganalisis suatu hasil penelitian tetapi tidak digunakan untuk membuat kesimpulan yang lebih luas. Adapun data-data yang dibutuhkan dalam penelitian ini adalah data yang berhubungan dengan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan pengendalian internal piutang.

#### **3.2. Fokus Penelitian**

Masalah yang menjadi pusat perhatian ini adalah sebagai berikut :

1. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit (Variabel Bebas)

Sistem informasi akuntansi penjualan kredit sebagai penyebab atau pendahulu dari variabel lain (variabel terikat). Dalam penelitian ini variabel yang dimaksud adalah pelanggan/customer melakukan order pemesanan penjualan terlebih dahulu.

2. Pengendalian Piutang (Variabel Terikat)

Variabel terikat merupakan variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat karena adanya variabel bebas. Dalam penelitian ini yang menjadi variabel terikat adalah pengendalian piutang (Y) dimana dalam serangkaian kebijakan penerapan sistem prosedur yang digunakan oleh

manajemen dan mengawasi aktivitas yang terjadi di dalam perusahaan.

Adapun standar kualitas yang harus di penuhi yaitu:

- a. Pengamanan yang efisien dan efektif atas piutang
- b. Kebijakan Kredit

### **3.3. Lokasi dan Waktu Penelitian**

Adapun yang menjadi lokasi penelitian untuk memperoleh data adalah PT. Hadji Kalla (Toyota Mobil) yang berlokasi di jalan Urip Sumoharjo. Penelitian dimulai bulan Juli-Agustus pada tahun 2018.

### **3.4. Sumber Data**

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Data Primer, berupa data yang diperoleh langsung dari perusahaan melalui wawancara dengan manajer, kepala bagian piutang, dan karyawan yang terkait langsung dengan objek yang diteliti, dan kegiatan observasi yang kemudian akan diolah peneliti.
2. Data Skunder, berupa data yang dikumpulkan melalui catatan dan dokumen resmi perusahaan dan data yang telah diolah seperti sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, dan dokumen lainnya.

### **3.5. Pengumpulan Data**

Untuk memperoleh data-data yang perlu diuji kebenarannya, relevan dan lengkap dalam penelitian ini, maka metode pengumpulan data dan informasi yang digunakan adalah sebagai berikut:

1. Observasi Lapangan, yakni dengan melakukan pengamatan terhadap kegiatan atau pun atau prosedur kerja yang berhubungan dengan objek penelitian. Seperti prosedur survey, prosedur penagihan piutang.
2. Wawancara, yakni dengan melakukan Tanya jawab secara langsung dengan pihak-pihak terkait dengan objek penelitian. Seperi wawancara dengan manajer, kepala bagian operasional, kepala bagian piutang dan karyawan yang terkait.
3. Dokumen, yakni melalui pencatatn dan fotocopy data yang diperlukan. Seperti pencatatan hasil wawancara, fotocopy memo internal perusahaan.

### **3.6. Instumen Penelitian**

Instrumen penelitian adalah suatu alat yang digunakan untuk mengumpulkan data dalam sebuah penelitian. Penelitian ini pada dasarnya adalah memberikan gambaran yang jelas mengenai keadaan yang diteliti, maka dalam penelitian ini harus ada alat yang tepat. Adapun intrumen yang digunakan dalam penelitian ini yaitu:

1. Instrumen yang digunakan adalah dengan menggunakan wawancara, dimana Tanya jawab secara langsung dengan pihak-pihak yang bertanggung jawab dengan masalah yang diteliti mengenai data dan masalah yang dibahas.
2. Indikator-indikator untuk variable tersebut kemudian dijabarkan oleh penulis menjadi sejumlah pernyataan sehingga diperoleh data kualitatif dengan teknik pengendalian intern model COSO (*Committe of Sponsoring Organizations*) yaitu:

a. Lingkungan pengendalian

Lingkungan pengendalian merupakan susunan dari standar, proses dan struktur yang menyediakan dasar untuk terlaksananya pengendalian internal dalam organisasi.

b. Penentuan resiko

Penentuan resiko melibatkan proses yang dinamis dan berulang untuk mengidentifikasi dan menganalisis resiko terkait pencapaian tujuan.

c. Aktivitas pengendalian

Aktivitas pengendalian mencakup tindakan-tindakan yang diterapkan melalui kebijakan dan prosedur untuk membantu memastikan dilaksanakan arahan manajemen dalam rangka meminimalkan resiko atas pencapaian tujuan.

d. Informasi dan komunikasi

Organisasi memerlukan informasi demi terselenggaranya fungsi pengendalian intern dalam mendukung pencapaian tujuan.

e. Pengawasan atau pemantauan

Pengawasan dan pemantauan merupakan satu-satunya komponen yang berubah nama. Sebelumnya hal ini disebut pemantau (*monitoring*).

### 3.7. Teknik Analisis

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Menurut Moleong (2007:6) penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subyek penelitian misalnya, perilaku, persepsi, motivasi, tindakan dan lain-lain. Metode ini

digunakan karena dengan metode ini penulis dapat mengetahui cara pandang obyek penelitian lebih mendalam yang tidak bisa diwakili dengan angka-angka statistik.

Tahapan-tahapan dalam menganalisis data yaitu:

1. Mengumpulkan data dan informasi tentang sistem informasi akuntansi penjualan kredit berdasarkan wawancara.
2. Mempelajari dan mengkaji data dan informasi tentang sistem informasi akuntansi penjualan kredit.
3. Menguraikan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan mengaitkannya dengan pengendalian piutang, sesuai pustaka yang ada.
4. Menarik kesimpulan dan uraian dan penjelasan yang telah dilakukan.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1. Gambaran Umum Objek Penelitian**

Pada tahun 1952 Hadji Kalla dan Hajjah Athirah membangun NV. Hadji Kalla Trading Company yang bergerak dibidang ekspor impor. Perusahaan PT. Hadji Kalla di Makassar didirikan pada tanggal 18 Oktober 1952 berdasarkan akta notaris Meester Jan Philipus dekorte. Pengesahan dilakukan lewat berita acara Endang Soelianti dengan akte nomor 34 tanggal 26 Mei 1997. Seiring dengan perputaran waktu maka perusahaan ini telah berkembang hingga ke generasi berikutnya. Pada awalnya perusahaan ini hanya memiliki beberapa orang karyawan dan saat ini sudah mencapai ribuan jumlahnya. Berawal dari satu perusahaan kini telah menjadi menjadi grup tangguh Grup Hadji Kalla. Insyaallah puluhan bahkan ratusan tahun mendatang tetap berkembang bersama masyarakat.

Berpengalaman lebih dari setengah abad dalam bisnis, membuat perusahaan semakin matang dan percaya diri serta mendapatkan kepercayaan dari masyarakat dan pemerintah. Bisnis grup Hadji Kalla adalah melayani dan membangun infrastruktur. Mulai bisnis mobil, transportasi darat, pelayanan, jalan raya, jembatan, Bandar udara, dan peralatannya, membuat alat-alat peralatan jalan, perlistrikan aspal serta agro industri. Melalui pembangunan infrastruktur yang luas, grup Hadji Kalla yakin, Indonesia akan berkembang dengan pesat. Grup Hadji Kalla lahir dan berkembang di Indonesia Bagian Timur, karena perusahaan ini merupakan salah satu perusahaan di Indonesia yang paling mengenal wilayah ini. Dengan tetap

mengharapkan Taufik dan Hidayah Allah SWT, serta bekerja secara professional, grup Hadji Kalla siap bekerja sama untuk membangun negeri tercinta.

Sejak tahun 1982, Grup Hadji Kalla dipimpin oleh Muhammad Jusuf Kalla. Untuk kawasan Indonesia Timur, Grup Hadji Kalla merupakan kelompok usaha yang paling menonjol. Kendali Usaha dipusatkan di Makassar sedangkan operasionalnya meliputi seluruh wilayah Sulawesi dengan tiga bidang usaha utama, Otomotif, Perdagangan dan konstruksi. Grup Hadji Kalla juga mengerjakan proyek-proyek untuk kawasan Indonesia Timur, khususnya yang berkaitan dengan infrastruktur. Inilah perusahaan induk yang menaungi Grup Hadji Kalla, berdiri pada tahun 1952 dan bergerak disektor otomotif serta perdagangan. Tahun 1969 PT. Hadji Kalla menjadi agen tunggal pemasaran mobil Toyota untuk daerah Sulawesi Selatan, tengah dan tenggara. Berkat prestasi yang dicapainya dalam penjualan kendaraan penumpang dan komersial, perusahaan ini sering memperoleh *Trippe Grown Award*, dari Toyota Corporation, Jepang, Market Sharenya pun tertinggi melampaui wilayah lain di Indonesia.

