



**SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT SUKU CADANG
PADA P.T. ASTRA INTERNATIONAL TBK.HSO
CABANG SEMARANG**

**Tugas Akhir
Untuk memperoleh gelar Ahli Madya Akuntansi
pada Universitas Negeri Semarang**

**Oleh:
Gita Oktiar
NIM.3351303012**

**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG
2006**

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Tugas Akhir ini telah disetujui oleh pembimbing untuk diajukan ke sidang panitia ujian Tugas Akhir pada:

Hari :

Tanggal :

Pembimbing,

Dra. Sri Kustini
NIP. 130795082

Mengetahui

Ketua Jurusan Akuntansi

Drs. Sukirman, M.Si.
NIP. 131967646

PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa yang tertulis dalam Tugas Akhir ini benar-benar hasil karya sendiri, bukan jiplakan atau temuan orang lain. Semua saduran dan kutipan dalam Tugas Akhir ini telah menggunakan prosedur penulisan ilmiah yang telah ditetapkan.

Semarang, Agustus 2006

Gita Oktiar
NIM. 3351303012

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Motto:

”Jadikanlah sabar dan shalat sebagai penolongmu. Dan sesungguhnya yang demikian itu sungguh berat, kecuali bagi orang-orang yang khusyu”

(QS. Al-Baqarah: 45)

Persembahan

- 1. Bapak dan ibu tercinta yang selalu memberikan dorongan motivasi dan do'a.*
- 2. Suami tersayang Irawan Rustanto dan keluarga Bapak Sunardi, terima kasih atas dukungannya.*
- 3. Keny, Olip-tea, Siti Wahyuningsih, yang selalu membantuku.*
- 4. Teman-teman D3 Akuntansi '06*

SARI

Gita Oktiar. 2006. *Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Suku Cadang pada P.T. Astra International, Tbk. HSO Cabang Semarang.* Tahun 2006 Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang.

Kata Kunci : Sistem, Akuntansi, Penjualan kredit.

Peranan sistem akuntansi penjualan kredit dalam aktivitas bisnis sangatlah penting untuk menangani kegiatan operasional perusahaan guna memenuhi kebutuhan manajemen dan untuk kepentingan pengambilan keputusan. Setiap sistem akuntansi dirancang untuk memberikan pengawasan yang memadai guna menjamin semua transaksi telah dicatat, diotorisasi secara tepat, valid, akurat, dan dapat melindungi aktivitas perusahaan yang efektif dan efisien. Namun kebenaran argumen ini perlu dibuktikan melalui kegiatan penelitian guna memperoleh jawaban yang akurat.

Perumusan masalah dalam penelitian ini adalah fungsi-fungsi yang terkait, dokumen yang digunakan, catatan akuntansi yang digunakan, prosedur-prosedur yang digunakan dan unsur pengendalian intern. Pembatasan permasalahan meliputi : pengertian sistem akuntansi penjualan kredit, fungsi-fungsi yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan kredit, dokumen-dokumen yang digunakan, catatan akuntansi yang digunakan, prosedur-prosedur yang digunakan, dan unsur pengendalian intern. Tujuan penelitian ini adalah ingin mengetahui fungsi-fungsi yang terkait, dokumen-dokumen yang digunakan, catatan akuntansi yang digunakan, jaringan prosedur yang membentuk sistem dan unsur pengendalian intern dalam sistem akuntansi penjualan kredit suku cadang di Astra Semarang.

Obyek kajian dalam penelitian ini adalah gambaran umum Astra Semarang. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuesioner, interview atau wawancara, observasi, dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dalam pelaksanaan akuntansi penjualan kredit terdapat perangkapan fungsi AR Part Controller namun demikian tidak menimbulkan dampak negatif bagi perusahaan disebabkan masih terdapat internal check dari masing-masing fungsi yang terkait.

Berdasarkan hasil penelitian diatas dapat disimpulkan bahwa sistem akuntansi penjualan kredit suku cadang telah terlaksana cukup baik dengan melibatkan berbagai fungsi untuk penanganan transaksi pencatatan akuntansi penjualan kredit sehingga dapat digunakan sebagai alat pengendalian intern bagi perusahaan guna penyediaan alat yang valid, akurat, dan mendukung aktivitas bisnis yang efektif dan efisien.

Saran yang penulis sampaikan yaitu perusahaan perlu merancang dokumen pendukung dari setiap transaksi yang terjadi, khususnya transaksi yang mempengaruhi penjualan kredit suku cadang sebagai sahnya transaksi yang direkam dalam dokumen sumber.

PRAKATA

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penyusunan Tugas Akhir dengan judul “Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Suku Cadang pada PT. ASTRA INTERNATIONAL, Tbk. HSO Cabang Semarang” telah selesai dikerjakan.