Melalui cabang yang terbesar di seluruh Sulawesi. PT. Hadji Kalla menerapkan standar Toyota dalam beroperasi meliputi penjualan, servis, dan penyediaan suku cadang atau yang lazim disebut 3S- sales, servis, spare parts. Bidang usaha lainnya adalah penyewaan mobil di beberapa wilayah Indonesia serta perdagangan umum impor maupun ekspor. Dengan adanya laju perkembangan yang pesat, maka pada tahun 1973 NV. Hadji Kalla membuka kantor utama yang terletak di jalan Hos Cokroaminoto No. 27 Makassar. Produk utama yang di perdagangkan oleh PT. Hadji Kalla sampai

saat ini adalah merk Toyota dan merupakan penyalur tunggal untuk daerah pemasaran Sulawesi yang merupakan salah satu dealer dari PT. Toyota Astra Motor yang berkedudukan di Jakarta. PT. Hadji Kalla hingga kini telah mempunyai cabang/perwakilan dalam memasarkan mobil merk Toyota. Cabang atau perwakilan, adapun cabangnya yaitu pada cabang makassar, cabang gowa, cabang bulukumba, cabang bone, cabang kolaka, cabang bau-bau, cabang luwu banggai, cabang kendari, cabang palu, cabang pare-pare, adapun perwakilannya yaitu perwakilan sidrap, perwakilan pinrang, perwakilan soppeng, perwakilan polmas, perwakilan toraja dan perwakilan sengkang.

PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo sendiri diresmikan pada tanggal 13 Februari 1976. Dengan dilengkapi pelayanan Showroom Penjualan, *After Sales (Service, General Repair dan Body Paint)* dan Penjualan Suku cadang (*part*) menjadikan Urip Sumoharjo salah satu cabang terlengkap di Wilayah Sulawesi Selatan, dengan tujuan mengembangkan usaha.

#### **4.1.1. Visi dan Misi**

PT. Hadji Kalla Toyota Cabang Urip Sumoharjo memiliki visi dan misi tertulis yang dijadikan acuan perusahaan dalam melakukan aktivitas agar dapat mencapai tujuan perusahaan. Adapun visi dan misi PT. Hadji Kalla Toyota Cabang Urip Sumoharjo adalah sebagai berikut :

##### **1. Visi**

Menjadi dealer utama Toyota terbaik di Indonesia

## 2. Misi

- a. Memuaskan kebutuhan transportasi untuk kualitas hidup yang lebih baik
- b. Menjadi perusahaan yang memiliki tanggung jawab social dan ramah lingkungan

## 4.1.2. Struktur Organisasi



## ORGANIZATIONAL STRUCTURE BRANCH OFFICE

PT HADJI KALLA

DEPARTMENT	SECTION	STAFF
BRANCH HEAD	SALES SUPERVISOR	SALESMAN/SALESLADY
		SALES COUNTER
	SERVICE HEAD GR	SERVICE SUPERVISOR
		GENERAL REPAIR FOREMAN
		GENERAL REPAIR SERVICE ADVISOR
		GENERAL REPAIR TECHNICIAN
		MRA STAFF
		PARTSMAN
		SERVICE HEAD BP
	BODY & PAINT FOREMAN	
	BODY & PAINT TECHNICIAN	
	ADMINISTRATION HEAD	CASHIER OF BRANCH
		SALES ADMINISTRATION STAFF
		VEHICLE DOCUMENT ADM. STAFF
		SERVICE ADM./BILLING STAFF GR/BP
		PARTS ADMINISTRATION STAFF
		STOCK ADM./PDI STAFF
		ACCOUNTING/TAX STAFF
		MATERIAL ADM./SST STAFF
		PERSONNEL ADM. & GA STAFF
PARTS HEAD		PARTS SALES
	CUSTOMER RELATION PERSON GR/BP	

 <b>JOB DESCRIPTION Accounting/Tax Staff</b>	
<b>1. IDENTITAS JABATAN</b>	
Nama Jabatan	Accounting/Tax Staff
Divisi	Keuangan
Departemen	Branch Office
Jabatan Atasan Langsung	Administration Head
Jabatan Bawahan Langsung	Tidak ada
P I C	Billing Staff/Kasir
<b>2. TUJUAN JABATAN</b>	
<p>Menyelenggarakan fungsi pembukuan/pencatatan data akuntansi sesuai prosedur yang telah ditentukan sehingga terwujud penyelenggaraan sistem akuntansi keuangan yang auditable dan accountable</p> <p>- Mengatur seluruh administrasi keuangan dan pengelolaan data-data akuntansi</p>	
<b>3. TANGGUNG JAWAB UTAMA &amp; INDIKATOR KEBERHASILAN</b>	
TANGGUNG JAWAB DAN TUGAS UTAMA	INDIKATOR KEBERHASILAN
<p>1. Melaksanakan verifikasi bukti uang masuk dan uang keluar</p> <p>Tugas Utama:</p> <p>a. Menyiapkan paying voucher untuk seluruh transaksi pengeluaran kas</p> <p>b. Melakukan verifikasi bukti uang masuk (BUM), bukti uang keluar (BUK) dan print out General Ledger kas harian yang telah dicetak by system Accms oleh kasir</p> <p>c. Validasi BUM, BUK dan print out General Ledger Kas Harian yang telah diverifikasi oleh ADH dan kepala cabang</p> <p>d. Menyiapkan arsip BUM, BUK dan Print out Ledger kas Harian yang telah valid untuk arsip HO dan arsip cabang</p>	<p>Keterangan pembayaran dan nilai yang tercantum pada BUM maupun BUK yang telah dicetak</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Sesuai dengan bukti transaksi yang asli</li> <li>- Penginputan transaksi sudah sesuai dengan Account code yang ditentukan perusahaan</li> <li>- Pengarsipan bukti lengkap berurut sesuai nomor bukti</li> <li>- Untuk pengarsipan HO diterima sesuai waktu yang ditentukan</li> <li>- Pengarsipan bukti di cabang outer BUM dan BUK secara rapi, lengkap dan berurut berdasarkan nomor bukti.</li> <li>- Proses administrasi keuangan dan proses pengawasan internal berjalan sesuai prosedur.</li> <li>- Proses transaksi melalui kasir berjalan sesuai prosedur perusahaan</li> </ul>
<p>2. Menginput transaksi keuangan via bank ke system accms dan melakukan rekonsiliasi Bank</p> <p>Tugas Utama :</p> <p>a. Menginput penerimaan dan pengeluaran perusahaan yang transaksinya melalui bank ke system Accms</p> <p>b. Mencetak by system Accms, BUM dan BUK untuk transaksi bank dengan melengkapi bukti transaksi bank seperti slip penyetoran bank, slip transfer atm, invoice pembayaran, dll.</p> <p>c. Mencetak rekening Koran dan melakukan rekonsiliasi bank harian dan bulanan.</p>	<p>Penginputan transaksi pada system Accms tepat waktu Sesuai tgl transaksi bank.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Saldo bank sama dengan pencatatan/pembukuan perusahaan.</li> <li>- Penginputan jurnal Sesuai Account code yang ditentukan perusahaan.</li> </ul>
<p>3. Membuat laporan AR (piutang usaha)</p> <p>Tugas Utama :</p> <p>a. Menyiapkan rekap piutang customer berdasarkan tanggal sold kendaraan perbulan</p> <p>b. Menyiapkan data pembayaran piutang dan berkoordinasi dengan sales mengenai status piutang customer yang pembelian oleh leasing.</p> <p>c. Mengecek pembayaran melalui bank</p> <p>d. Mengupdate data piutang sebagai pelaporan detail piutang debitur baik leasing maupun customer yang bersangkutan.</p> <p>e. Membuat laporan piutang (AR)</p>	<p>Accounting dapat memberi informasi yang akurat mengenai AR perusahaan. Seperti: saldo piutang, dan umur piutang kepada setiap debitur.</p>
<p>4. Menyiapkan laporan kegiatan yang menjadi tanggung jawabnya</p> <p>Tugas utama:</p>	<p>Data yang update tersedia setiap saat</p>

## 4.2 Hasil Penelitian

### 4.2.1 Jaringan Prosedur Yang Membentuk Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo

Adapun Prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit pada PT. Hadji Kalla cabang Urip Sumoharjo antara lain sebagai berikut :

#### 1. Prosedur Order Penjualan

Dalam prosedur order penjualan ini, fungsi administrasi Sales menerima permintaan dari *customer* dan pihak instansi untuk menyetujui permintaan tersebut. Fungsi administrasi Sales kemudian membuat daftar pesanan barang dan mengirimkannya kepada berbagai fungsi yang lain untuk memungkinkan fungsi-fungsi yang lain mengetahui harga barang dari pembeli atau pelanggan.