Dalam penyusunan Tugas akhir ini penulis telah mendapat banyak bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu pada lembaran ini tidak lupa penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Prof. DR. AT. Soegito, SH, MM. selaku Pejabat Rektor Universitas Negeri Semarang.
2. Drs. Agus Wahyudin, M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Neger Semarang.
3. Drs. Sukirman, M.Si. selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang.
4. Dra. Sri Kustini selaku pembimbing sekaligus penguji pada sidang Tugas Akhir ini.
5. Dra. Margunani, MP selaku penguji pada sidang Tugas Akhir ini.
6. Pak Suwondo Djipto P. Selaku Kepala Administrasi.
7. Pak Tommy Soemitro selaku pembimbing lapangan dan seluruh Staff Karyawan Astra Semarang.
8. Serta semua pihak yang tidak dapat saya sebutkan satu-persatu yang telah membantu menyelesaikan Tugas Akhir ini.

Penulis menyadari dalam penulisan Tugas Akhir ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan sehingga menjadi lebih baik. Akhirnya penulis berharap semoga Tugas Akhir ini bermanfaat.

Semarang, Agustus 2006

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PENGESAHAN KELULUSAN	ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	iii
PERNYATAAN.....	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
SARI.....	vi
PRAKATA.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR	xii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah	5
1.3 Pembatasan Masalah	5
1.4 Tujuan dan Manfaat	6
1.5 Sistematika Tugas Akhir.....	8
BAB II LANDASAN TEORI	
2.1 Sistem Akuntansi	10
2.1.1 Pengertian Sistem Akuntansi	10
2.1.2 Tujuan Sistem Akuntansi	12
2.1.3 Unsur-unsur Pokok Sistem Akuntansi	12

2.2 Penjualan Kredit	14
2.2.1 Pengertian Penjualan Kredit.....	14
2.2.2 Deskripsi Sistem Akuntansi Penjualan Kredit	15
2.2.2.1 Fungsi-fungsi Yang Terkait Dalam Penjualan Kredit ..	16
2.2.2.2 Dokumen-dokumen Yang Digunakan dalam Penjualan Kredit	17
2.2.2.3 Catatan-catatan Yang Digunakan Dalam Penjualan Kredit	19
2.2.2.4 Prosedur-prosedur Yang Digunakan Dalam Penjualan Kredit	20
2.2.2.5 Pengendalian Intern Atas Penjualan Kredit	21
 BAB III METODE PENELITIAN	
3.1 Lokasi Penelitian.....	24
3.2 Objek Kajian	24
3.3 Metode Pengumpulan Data	26
3.4 Teknik Analisis Data	27
 BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
4.1 Hasil Penelitian	28
4.1.1 Fungsi-fungsi Yang Terkait Pada PT. ASTRA INTERNATIONAL Tbk-HSO Cabang Semarang	28
4.1.2 Dokumen-dokumen Yang Digunakan Pada PT. ASTRA INTERNATIONAL Tbk-HSO Cabang Semarang	29
4.1.3 Catatan Akuntansi Yang Digunakan Pada PT. ASTRA INTERNATIONAL Tbk-HSO Cabang Semarang	32
4.1.4 Prosedur-prosedur Yang Digunakan Pada PT. ASTRA	

INTERNATIONAL Tbk-HSO Cabang Semarang	33
4.1.5 Unsur-unsur Pengendalian Intern	41
4.2 Pembahasan	43
BAB V PENUTUP	
5.1 Simpulan	46
5.2 Saran	47
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

Gambar

1.	Bagan Faktur Suku Cadang	30
2.	Bagan Surat Jalan	31
3.	Bagan Packing List	32
4.	Flowchart Sistem Penjualan Kredit Suku Cadang Pada P.T ASTRA INTERNATIONAL Tbk. HSO Cabang Semarang.....	35

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Penjualan dari suatu produk barang atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan merupakan salah satu faktor penentu dalam kegiatan operasional perusahaan. Kondisi tersebut akan memotivasi perusahaan dalam melakukan penjualan dan pelaksanaan sistem akuntansi yang baik dalam usaha peningkatan pendapatan yang berasal dari penjualan sehingga pengawasan harus dilakukan secara teliti karena posisi pendapatan sangat menentukan dalam kinerja suatu perusahaan.

Pelaksanaan sistem akuntansi penjualan kredit dimaksudkan untuk mengetahui laba perusahaan yang optimal. Kegiatan tersebut dilakukan dengan cara mengatur strategi penjualan serta upaya dalam menghadapi persaingan untuk menarik minat para pelanggan. Semakin besar suatu perusahaan dan semakin banyak volume transaksi yang terjadi, pengawasan tidak mungkin lagi dilakukan secara efektif dengan pancaindra semata dan sebagai pelengkapya dilakukan mekanisme sistem akuntansi (Marom, 2002: 2)

Sistem akuntansi penjualan kredit yang ada dalam perusahaan dirancang untuk menangani transaksi penjualan kredit atas suatu produk yang dihasilkan. Dalam sistem akuntansi ini, dilakukan pemisahan fungsi untuk setiap transaksi penjualan kredit, seperti pemisahan fungsi penjualan terpisah dari fungsi kredit dan fungsi penjualan terpisah dari fungsi gudang. Hal ini dimaksudkan untuk mencegah terjadinya kecurangan-kecurangan dalam pencatatan atas penjualan seperti kecurangan pencatatan kuantitas yang dijual dalam faktur penjualan. Dengan adanya pemisahan fungsi tersebut, maka kedua fungsi akan saling mengecek dari pembukuan atas transaksi penjualan dan untuk menghindari kecurangan dalam pengeluaran jumlah barang, atas barang yang dijual dengan barang yang dikeluarkan oleh gudang. Karena penjualan merupakan hal yang sangat penting mengingat tujuan utama dari perusahaan adalah memperoleh keuntungan.

Peranan sistem akuntansi penjualan kredit dalam aktivitas bisnis sangatlah penting untuk menangani kegiatan operasional perusahaan guna memenuhi kebutuhan manajemen dan untuk kepentingan pengambilan keputusan. Setiap sistem akuntansi dirancang untuk memberikan penguasaan yang memadai guna menjamin semua transaksi telah dicatat, diotorisasi secara tepat, valid, akurat, dan dapat melindungi aktivitas perusahaan yang efektif dan efisien (Krismiaji, 2002).

Penjualan kredit merupakan elemen pendukung operasional yang berperan besar terhadap kelancaran operasional perusahaan P.T. ASTRA INTERNATIONAL Tbk. HSO Cabang Semarang (yang selanjutnya disebut Astra Semarang) lebih banyak melakukan transaksi penjualan kredit suku cadang kurang lebih 491 pelanggan yang tersebar di wilayah Jateng (*Part Departemen*, Juni 2006). Pelaksanaan sistem akuntansi penjualan kredit diawali dengan menerima order suku cadang via telpon, *facsimile* ataupun *Salesman*. Order tersebut diproses oleh fungsi Administrasi Penjualan setelah barang tersedia dan siap dikirim, baru kemudian tercetak Faktur Suku Cadang (*Indirect*) sebagai bukti transaksi penjualan kredit suku cadang. Dokumen dibuat rangkap empat dan diotorisasi oleh fungsi *AR Part Controller* sepengetahuan *Administration and Finance Head*. Dengan tembusan Faktur Suku Cadang (*Indirect*) lembar dua (warna kuning) dan Surat Jalan lembar keempat (warna biru) dari fungsi Gudang, barang dikirim ke pelanggan. Setiap kuantitas penjualan kredit kepada pelanggan mendapatkan diskon sesuai kode barang dan kuantitas barang dengan jangka waktu pembayaran yang telah ditentukan. Jika suatu ketika terjadi komplain (retur atau salah harga/diskon), maka pelanggan dapat menunjukkan tembusan faktur tersebut kepada *Salesman* untuk dikonfirmasi ke fungsi Administrasi Penjualan untuk diproses dan akan diterima oleh fungsi Gudang untuk dikembalikan ke posisi semula baru kemudian tercetak Koreksi Faktur Suku

Cadangan (*Indirect*) sebagai bukti terjadinya retur. Namun, pelaksanaan transaksi penjualan kredit suku cadang yang ditangani oleh *Part Department*, bagian Gudang, bagian Ekspedisi dan *Finance Department* terdapat kesenjangan antara harapan dan kenyataan. Pesanan barang yang sudah diproses dan di pack diharapkan terkirim ke pelanggan tepat pada waktunya, namun pada kenyataannya $\pm 5\%$ (kurang lebih 18 pelanggan dari 500 pelanggan yang tersebar di wilayah Jawa Tengah) barang telat dikirim sehingga terjadi keluhan oleh pelanggan (*Part Department*, Juni 2006).

Astra Semarang yang bergerak dalam bidang otomotif merupakan perusahaan *public* yang tidak hanya *profit oriented* tapi *bonafit oriented*, sedapat mungkin meminimalisasi hal-hal buruk akibat pengiriman barang yang telat. Pengiriman barang yang telat dapat berakibat terhadap tingkat kepercayaan pelanggan perusahaan menurun, sehingga berdampak pada menurunnya omset penjualan kredit. Semakin menurun volume penjualan maka laba perusahaan pun menurun. Apabila hal ini tidak segera ditanggulangi maka akan dapat merugikan perusahaan. Dari penelitian yang berjudul "SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT SUKU CADANG PADA P.T. ASTRA INTERNASIONAL, TBK. HSO CABANG SEMARANG" ini diharapkan dapat memberikan gambaran tentang sistem akuntansi penjualan kredit suku cadang sebab semakin kompleksnya transaksi penjualan kredit, maka perusahaan

memerlukan pengawasan yang memadai dan sebagai pelengkapya dilakukan mekanisme sistem.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang uraian diatas, perumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- 1) Fungsi-fungsi yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan kredit suku cadang pada Astra Semarang?
- 2) Dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit suku cadang pada Astra Semarang?
- 3) Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit suku cadang pada Astra Semarang?
- 4) Prosedur-prosedur yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit suku cadang pada Astra Semarang?