#### 2. Prosedur Pengiriman

Dalam prosedur pengiriman ini, fungsi gudang memberikan barang sesuai dengan pesanan dan menyiapkan barang kemudian mengirimkan barang dan faktur kepada *customer* dan pihak instansi sesuai dengan informasi yang tercantum pada surat pengantar yang diterima dari fungsi order yang sudah di otorisasi oleh fungsi pengiriman.

#### 3. Prosedur Penagihan

Dalam prosedur penagihan ini, fungsi akuntansi menerima faktur dari fungsi penjualan dan membuat surat penagihan secara periodik kemudian mengirimkannya kepada *customer* dan pihak instansi dengan dilampiri kwitansi.

#### 4. Prosedur Pencatatan Piutang

Dalam prosedur pencatatan piutang ini, fungsi akuntansi mencatat surat penagihan ke dalam buku piutang sebagai rekapan dari piutang PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo kepada *customer* dan pihak instansi.

#### 5. Prosedur Distribusi Penjualan

Dalam prosedur distribusi penjualan ini, fungsi akuntansi mencatat hasil transaksi penjualan kredit ke dalam jurnal penjualan.

### 4.2.2. Dokumen Yang Digunakan Dalam Sistem Penjualan Kredit

Dalam sistem penjualan kredit, dokumen yang digunakan oleh PT. Hadji Kalla cabang Urip Sumoharjo adalah sebagai berikut :

#### 1. Daftar Pesanan Barang

Daftar pesanan barang adalah dokumen yang berisi order permintaan dari *customer* dan pihak instansi yang dibuat oleh bagian sales dan ditandatangani oleh sales, bagian penjualan dan bagian akuntansi.

#### 2. Surat Pengantar

Surat pengantar adalah surat yang memberikan otorisasi kepada fungsi pengiriman untuk mengirimkan barang kepada *customer* yang telah memberikan DP 30% dan pihak instansi.

#### 3. Surat Penagihan

Surat penagihan adalah surat yang berisikan rincian tagihan atas piutang dan digunakan untuk menagih piutang yang timbul akibat transaksi penjualan kredit kepada *customer* dan pihak instansi.

#### 4. Faktur

Faktur adalah dokumen yang berisikan harga barang dan sebagai bukti bahwa barang telah diterima oleh *customer* dan pihak instansi.

## 5. Kwitansi

Kwitansi adalah tanda bukti pembayaran *customer* dan pihak instansi atas transaksi penjualan kredit.

### 4.2.3. Catatan Akuntansi Yang Digunakan Dalam Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Adapun catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit pada PT. Hadji Kalla cabang Urip Sumoharjo :

#### 1. Kartu Piutang

Catatan akuntansi ini merupakan buku pembantu piutang yang digunakan untuk mencatat berkurangnya piutang PT. Hadji Kalla cabang Urip Sumoharjo.

#### 2. Jurnal Penjualan

Jurnal penjualan ini digunakan untuk mencatat penjualan baik secara tunai maupun kredit berdasarkan informasi yang diterima.

#### 3. Kartu Persediaan

Kartu persediaan ini merupakan buku pembantu yang berisi rincian mutasi setiap jenis persediaan.

#### 4. Kartu Gudang

Kartu Gudang ini digunakan untuk mencatat mutasi dan persediaan fisik barang yang disimpan digudang.

#### 5. Jurnal Umum

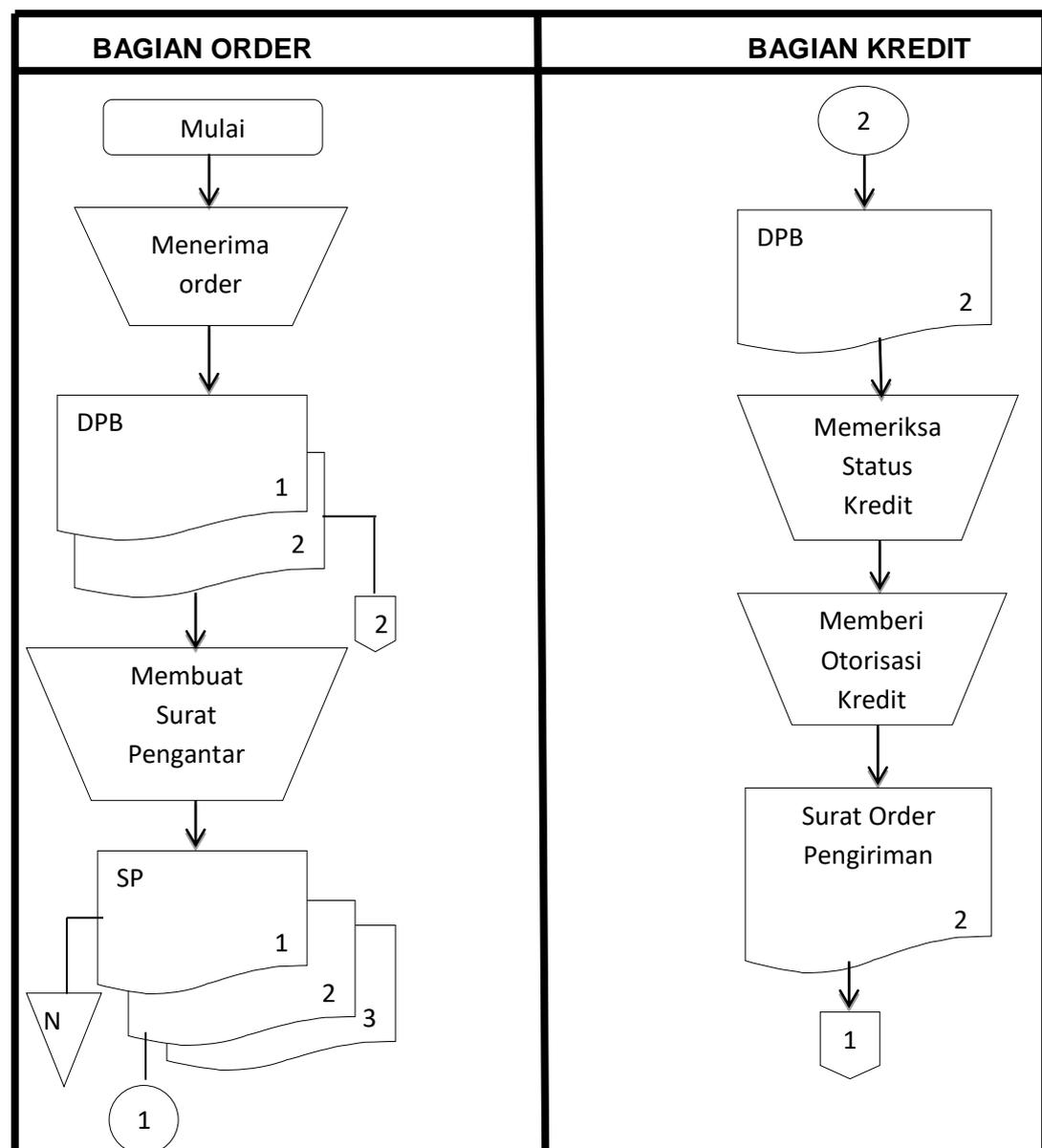
Jurnal umum ini digunakan untuk mencatat harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu.

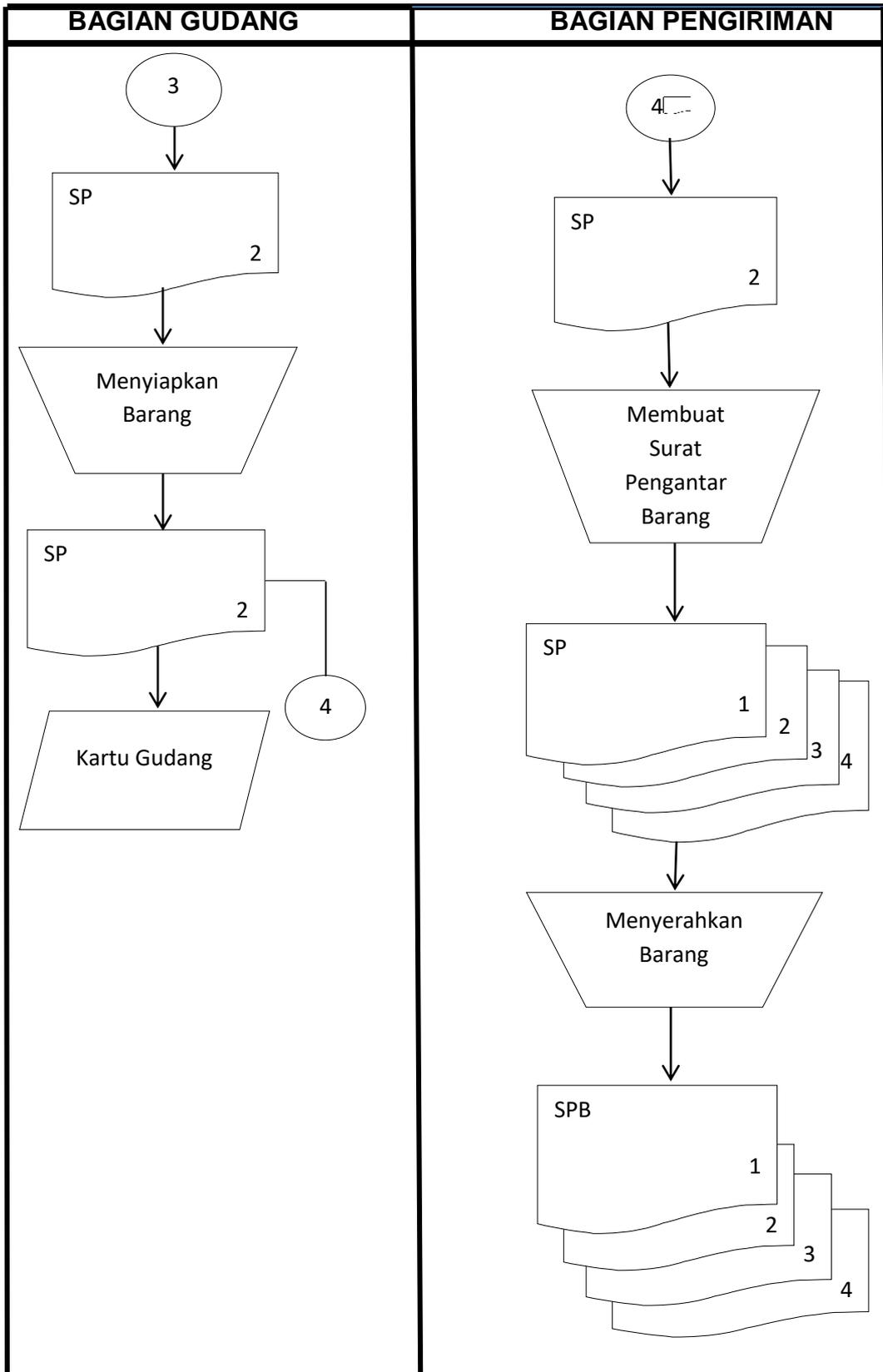
**4.2.4. Bentuk Dan Uraian Bagan Alir Dalam Sistem Penjualan Kredit Pada PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo**

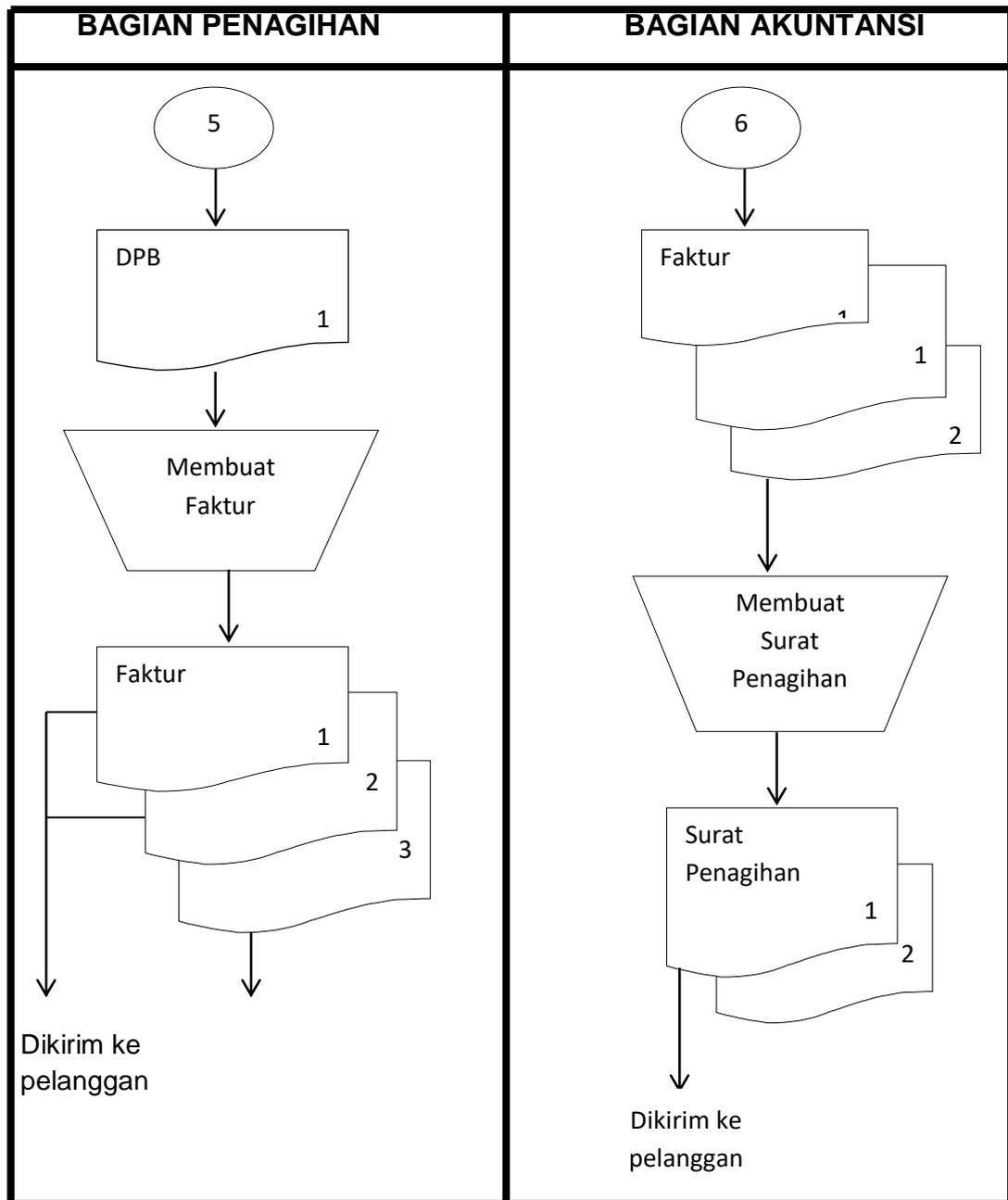
1. Bentuk Bagan Alir Dalam Sistem Penjualan Kredit Pada PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo

**Tabel 4.2.4.**

**Bagan Alir Dalam Sistem Penjualan Kredit**







Keterangan :

DPB : Daftar Pesanan barang

SPB : Surat Penyerahan Barang

SP : Surat Pengantar

2. Uraian bagan alir dalam sistem penjualan kredit pada PT. Hadji Kalla cabang urip sumoharjo
  - A. Bagian Central Order
    - a. Menerima Order Penjualan
    - b. Menyetujui Order dari Pelanggan
    - c. Membuat daftar pesanan barang 2 rangkap
    - d. DPB lembar 1 disimpan dibagian central order
    - e. DPB lembar 2, kebagian penagihan
    - f. Berdasarkan DPB lembar 1 kemudian membuat surat pengantar rangkap 3
    - g. SP lembar 1, diarsip secara permanen berdasarkan nomor
    - h. SP lembar 2 ke bagian gudang
    - i. SP lembar 3, diberikan pelanggan
  - B. Bagian Kredit
    - a. Berdasarkan daftar pesanan barang lembar 2 pemeriksa status kredit.
    - b. Memberikan otoritas kredit
    - c. Surat order pengiriman lembar 2, dikembalikan ke bagian order penjualan.
  - C. Bagian Gudang
    - a. Menerima SP dari bagian central order kemudian menyiapkan barang yang dipesan pelanggan
    - b. Menyerahkan barang dan SP ke bagian pengiriman dan di catat di kartu gudang
  - D. Bagian Pengiriman
    - a. Menerima SP dan barang dari bagian gudang.