1.3 Pembatasan Masalah

Dalam setiap penulisan suatu tugas akhir, pembahasannya perlu dibatasi secara logis agar dapat terhindar dari kesimpangsiuran serta tetap mengacu pada sistematika penulisan, sehingga mudah untuk dimengerti. Karena luasnya masalah yang tercakup dalam sistem akuntansi penjualan kredit, maka penyusunan Tugas

Akhir ini Penulis hanya membatasi pada sistem akuntansinya, sedangkan batasannya meliputi :

1) Astra Semarang

Penelitian ini dilakukan pada bulan Juni 2006 di Astra Semarang divisi penjualan Honda wilayah Jawa Tengah yang beralamat di jalan Jenderal Sudirman 320B, Semarang yang mencakup empat daerah pemasaran, yaitu Semarang, Pati, Pekalongan dan Surakarta.

2) Suku Cadang

Suku cadang yang dimaksud dalam penelitian ini adalah suku cadang sepeda motor merk Honda yang meliputi: *Genuine Part*, *Oil Federal* dan *Honda Value Land* (HVL).

1.4 Tujuan dan Manfaat

1.4.1 Tujuan

Tujuan penelitian di adalah ingin mengetahui:

- 1) Fungsi-fungsi yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan kredit suku cadang pada Asta Semarang.
- 2) Dokumen-dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit suku cadang pada Astra Semarang.

- 3) Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit suku cadang pada Astra Semarang.
- 4) Jaringan prosedur yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit pada Astra Semarang.

1.4.2 Manfaat

Dalam penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan, yaitu :

- 1) Bagi penulis
Menambah pengetahuan dan wawasan sistem akuntansi penjualan kredit, sehingga dapat digunakan sebagai bekal agar kelak nanti dapat menerapkan kombinasi yang tepat antara teori dan keadaan yang sebenarnya.
- 2) Bagi perguruan tinggi
Dapat menambah kepustakaan dan dapat memberikan masukan dibidang akuntansi.
- 3) Bagi Perusahaan
Bagi Perusahaan Penelitian ini dapat digunakan sebagai masukan dibidang akuntansi bagi perusahaan, khususnya sistem akuntansi penjualan kredit suku cadang pada Astra Semarang.

1.5 Sistematika Tugas Akhir

Sistematikan penulisan Tugas Akhir ini adalah sebagai berikut :

1) Bagian Pengantar Tugas Akhir

Terdiri dari halaman judul tugas akhir, pengesahan, abstrak (sari), halaman pengesahan, motto dan persembahan, kata pengantar, daftar isi dan daftar gambar.

2) Bagian utama Tugas Akhir terdiri dari

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini berisi tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, pembatasan masalah, tujuan dan manfaat, dan sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Bab ini menguraikan tentang pengertian sistem akuntansi, tujuan sistem akuntansi, unsur-unsur pokok akuntansi, bagan alir dokumen, pengertian penjualan kredit dan deskripsi sistem akuntansi penjualan kredit, fungsi-fungsi yang terkait, dokumen yang digunakan, catatan akuntansi yang digunakan, prosedur-prosedur yang digunakan, dan unsur pengendalian intern

BAB III : METODE PENELITIAN

Dalam bab ini berisi tentang lokasi penelitian, objek kajian, metode pengumpulan data, dan teknik analisis data.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian menguraikan tentang gambaran umum perusahaan, struktur organisasi. Dalam pembahasan berisi mengenai fungsi-fungsi yang terkait, dokumen yang digunakan, catatan akuntansi yang digunakan, prosedur-prosedur yang digunakan dan unsur pengendalian intern.

BAB V : PENUTUP

Bab ini berisi simpulan dan saran

3) **Bagian Akhir**

Bagian ini berisi daftar pustaka dan lampiran.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Sistem Akuntansi

2.1.1 Pengertian Sistem Akuntansi

Setiap sistem akan lebih dapat dipahami jika dipandang sebagai suatu keseluruhan yang terjadi dari bagian-bagian yang saling berkaitan. Dengan adanya sistem maka kegiatan operasional perusahaan diharapkan berjalan lancar dan terkoordinir sehingga dapat mencapai hasil yang diharapkan.

Sistem akuntansi (*Accounting system*) sebenarnya berasal dari literatur Amerika, sistem pada dasarnya adalah sekelompok unsur yang erat hubungannya satu dengan yang lainnya yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu. Dalam membahas sistem ini dibedakan pengertian sistem prosedur.