- b. Membuat surat pengantar barang rangkap 4.
- c. Menyerahkan Barang.
- d. SPB lembar 1, 2, 3 dan Sp, ke bagian penagihan.
- e. SPB lembar 4, diarsipkan berdasarkan nomor.

#### E. Bagian Penagihan

- a. Berdasarkan daftar pesanan barang dari central order dan SPB serta SP dari bagian pengiriman, kemudian dibuatkan faktur rangkap 3.
- b. Faktur lembar 1, 2 dikirim ke pelanggan.
- c. Faktur lembar 3, ke bagian akuntansi.

#### F. Bagian Akuntansi

- a. Menerima faktur dari bagian penagihan.
- b. Berdasarkan faktur , kemudian membuat surat penagihan rangkap 2.
- c. Surat penagihan lembar 1, dikirim ke pelanggan.
- d. Surat penagihan lembar 2, diarsipkan berdasarkan nomor.

### 4.2.5 Pengendalian Piutang PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo

Adapun pengendalian piutang berdasarkan standar COSO pada PT.

Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo yaitu :

#### 1. Lingkungan Pengendalian PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo

PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo menerapkan 7 ( tujuh) poin dalam proses pengendalian piutang usaha dari semua pelanggan dealer tersebut, yaitu :

##### a. Mengutamakan *customer*

Dalam mengutamakan *customer* dan pihak instansi, perusahaan memberikan pelayanan yang baik kepada *customer* dan pihak

instansi sehingga *customer* dan pihak instansi merasa di hargai, jika *customer* mengalami perubahan perilaku dan tingkat kepuasan terhadap produk dan pelayanan, perusahaan akan berupaya untuk mengimbangi dan memenuhi kebutuhan *customer* dan pihak instansi.

b. Berintegrasi dalam kerja

Perusahaan menanamkan sikap kejujuran dan konsisten untuk seluruh karyawan dalam bekerja atau dalam menghadapi pemasok, pembeli dan semua pihak yang berhubungan dengan perusahaan, sehingga perusahaan dapat mengurangi kecurangan atau salah pengendalian dalam kegiatan operasional.

c. Prinsip keadilan

Dalam pengajuan kredit, karyawan harus mendahulukan konsumen yang pertama dalam mengajukan kredit, sehingga konsumen merasa bahwa perusahaan adil dalam melakukan pelayanan.

d. Sikap profesional

Seluruh karyawan harus mengetahui pekerjaannya dalam perusahaan dan harus memiliki sikap tanggung jawab sehingga pekerjaan yang dilakukannya akan berjalan dengan baik.

e. Tidak menerima uang dari konsumen

Seluruh karyawan dilarang menerima uang dari konsumen selain uang untuk proses pengkreditan, apabila karyawan diberi uang dari konsumen, maka karyawan tersebut harus mengembalikannya.

f. Menjaga rahasia perusahaan

Seluruh karyawan dalam perusahaan wajib menjaga rahasia perusahaan, jika karyawan membocorkan rahasia perusahaan maka

karyawan tersebut dapat dikenakan sanksi atas pelanggaran yang dilakukannya.

g. *Team work*

Dalam sebuah tim yang dibutuhkan adalah kemauan seluruh karyawan dan manajemen dengan saling bergandeng-tangan dalam menyelesaikan pekerjaan, saling mengerti dan mendukung satu sama lain untuk mencapai tujuan bersama dalam perusahaan

2. Penentuan Resiko PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo

PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo menentukan resiko dari setiap customer dan pihak instansi yang hendak mengajukan kredit kepemilikan mobil berdasarkan 3 (tiga) poin berikut, yaitu:

- a. Menanda tangani kontrak untuk membayar sesuai dengan jatuh tempo.
- b. Validasi kembali tempat kerja, kapasitas dan pendapatan apakah masuk kategori.
- c. Menjaminkan dokumentasi berharga (BPKB Mobil).

3. Aktivitas pengendalian PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo

PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo menjalankan sistem pengendalian internal Piutang usaha dengan menitik-beratkan pada aktivitas semua karyawan di dealer ini.

4. Informasi Komunikasi PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo

PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo memastikan sistem pengendalian internal piutang dagang dealer ini telah optimal berdasarkan 3 (tiga) poin berikut, yaitu:

- a. Sistem informasi dan manajemen terintegrasi secara *online* untuk data customer dan pihak instansi.
  - b. File komputer yang diakses dan di *update* secara *online* untuk data pelanggan
  - c. Data *customers* dan pihak instansi yang diproses dipergunakan untuk pelaporan tiap bulan ke departemen kredit dan marketing
5. Pengawasan dan pemantauan PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo
- PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo memberikan pertimbangan penting pada 4 (empat) poin dalam sub-bagian pengawasan dan pemantauan untuk menjamin sistem pengendalian internal piutang usaha dealer ini berlangsung secara maksimal, yaitu:
- a. Volume penjualan piutang
  - b. Syarat pembayaran piutang
  - c. Ketentuan tentang pembatasan piutang maksimal
  - d. Kebijakan dalam pengumpulan piutang

#### **4.3. Pembahasan**

##### **4.3.1 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada PT. Hadji Kalla Cabang Urip sumoharjo**

PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo adalah perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan mobil, khususnya mobil merk Toyota, dan suku cadang. Perusahaan ini melaksanakan penjualan tunai dan kredit. Dalam melaksanakan kegiatan operasional penjualannya PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo menerapkan sebuah sistem informasi akuntansi penjualan kredit. Dengan adanya sebuah sistem informasi akuntansi penjualan kredit maka terdapat sebuah prosedur yang tegas dan jelas

mengenai proses penjualan kredit yang terjadi pada PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo.

Dibawah ini di kemukakan bagian yang termasuk dalam organisasi akuntansi penjualan kredit pada PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo.

1. Adm. Penjualan
2. Kasir
3. Akuntansi
4. Gudang
5. Pengiriman

Kelima bagian inilah yang bekerja sama dalam bidang penjualan kredit untuk mencapai tujuan atau sasaran yang dapat menunjang kegiatan perusahaan PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo dalam pelaksanaan sistem dan prosedur akuntantansi penjualan barang dagangan (dealer mobil) yang sebenarnya.

#### **4.3.2. Pengendalian Piutang PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo**

Pembahasan mengenai hasil analisis data yang berkaitan dengan penerapan standar COSO dalam sistem pengendalian piutang usaha pada PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo diterangkan dengan jelas.

##### **1. Lingkungan Pengendalian**

Lingkungan pengendalian pada PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo menunjukkan bahwa sikap manajemen disemua tingkatan terhadap operasi secara umum dan konsep pengendalian secara khusus dari pimpinan dan semua karyawan di dealer ini sudah mencerminkan etos kerja yang baik selama proses pengajuan pembelian mobil secara

piutang dan memberikan pelayanan yang baik untuk masyarakat di Kota Makassar.

## 2. Penentuan Resiko

Penentuan resiko pada PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo menunjukkan bahwa pihak manajemen dari dealer ini telah melaksanakan langkah-langkah yang tepat dalam menetapkan client yang tepat untuk mengurangi piutang tidak tertagih dari PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo.

## 3. Aktivitas Pengendalian

Aktivitas pengendalian pada PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo menunjukkan bahwa dealer ini telah memberikan tugas dan tanggung jawab untuk semua orang yang bekerja, mulai dari pimpinan sampai dengan karyawan. Pembagian tugas dan tanggung jawab yang jelas untuk setiap karyawan menjadikan pihak pimpinan dan manajemen PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo mampu mengatur kegiatan operasional yang berlangsung dengan baik, khususnya pekerjaan yang dilaksanakan oleh setiap karyawan di dealer ini. Hasil tersebut menunjukkan bahwa aktivitas pengendalian yang dilakukan terhadap sistem informasi akuntansi juga sudah memadai. Perusahaan telah melaksanakan pemisahan tugas yang jelas pada fungsi-fungsi terkait. Setiap transaksi dan aktivitas perusahaan juga telah di otorisasi pegawai yang berwenang, dokumen-dokumen yang digunakan dan setiap transaksi tersebut mempunyai nomor urut tercetak sehingga dokumen tersebut sudah memadai dalam penciptakan aktivitas pengendalian.