Sistem adalah suatu jaringan prosedur yang dibuat menurut pola yang terpadu untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan. (Mulyadi, 2001: 5). Definisi sistem menurut (Bodnar, 2000: 1) adalah sebagai berikut: Kumpulan sumber daya yang berhubungan untuk mencapai tujuan tertentu. Sedangkan definisi menurut (Jusup, 2001: 4-5) dapat dirumuskan menurut dua sudut pandang yaitu: definisi dari sudut proses kegiatan dan definisi dari sudut pemakai. Akuntansi menurut definisi sudut proses kegiatan merupakan proses pencatatan, penggolongan, peringkasan, pelaporan dan penganalisisan data keuangan suatu

organisasi. Sedangkan dari sudut pemakai, akuntansi merupakan suatu disiplin yang menyediakan informasi yang diperlukan untuk melaksanakan kegiatan secara efisien dan mengevaluasi kegiatan-kegiatan suatu organisasi (biasanya berupa organisasi perusahaan)

Sistem akuntansi adalah organisasi formulir, catatan dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan (Mulyadi, 2001: 3). Sistem akuntansi adalah formulir, catatan, prosedur-prosedur dan alat-alat yang digunakan untuk mengelola data mengenai suatu usaha suatu kesatuan ekonomis dengan tujuan untuk menghasilkan umpan balik dalam bentuk laporan-laporan yang diperlukan oleh manajemen untuk mengawasi usahanya, dan bagi pihak-pihak lain yang berkepentingan seperti pemegang saham, kreditur dan lembaga-lembaga pemerintah untuk menilai hasil operasi (Marom, 2000: 29).

Sistem akuntansi adalah suatu organisasi terdiri dari metode dan catatan yang dibuat untuk mengidentifikasi, mengumpulkan, menganalisis, mencatat dan melaporkan transaksi-transaksi orang dan menyelenggarakan pertanggung jawaban bagi aktiva dan kewajiban yang berkaitan (Bodnar, 2000: 181).

Pengertian-pengertian di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa sistem akuntansi merupakan suatu kesatuan untuk mengumpulkan, mengorganisir dan mengiktisarkan tentang berbagai transaksi perusahaan yang dapat digunakan untuk membantu pimpinan dan manajemen dalam menangani jalannya operasi

perusahaan, sistem akuntansi adalah formulir, catatan, yang terdiri dari jurnal, buku besar dan pembantu serta laporan.

2.1.2 Tujuan Sistem Akuntansi

Sesuai dengan pengertian akuntansi, maka secara umum tujuan pengembangan sistem akuntansi adalah menurut (Mulyadi, 2001: 19-20) adalah sebagai berikut :

- 1) Untuk menyediakan informasi bagi pengelolaan usaha baru.
- 2) Untuk memperbaiki informasi yang dihasilkan oleh sistem yang sudah ada, baik mengenai mutu, ketetapan penyajian, maupun struktur informasinya.
- 3) Untuk menghargai pengendalian akuntansi dan pengecekan intern, yaitu untuk memperbaiki tingkat keandalan (*reliability*) informasi akuntansi dan untuk menyediakan catatan lengkap, mengenai pertanggungjawaban dan perlindungan kekayaan perusahaan.
- 4) Untuk mengurangi biaya klerikal dalam menyelenggarakan catatan akuntansi.

2.1.3 Unsur-unsur Pokok Sistem Akuntansi

- 1) Formulir

Formulir merupakan secarik kertas yang memiliki ruang untuk disajikan dan formulir yang merupakan dokumen yang digunakan untuk merekam terjadinya

transaksi. Dengan formulir ini data yang bersangkutan dengan transaksi direkam pertama kalinya sebagai dasar pencatatan dalam catatan. (Mulyadi, 2001: 92).

2) Jurnal

Jurnal merupakan catatan akuntansi permanen yang pertama, yang digunakan untuk mencatat transaksi keuangan perusahaan. Karena jurnal merupakan catatan akuntansi yang diselenggarakan dalam proses akuntansi, maka dalam sistem akuntansi jurnal harus dirancang sedemikian rupa sehingga tidak terjadi satu transaksipun yang tidak dicatat, catatan yang dilakukan didalamnya lengkap dengan penjelasan tanggal dan informasi lain, agar catatan tersebut mudah untuk usut kembali ke dokumen sumbernya (Mulyadi, 2001: 4).

3) Buku Besar dan Buku Pembantu

Buku Besar (*General ledger*) merupakan kumpulan rekening-rekening yang digunakan untuk menyortasi dan meringkas informasi yang telah dicatat dalam jurnal. Rekening-rekening dalam buku besar ini, disediakan sesuai dengan unsur-unsur informasi yang akan disajikan dalam laporan keuangan. Rekening buku besar ini, di satu pihak dapat dipandang sebagai wadah untuk mengelompokan data keuangan, di pihak lain dapat dipandang sebagai sumber informasi keuangan untuk menyajikan laporan keuangan. Buku Pembantu (*Subsidiary Ledger*) merupakan suatu cabang buku besar yang berisi rincian rekening tertentu yang ada dalam buku besar.