#### 4. Informasi Komunikasi

Informasi komunikasi pada PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo menunjukkan bahwa pencatatan dan pelaporan dari semua data penjualan secara piutang telah dicatat dalam sistem terkomputerisasi dan bisa diakses dengan mudah. Hal ini menjadi data penjualan, data tersebut dapat dilihat oleh pihak manajemen dari PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo, dealer lain dari PT. Hadji Kalla Sultan Alauddin dan kantor pusat PT. Hadji Kalla. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa informasi komunikasi mengenai piutang usaha telah diterapkan cukup efektif, baik secara informasi yang di sampaikan oleh pihak manajemen kepada bawahannya maupun informasi yang berasal dari karyawan kepada manajemen.

#### 5. Pengawasan dan Pemantauan

Pengawasan dan pemantauan pada PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo menunjukkan bahwa pihak manajemen dari dealer ini telah menetapkan dasar yang dapat diterima dalam volume pemberian piutang kepemilikan mobil, syarat pembayaran piutang, pembatasan piutang dan cara pengumpulan piutang yang sesuai dengan kondisi keuangan dari masing-masing client. Hasil tersebut menunjukkan bahwa aktivitas pemantauan terhadap pengendalian internal sistem informasi akuntansi telah berjalan dengan baik dan efektif. Hal ini dibuktikan dengan realitas yang ada dimana aktivitas perusahaan telah berjalan dengan baik.

#### **4.3.3. Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit terhadap Pengendalian Piutang**

Dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang tersusun dengan baik pada PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo dapat mengendalikan piutang pada perusahaan, hal ini dikarenakan dengan adanya pemisahan antara bagian-bagian dari sistem penjualan seperti pada bagian kredit yang hanya bertugas untuk menangani dan memeriksa kelayakan kredit pelanggan dan pihak instansi. Dengan adanya sistem atau prosedur yang tersusun baik dalam menilai customer dan pihak instansi yang akan mengajukan permintaan kredit kendaraan pada perusahaan seperti customer yang melakukan pembelian dengan DP 30% dalam jangka waktu 10 hari harus di lunasi dan pihak instansi yang melakukan pembelian untuk operasional perusahaan dengan jangka waktu kurang lebih satu bulan, sehingga perusahaan dapat mengantisipasi pelanggan dan pihak instansi yang memiliki kredibilitas rendah dan mengetahui pelanggan dan instansi yang mempunyai kredibilitas yang bagus, hal ini dapat mengurangi kemungkinan adanya piutang tak tertagih dimasa yang akan datang, misalnya dalam mengajukan kredit ada persyaratan yang telah dibuat oleh perusahaan dan pelanggan atau pihak instansi yang ingin mengajukan kredit kendaraan harus memenuhi persyaratan tersebut, adapun persyaratan untuk *customer* yaitu antara lain : harus melampirkan fotocopy KTP Suami Istri, fotocopy Kartu Keluarga, fotocopy NPWP, asli/fotocopy bukti kepemilikan rumah, asli/fotocopy slip gaji, dan fotocopy rekening tabunga/Koran 3 bulan terakhir, dan untuk pihak instansi, adapun peryaratannya yaitu: Surat pemesanan, NPWP, SITU SIUP, TDP dan domisili kelurahan alamat kantor.

Kemudian sebelum memutuskan pemberian kredit kendaraan pihak perusahaan mengadakan peninjauan terlebih dahulu kerumah pelanggan dan ke tempat instansi tersebut, hal ini dimaksudkan untuk mengantisipasi agar tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan dimasa yang akan datang. Begitupun dengan adanya sistem informasi yang baik pada bagian penagihan yang dilakukan oleh PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo oleh pelanggan dan pihak instansi yang selalu mengingatkan kepada para customer dan pihak instansi untuk membayar utangnya tepat waktu misalnya dengan cara mengirim sms kepada para customer dan pihak instansi bahwa pada tanggal sekian utangnya sudah jatuh tempo dan harus segera di bayar, sehingga piutang dapat terkendali, kemudian dengan melakukan pengendalian piutang tak tertagih menjadi kecil dan juga perusahaan dapat mengetahui sampai batas waktu mana idealnya piutang tersebut harus sudah tertagih oleh perusahaan, sehingga kemungkinan customer dan pihak instansi yang memiliki kesulitan membayar atau memiliki kredibilitas yang buruk dapat di perkecil. Pengendalian piutang ini dilakukan dengan menggunakan sistem pengendalian internal piutang model COSO yaitu lingkungan pengendalian dimana sikap manajemen disemua tingkatan terhadap operasi secara umum dan konsep pengendalian secara khusus dari pimpinan dan semua karyawan di perusahaan ini sudah mencerminkan etos kerja yang baik, penentuan resiko ini menunjukkan bahwa pihak manajemen telah melaksanakan langkah-langkah yang tepat dalam memilih client yang tepat untuk mengurangi piutang tak tertagih, aktivitas pengendalian pada perusahaan telah memberikan tugas dan tanggung jawab untuk semua orang yang bekerja, informasi komunikasi telah menunjukkan bahwa penacatatan

dan pelaporan dari semua data penjualan telah dicatat dalam sistem terkomputerisasi sehingga dapat mudah diakses, dan pengawasan pemantauan pada perusahaan telah menetapkan dasar yang dapat diterima dalam volume pemberian piutang kepemilikan mobil, syarat pembayaran, pembatasan piutang dan cara pengumpulan piutang. Sehingga pada tahun 2015 persentase piutang tak tertagih PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo sebesar 6,19%, sedangkan pada tahun 2016 persentase piutang tak tertagih menurun sebesar 22,16%, dan pada tahun 2017 persentase piutang tak tertagih menurun sebesar 40,42%. Hal ini menunjukkan bahwa dari tahun ke tahun jumlah piutang tidak tertagih pada PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo mengalami penurunan.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Sri Wahyuni Kashar (2015) dalam judul skripsi peranan sistem informasi akuntansi penjualan terhadap penurunan piutang tak tertagih, yang hasil penelitiannya menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan kredit memiliki peranan dalam penurunan piutang tak tertagih karena adanya sistem informasi yang baik pada bagian pebagihan dan bagian akuntansi perusahaan sehingga perusahaan dapat menganalisis hal-hal yang berkaitan dengan piutang pelanggan. Penelitian ini berbeda dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Bagus Nugroho Susanto, Dkk (2016) dalam judul skripsi pengaruh sistem pengendalian internal piutang dan akuntansi penjualan kredit terhadap efektivitas penagihan piutang, yang hasil penelitiannya menunjukkan bahwa sistem pengendalian internal piutang masih kurang memadai karena terdapat kelemahan pada penilaian resiko seperti tidak adanya penghapusan piutang dan sanksi yang tegas. Penelitian

ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Drs. Ali Nurdin Siregar MA (2016) dalam judul skripsi pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang, yang hasil penelitiannya menunjukkan bahwa terdapat pengaruh pada sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang. Penelitian ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Erna Fitriani (2013) dalam judul skripsi peranan sistem informasi akuntansi penjualan untuk meminimalisasi piutang tak tertagih, yang hasil penelitiannya menunjukkan bahwa dengan menerapkan prosedur yang telah ditetapkan, dan membagi tugas perseorangan maka tidak akan timbul kecurangan. Penelitian ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Sulasry Tahumang, Dkk (2017) dalam judul skripsi Analisis sistem pengendalian internal piutang usaha, yang hasil penelitiannya menunjukkan bahwa sistem pengendalian internal piutang usaha telah diterapkan dengan baik, berdasarkan lingkungan pengendalian, penaksiran resiko, aktivitas pengendalian, informasi komunikasi dan pengawasan pemantauan. Penelitian ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Gracesia, Dkk (2017) dalam judul skripsi Analisis sistem informasi akuntansi penjualan kredit, yang hasil penelitiannya menunjukkan bahwa peranan sistem informasi akuntansi penjualan kredit sangat mempengaruhi berjalannya suatu perusahaan. Penelitian ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Jhon peris simanjuntak, Dkk (2017) dalam judul skripsi Sistem informasi akuntansi dalam mendukung efektivitas pengendalian internal penjualan dan pengendalian piutang, yang hasil penelitiannya menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi pengendalian

internal penjualan dan pengendalian internal piutang pada pelaksanaannya telah berjalan dengan baik. Penelitian ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Nabila Habibie (2013) dalam judul skripsi Analisis pengendalian intern piutang usaha, yang hasil penelitiannya menunjukkan bahwa secara keseluruhan pengendalian intern piutang usaha efektif, dimana manajemen perusahaan sudah menerapkan konsep dan prinsip-prinsip pengendalian intern. Penelitian ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Suci Rachmawati (2013) dalam judul skripsi Pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang, yang hasil penelitiannya menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan sudah baik dan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang. Penelitian ini berbeda dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Tan Kwang En, Dkk (2010) dalam judul skripsi Pengembangan sistem informasi akuntansi penjualan kredit untuk meminimalisasi kerugian atas piutang tak tertagih, yang hasil penelitiannya menunjukkan bahwa sistem akuntansi penjualan kredit belum terdapat kekurangan atau kelemahan yaitu tidak terdapat pengendalian yang benar dalam sistem penjualan kredit.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5. Kesimpulan dan Saran**

##### **5.1. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai peranan sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap pengendalian piutang pada PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang diterapkan oleh perusahaan telah memadai, hal ini dapat dilihat dari adanya prosedur penjualan kredit perusahaan, dimana terdapat fungsi-fungsi yang seharusnya terdapat dalam sebuah sistem informasi penjualan kredit.
2. Sistem informasi penjualan kredit yang diterapkan telah memberikan peranan bagi pengendalian piutang perusahaan. Kesimpulan ini diambil dari beberapa faktor sebagai berikut:
  - a. Terjadi perubahan yang positif dari tahun 2015 ke tahun 2017 mengenai tingkat piutang tak tertagih pada PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo.
  - b. Dengan adanya sistem informasi yang baik pada bagian penagihan yang dilakukan oleh perusahaan yang selalu mengingatkan kepada para pelanggan dan pihak instansi yang jatuh tempo pembayarannya dan harus segera di bayar sehingga piutang dapat terkendali.
  - c. Dengan melakukan pengendalian piutang tak tertagih menjadi kecil, perusahaan harus mengetahui kemungkinan pelanggan dan pihak

instansi yang memiliki kesulitan membayar atau memiliki kredibilitas yang buruk. Pengendalian piutang ini dilakukan dengan menggunakan sistem pengendalian internal piutang model COSO yaitu lingkungan Pengendalian, penentuan Resiko, Aktivitas Pengendalian, Informasi Komunikasi dan Pengawasan Pemantauan.

## **5.2. Saran**

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, penelitian akan memberikan beberapa saran yang dapat dijadikan masukan yaitu sebagai berikut :

1. Sekiranya perusahaan dapat meningkatkan elemen-elemen yang ada dalam sistem informasi akuntansi penjualan kredit PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo.
2. Hendaknya piutang dikendalikan dan di kelola dengan sebaik mungkin oleh bagian administrasi agar tingkat perputaran piutang menjadi lebih baik, sehingga penagihan dapat terus meningkat dan jumlah piutang yang tertunggak dapat berkurang.
3. Pimpinan dan seluruh karyawan PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo harus memperhatikan penerapan sistem pengendalian internal piutang usaha yang sudah berjalan dengan baik, agar dealaer menjadai lebih baik lagi dalam beroperasi pada tahun berikutnya dan menjadi lebih optimal dalam memberikan jasa pengkreditan kepada masyarakat di kota Makassar.

## DAFTAR PUSTAKA

- Aneta, Y. (2015). Sistem Penjualan Kredit. Diakses pada Tanggal. Retrieved from [http://repository.ung.ac.id/get/simlit\\_res/1/361/Sistem\\_Pejualan\\_Kredit.pdf](http://repository.ung.ac.id/get/simlit_res/1/361/Sistem_Pejualan_Kredit.pdf)
- Ambarwati, Sri. Dewi, Ari. 2010. *Manajemen Keuangan Lanjutan*. Cetakan Pertama. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- B, Marshal Romney, dan Steinbart, Paul John. 2009. *Accounting Information System*. USA: Cengage Learning.
- Bodnar, George H. Hopwood, William S (Alih Bahasa Julianto Agung Saputra SE). 2006. *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi kesembilan. Andi. Yogyakarta.
- Diana Anastasia & Setiawati Lilis. 2010. *Sistem Informasi Akuntansi*. Penerbit : Andy. Yogyakarta.
- En, Tan Kwang, Dkk. 2010. Pengembangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit untuk Meminimalisasi Kerugian atas Piutang tak Tertagih. Bandung: *Jurnal Bisnis, Manajemen & Ekonomi*. Vol. 9, No. 11.
- Firdaus, A Dunia. 2013. *Ikhtisar Lengkap Pengantar Akuntansi*. Edisi Ketiga. Jakarta.
- Fitriana, Erna. 2013. Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan untuk Meminimalisasi Piutang tak Tertagih pada CV. Samudra Teknindo Engineering. Semarang: Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Jurusan Akuntansi.
- Fess, Warren Reeve. 2005. *Pengantar Akuntansi. Buku 2*, Edisi ke-21. Salemba Empat. Jakarta.
- Gracesia, Dkk. 2017 Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada CV. Putra Tunas Mandiri Padang. Padang: *Jurnal Pundi*. Vol. 01, No. 01.
- Gondodiyoto Sanyoto. 2007. *Audit Sistem Informasi + Pendekatan CobIT*. Edisi Revisi. Penerbit: Mitra Wacana Media. Jakarta.
- Habibie, Nabila. 2013. Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha pada PT. Adira Finance Cabang Manado. Manado: *Jurnal EMBA*. Vol. 1, No. 3:494-502
- Heckert, JB, James D Wilson and John B Campbell, Alih Bahasa oleh Tjintjin Fenix Tjandera, 2003, *The Commite On Auditing*, Edisi ke Tiga, Erlangga : Jakarta.

- Herry. 2011. *Auditing I, Dasar-dasar Pemeriksaan Akuntansi*. Penerbit: Kencana. Jakarta.
- Hery. 2013. *Auditing (Pemeriksaan Akuntansi 1)*. Cetakan Pertama. Jakarta: CAPS.
- Horngren, C, T. 2002. *Akuntansi Biaya*. Edisi Keenam. Penerbit: Erlangga. Jakarta.
- Jusuf, Haryono. AL. 2003. *Dasar-dasar Akuntansi*. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi. YKPN. Yogyakarta.
- Kieso, Donal. Dkk. 2007. *Pengantar Akuntansi*. Edisi 4. buku 1. Penerbit: Salemba Empat. Jakarta.
- Krismiaji. 2015. *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi Keempat. Penerbit: UUP STIEM YKPN. Yogyakarta.
- MA, Drs. Ali Nurdin Siregar. 2016. Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Perusahaan Metro Padangsidempuan Tahun Anggaran 2014. Tapanuli Selatan: *Jurnal Ilmu Pengetahuan Sosial*. Vol. 1,;1-10.
- Kashar, Sri Wahyuni. 2015. Peranan Sistem Akuntansi Penjualan Terhadap Penurunan Piutang Tak Tertagih. Malang: *Jurnal Administrasi Bisnis*. Vol. 1, No. 1:1-10.
- Martono dan Agus Harjito. 2010. *Manajemen Keuangan*. Edisi Tiga. Yogyakarta"Ekonesia.
- Moleong, Lexy. 2007. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Karya.
- Mulyadi. 2001. *Sistem Informasi Akuntansi* . Edisi Ketiga. Salemba Empat: Jakarta.
- Mulyadi. 2005. *Akuntansi Biaya*. Edisi Kelima. Yogyakarta: UPPAMP YKPN Universitas Gajah Mada.
- Mulyadi. 2008. *Sitem Akuntansi*. Edisi tiga. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. 2013. *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Rachmawati, Suci. 2013. Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang pada PT. Permata Finance Samarinda. Kalimantan Timur: Fakultas Ekonomi. Jurusan Akuntansi.
- Riyanto, Bambang. 2008. *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Yohyakarta: Yayasan Badan Penerbit Gajah Mada.