Buku besar dan buku pembantu merupakan catatan akuntansi akhir (*Books of Final Entry*), yang berarti tidak ada catatan akuntansi lain setelah data akuntansi diringkas dan digolongkan dalam rekening buku besar dan buku pembantu. Disebut catatan akuntansi akhir karena setelah data akuntansi selanjutnya adalah penyajian laporan keuangan bukan pencatatan lagi kedalam catatan akuntansi. (Mulyadi, 2001 : 4-5).

4) Laporan

Laporan adalah hasil akhir dari proses akuntansi yang dapat berupa neraca, laporan laba ditahan atau laporan laba rugi, laporan perubahan modal, laporan arus kas laporan penjualan barang, laporan harga pokok produksi, laporan biaya pemasaran, laporan harga pokok penjualan, daftar umur piutang, daftar utang yang akan dibayar, daftar saldo persediaan yang lambat penjualannya dan sebagainya. Laporan berisi informasi yang merupakan keluaran dari sistem akuntansi. Laporan dapat berbentuk hasil cetak komputer dan tayangan pada layar monitor komputer. (Mulyadi, 2001 : 5).

2.2 Penjualan Kredit

2.2.1 Pengertian Penjualan Kredit

Penjualan adalah penjualan barang dagangan sebagai usaha pokok perusahaan dan biasanya dilakukan secara teratur (Marom, 2002: 28). Penjualan kredit adalah penjualan yang pembayarannya dilakukan beberapa kali angsuran menurut perjanjian (Jusup, 2001 :177). Dari pengertian-pengertian diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa penjualan kredit adalah suatu usaha pokok perusahaan secara tidak tunai yang pembayarannya dilakukan dalam beberapa kali angsuran menurut perjanjian dan secara teratur.

Dari uraian diatas dapat diambil kesimpulan bahwa sistem akuntansi penjualan kredit adalah suatu kesatuan yang melibatkan bagian-bagian yang saling terkait yang meliputi prosedur-prosedur penawaran dan pengiriman barang atau jasa, yang penagihan serta penerimaan yang dilakukan dalam beberapa kali. Agar suatu perusahaan dapat beroperasi dan menguntungkan maka harga jual barang harus lebih tinggi dari harga belinya. (Jusup, 2001: 326). Harga jual yang menguntungkan harus meliputi tiga hal yaitu:

- 1) Harga pokok barang yang dijual.
- 2) Biaya operasional perusahaan, seperti biaya sewa, biaya gaji pegawai, biaya asuransi dan sebagainya.
- 3) Laba bersih yang diinginkan perusahaan.

2.2.2 Deskripsi Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Sistem akuntansi penjualan kredit yaitu penjualan yang pembayarannya dilakukan setelah penyerahan barang dengan jangka waktu yang telah ditentukan atau telah disepakati kedua belah pihak. Adapun pokok bahasan yang dibahas dalam penjualan kredit meliputi: fungsi-fungsi yang terkait, dokumen yang digunakan, catatan akuntansi yang digunakan, prosedur-prosedur yang digunakan dari sistem penjualan kredit, dan pengendalian.

2.2.2.1 Fungsi-fungsi yang Terkait dalam Prosedur Penjualan Kredit

Fungsi-fungsi yang terkait dalam proses penjualan kredit adalah (Mulyadi, 2001: 211-213):

1) Fungsi Kredit

Fungsi ini bertanggungjawab untuk meneliti kasus kredit pelanggan dan memberikan otorisasi pemberian kredit kepada pelanggan. Sebelum order dari pelanggan dipenuhi harus terlebih dahulu diperoleh otorisasi penjualan kredit dari fungsi kredit, jika penolakan pemberian kredit sering terjadi, pengecekan status kredit perlu dilakukan sebelum fungsi penjualan mengisi Surat Order Pengiriman. Untuk mempercepat pelayanan kepada pelanggan, Surat Order Pengiriman dikirim langsung ke fungsi

pengiriman sebelum fungsi penjualan memperoleh otorisasi kredit dari fungsi kredit.

2) Fungsi Gudang

Dalam transaksi penjualan kredit fungsi ini bertanggung jawab untuk menyimpan barang yang dipesan oleh pelanggan, serta menyerahkan barang ke fungsi pengiriman.

3) Fungsi Pengiriman

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyerahkan barang atas dasar Surat Order Pengiriman yang diterima fungsi penjualan, serta menjamin bahwa tidak ada barang yang keluar dari perusahaan tanpa otorisasi dari pihak yang berwenang. Otorisasi ini dapat berupa Surat Order Pengiriman yang telah ditandatangani oleh fungsi penjualan.