- Romney, Marshal B., Steinbart, Paul John. (2009). *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta Selatan: Salemba Empat.
- Saputri. 2011. Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Kepuasan Konsumen Terhadap Loyalitas Pelanggan Pada Swalayan Hardjono Baturetno. Skripsi. Surakarta: Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Santoso. 2003. Peranan Sistem Informasi Akuntansi dalam Meningkatkan Efektivitas Struktur Pengendalian Intern Piutang Dagang pada PT. Gas Negara (Persero) Cabang Surabaya. Skripsi Unikom.
- Simanjuntak, Jhon. Dkk. 2017. Sistem Informasi Akuntansi dalam Mendukung Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan dan Pengendalian Internal Piutang: Studi pada PT Pos Indonesia (Persero) Regional V. Bandung: *Jurnal Manajemen*. Vol. 4, No.1:452-458.
- Susanto, Azhar. 2011. *Sistem Informasi Akuntansi*. Bandung: Lingga Jaya.
- Susanto, A. 2013. *Sistem Informasi Akuntansi*. Bandung: Lingga Jaya.
- Susanto, Bagus Nugroho, Zulkarnain. MZ. 2016. Pengaruh Sistem Pengendalian Internal Piutang dan Akuntansi Penjualan Kredit terhadap Efektivitas Penagihan Piutang Pada PT. Usaha Lantang Sejahtera Jakarta. Jakarta: *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*. Vol. 3, No.3:49-68.
- Tahumang, Sulasry. Dkk. 2017. Analisis Sistem Pengendalian Internal Piutang Usaha pada PT. Hasjrat Abadi Toyota Cabang Manado. Manado: *Jurnal Riset Akuntansi Going Concern*. Vol. 12.No.2:241-250.
- Tolinggilo, Wiwin. 2010. Pengendalian Piutang Dagang pada Toko Vero 21 Kota Gorontalo. Karya Ilmiah D3. Akuntansi UNG.
- Widjadja, Amir Tunggal. 2012. *Pokok-pokok COSO-Based Auditing*. Harvarindo. Jakarta.

L  
A  
M  
P  
I  
R  
A  
N

## **DAFTAR WAWANCARA DENGAN KARYAWAN**

**PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo**

**Wawancara dengan**

**Nama/ Jabatan : Muhammad Saldi/ Personnel & General Affair**

**Tanggal : 25 Agustus 2018**

Isi Deskripsi Hasil Wawancara

### 1. Lingkungan Pengendalian

P : Menurut Bapak, apakah manajemen dan semua karyawan telah mencerminkan etos kerja yang baik selama proses pengajuan pembelian mobil ?

J : Sikap manajemen di semua tingkatan terhadap operasi secara umum dan konsep pengendalian secara khusus dari pimpinan dan semua karyawan di dealer telah mencerminkan etos kerja yang baik selama proses pengajuan pembelian mobil secara piutang dan memberikan pelayanan yang baik untuk masyarakat di kota makassar.

### 2. Penentuan Resiko

P : Apakah pihak manajemen telah melaksanakan langkah-langkah yang tepat dalam menetapkan client yang tepat?

J : Pihak manajemen telah melaksanakan langkah-langkah yang tepat dalam menetapkan client yang tepat untuk mengurangi piutang tidak tertagih, adapun langkah-langkahnya yaitu :

- 1) Menanda tangani kontrak untuk membayar sesuai dengan jatuh tempo.
- 2) Validasi kembali tempat kerja, kapasitas dan pendapatan apakah masuk kategori.
- 3) Menjamin dokumentasi berharga (BPKB Mobil)

### 3. Aktivitas Pengendalian

P : Menurut Bapak, apakah dalam menjalankan sistem pengendalian internal piutang, perusahaan menitik-beratkan pada aktivitas semua orang yang bekerja ?

J : Aktivitas pengendalian dalam perusahaan menunjukkan bahwa perusahaan telah memberikan tugas dan tanggung jawab untuk semua orang yang bekerja, mulai dari pimpinan sampai dengan karyawan. Pembagian tugas dan tanggung jawab yang jelas untuk setiap karyawan, sehingga pihak manajemen mampu mengatur kegiatan operasional yang berlangsung dengan baik, khususnya pekerjaan yang di laksanakan oleh setiap karyawan.

### 4. Informasi dan Komunikasi

P : Menurut Bapak, apakah sistem pengendalian internal piutang dpada perusahaan telah optimal ?

J : Informasi dan komunikasi pada perusahaan telah menunjukkan bahwa pencatatan dan pelaporan dari semua data penjualan secara

kredit telah dicatat dalam sitem terkomputerisasi dan bisa di akses dengan mudah.

5. Pengawasan dan Pemantauan

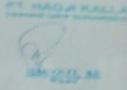
P : Menurut Bapak, apakah sudah berlangsung secara maksimal Sub-bagian pengawasan dan pemantauan untuk menjamin sistem pengendalian interal piutang usaha ?

J : Pengawasan dan pemantauan pada perusahaan sudah menunjukkan bahwa pihak manajemen telah menetapkan dasar yang dapat diterima dalam volume pemberian piutang kepemilikan mobil, syarat pembayaran, pembatasan dan cara pengumpulan piutang yang sesuai dengan kondisi keuangan dari masing-masing client.

Persyaratan Perorangan :

1. Fotocopy KTP Suami dan Istri
2. Fotocopy Kartu Keluarga
3. Fotocopy NPWP
4. Asli/Fotocopy Bukti Kepemilikan Rumah
5. Asli/Fotocopy Slip Gaji
6. Fotocopy Rekening Tabungan/Koran 3 Bln Terakhir

Contoh kwitansi :

KWITANSI	
 <b>PT. HADJI KALLA</b> CABANG URIP	NO.BUKTI : 202-AM1401980 TGL.BUKTI : 13 Juli 2014
Sudah Terima Dari : KARIADI	
Uang Sejumlah : Rp. 7.500.000 -	
Terbilang : Tujuh Juta Lima Ratus Ribu Rupiah	
Untuk Pembayaran : PANJAR NEW CAMRY AT SPK.202-AM1401980/IX-2014, AN. KARIADI	
Dalam Bentuk	
<input type="checkbox"/> Cash	<input type="checkbox"/> Pembayaran dengan CEK/GIRO akan dianggap LUNAS bila sudah cair
<input type="checkbox"/> Harus distempel LUNAS	<input type="checkbox"/> Harus ada TTD Kasir
	URIP Jumat, 13 Juli 2014
	Diterima Oleh
	

## Dokumentasi wawancara



Nomor : 027/A/HK-URIP/VIII/2018

Kepada Yth  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis UNISMUH Makassar  
Di-

Tempat

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh

Dengan hormat,

---

Hal : Balasan Surat Izin Penelitian

---

Menindaklanjuti Surat *Permohonan Izin Penelitian* No : 013/05/C.4-II/III/39/2018 pada tanggal 14 Agustus 2018, Maka kami dari pihak Perusahaan PT. Hadji Kalla Cabang Urip, memberikan kesempatan kepada :

NO.	NAMA	NIM	JURUSAN
1.	Siti Hardinah	105730482614	Akutansi

Untuk melakukan *Penelitian* selama 2 (Dua) Bulan mulai tanggal 16 Agustus 2018 sampai dengan 16 Oktober 2018, dengan judul penelitian " *Peranan Sistem Informasi Akutansi penjualan Kredit Terhadap Pengendalian Piutang Pada PT Hadji Kalla Urip*", Oleh karena itu kami harapkan agar Mahasiswa tersebut dapat mengikuti tata tertib yang berlaku di perusahaan ini dan dapat melakukan kerjasama yang baik.

Demikian penyampaian kami, atas perhatian dan kerjasama Bapak, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Hormat Kami,

PT. HADJI KALLA  
CABANG URIP SUMOHARJO



Muhammad Sadli  
Personnel & General Affair



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Nomor : 013/05/C.4-II/VIII/39/2018  
Lamp. : -  
Hal : Permohonan Izin Penelitian

Makassar, 03 Dzulhijjah 1439 H  
15 Agustus 2018 M

Kepada Yth.  
Pimpinan PT. Hadji Kalla Urip Sumoharjo

di-  
Makassar

Dengan hormat,

Dalam rangka proses penelitian dan penulisan skripsi mahasiswa di bawah ini :

Nama : Siti Hardinah  
Stambuk : 105730482614  
Jurusan : Akuntansi  
Judul Penelitian : *Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Pengendalian Piutang pada PT. Hadji Kalla Urip Sumoharjo*

Dimohon kiranya mahasiswa tersebut dapat diberikan izin untuk melakukan penelitian sesuai tempat mahasiswa tersebut melakukan penelitian.

Demikian permohonan kami, atas perhatian dan bantuannya diucapkan terima kasih

  
Dreka n.  
Ismail Rasulong, SE., MM /  
NBM 903 078

Tembusan :

1. Rektor Unismuh Makassar
2. Ketua Jurusan
3. Mahasiswa Ybs.
4. Arsip