4) Fungsi Penagihan

Fungsi ini bertanggung jawab untuk membuat atau mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan, serta menyediakan copy faktur bagi kepentingan pencatatan transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi.

5) Fungsi Akuntansi

Fungsi ini bertanggungjawab untuk mencatat piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit didalam jurnal penjualan dan membuat serta mengirimkan pernyataan piutang kepada debitur, serta membuat laporan

penjualan dan mencatat harga pokok persediaan yang dijual kedalam kartu persediaan.

2.2.2.2 Dokumen-Dokumen Yang Digunakan

Dokumen-dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit adalah (Mulyadi, 2001: 214-216):

1) Surat order pengiriman dan tembusan

Surat order pengiriman merupakan lembar pertama surat order pengiriman yang memberikan otorisasi kepada fungsi pengiriman untuk mengirim jenis barang dengan jumlah dan spesifikasi seperti yang tertera diatas dokumen tersebut.

2) Faktur dan Tembusan

Dokumen ini merupakan lembar pertama yang dikirim oleh fungsi penagihan kepada pelanggan.

3) Rekapitulasi Harga Pokok Penjualan

Rekapitulasi Harga Pokok Penjualan merupakan dokumen pendukung yang digunakan untuk menghitung total harga pokok yang dijual selama periode akuntansi tertentu.

4) **Bukti Memorial**

Bukti Memorial merupakan dokumen sumber untuk dasar pencatatan ke dalam jurnal umum. Digunakan sebagai dokumen sumber untuk mencatat harga pokok penjualan.

2.2.2.3 Catatan Akuntansi Yang Digunakan

Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit adalah (Mulyadi, 2001: 218-219):

1) **Jurnal Penjualan**

Catatan akuntansi ini digunakan untuk mencatat transaksi penjualan, baik tunai maupun kredit. Jika perusahaan menjual beberapa macam produk dan manajemen memerlukan informasi penjualan menurut jenis produk, dalam jurnal penjualan dapat disediakan kolom-kolom untuk mencatat penjualan menurut jenis produk tersebut.

2) **Kartu Piutang**

Merupakan buku pembantu yang berisi rincian mutasi piutang perusahaan kepada tiap-tiap debiturnya.

3) **Kartu Gudang**

Catatan ini diselenggarakan oleh fungsi gudang untuk mencatat mutasi dan persediaan fisik barang yang disimpan di gudang.

4) Jurnal Umum

Catatan akuntansi ini digunakan untuk mencatat harga pokok produk yang dijual selama periode tertentu dan untuk mencatat transaksi yang tidak dicatat dalam jurnal khusus.

5) Kartu persediaan

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

2.2.2.4 Prosedur-Prosedur Yang Digunakan

Prosedur-prosedur yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit adalah sebagai berikut (Mulyadi, 2001: 219-220):

1) Prosedur order penjualan

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

2) Prosedur persetujuan kredit

Dalam prosedur ini, fungsi penjualan meminta persetujuan penjualan kredit kepada pembeli tertentu dari fungsi kredit.

3) Prosedur pengiriman

Dalam prosedur ini, fungsi pengiriman mengirimkan barang kepada pembeli sesuai dengan informasi yang tercantum dalam surat order pengiriman yang diterima dari fungsi pengiriman.

4) Prosedur pencatatan piutang

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat tembusan faktur penjualan metode pencatatan tertentu mengarsipkan dokumen tembusan menurut abjad yang berfungsi sebagai catatan piutang.

5) Prosedur distribusi penjualan

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mendistribusikan data penjualan menurut informasi yang diperlukan oleh manajemen.

6) Prosedur pencatatan harga pokok penjualan

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat secara periodik total harga pokok yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.

2.2.2.5 Pengendalian Intern Atas Penjualan Kredit

Agar supaya dalam aktivitas penjualan dapat terlaksana dengan baik maka dibutuhkan unsur-unsur pengendalian intern atas penjualan kredit tersebut. Unsur pokok pengendalian intern menurut (Mulyadi, 2001: 164-221) yaitu:

1) Organisasi

Fungsi penjualan harus terpisah dari fungsi kredit.

Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi penjualan dan fungsi kredit.

Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi kas.

Transaksi penjualan kredit harus dilaksanakan oleh fungsi penjualan, fungsi kredit, fungsi pengiriman, fungsi penagihan dan fungsi akuntansi.

2) Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan

Penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh fungsi penjualan, dengan menggunakan formulir surat order pengiriman.

Persetujuan pemberian kredit diberikan oleh fungsi kredit dengan membubuhkan tanda tangan credit copy.

Pengiriman barang kepada pelanggan diotorisasi oleh fungsi pengiriman dengan cara menandatangani dan membubuhkan cap “sudah dikirim”.

Penetapan harga jual, syarat penjualan, syarat pengangkutan barang, dan potongan penjualan berada di tangan direktur pemasaran dengan penerbitan surat keputusan mengenai hal tersebut.

Terjadinya piutang diotorisasi oleh fungsi penagihan dengan membubuhkan tanda tangan pada faktur penjualan.

Pencatatan kedalam kartu piutang dan kedalam jurnal penjualan dan diotorisasi oleh fungsi akuntansi dengan cara tanda tangan pada dokumen sumber (faktur penjualan).

Pencatatan terjadinya piutang didasarkan pada faktur penjualan yang didukung dengan Surat Order Pengiriman.

3) Praktik Yang Sehat

Surat order pengiriman nomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggung jawabkan oleh fungsi penjualan

Faktur penjualan bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penagihan.

Secara periodik fungsi akuntansi mengirim pernyataan piutang kepada setiap debitur untuk menguji ketelitian catatan piutang yang diselenggarakan oleh fungsi tersebut.

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian dilaksanakan di PT. Astra International Tbk. HSO Cabang Semarang, jalan Jendral Sudirman 320 B. Lokasi perusahaan merupakan salah satu kebutuhan fisik yang mutlak diperlukan. Dalam penentuan lokasi perusahaan diperlukan berbagai pertimbangan yang matang karena hal tersebut akan berpengaruh terhadap masa depan perusahaan, baik dalam memperoleh faktor-faktor produksi maupun perkembangan perusahaan.

3.2 Objek Kajian

Astra Semarang memiliki lima departemen yang disiapkan untuk menangani berbagai kegiatan pokok perusahaan, diantaranya penjualan sepeda motor dengan berbagai tipe dan suku cadang asli merk Honda serta pelayanan jasa bengkel. Struktur organisasi pada Astra Semarang disusun sesuai dengan jenis dan skala perusahaan. Dasar pertimbangan pokok dalam menyusun struktur organisasi tersebut adalah fleksibel dan dapat menunjukkan batas wewenang dan tanggung jawab secara jelas untuk menghindarkan benturan-benturan kepentingan yang memungkinkan timbul.

Perusahaan pada prinsipnya hanya melayani penjualan tunai kepada konsumen baik berupa unit kendaraan merk Honda, suku cadang asli merk Honda maupun jasa bengkel. Perusahaan tidak melayani penjualan kredit kepada konsumen terkecuali kepada bengkel resmi (AHASS) yang telah terdaftar dan terikat dengan kontrak perjanjian yang telah disepakati. Dalam penjualan suku cadang asli merk Honda terdapat dua istilah, yaitu *Direct*, yaitu penjualan tunai suku cadang asli merk Honda dari perusahaan langsung ke konsumen. Sedangkan *Indirect*, yaitu penjualan kredit suku cadang asli merk Honda dari perusahaan melalui dealer resmi (AHASS). Adapun jenis suku cadang asli merk Honda yang tersedia adalah *Genuine Part*, *Federal Oil*, HVL (*Honda Value Land*).

Penentuan harga *suku* cadang tersebut berdasarkan Harga Eceran Terendah (HET). Transaksi penjualan kredit suku cadang diawali dengan menerima order suku cadang via telepon, *facsimile* ataupun *salesman*. Order tersebut diproses oleh bagian *part departement* setelah barang tersedia dan siap dikirim, baru kemudian tercetak faktur suku cadang sebagai bukti transaksi penjualan kredit. Dokumen tersebut dibuat rangkap empat. Otorisasi kredit dilakukan oleh *AR Part Controller* selaku *part billing* (bagian penjualan suku cadang) sepengetahuan *Part Departement Head* dan *Administration dan Finance Departement Head*. Dengan tembusan faktur suku cadang warna kuning dan surat jalan dari bagian gudang, barang dikirim ke pelanggan.

3.3 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data adalah cara-cara yang dapat digunakan oleh peneliti untuk mengumpulkan data, diantaranya adalah sebagai berikut :

1) Observasi

Observasi, yaitu kegiatan pemuatan perhatian terhadap sesuatu objek dengan menggunakan seluruh alat indera (Arikunto, 2002: 133). Metode ini digunakan untuk mengamati kegiatan klerikel di Astra Semarang terkait dengan objek kajian, diantaranya : penanganan distribusi konsumen, pengotorisasian, *entry data*, dan pencetakan dokumen.

2) Interview (Wawancara)

Wawancara menurut Arikunto (2002: 132) adalah sebuah dialog yang dilakukan oleh pewawancara (*Interviewer*) untuk memperoleh informasi dari terwawancara. Metode ini digunakan untuk mendapatkan data pendukung terkait dengan objek kajian, diantaranya: gambaran umum penjualan kredit serta sistem operasional perusahaan.

3) Dokumentasi

Dokumentasi, yaitu peneliti menyelidiki benda-benda tertulis seperti buku-buku, majalah, dokumen, peraturan-peraturan, notulen rapat, catatan harian dan sebagainya yang ada hubungannya dengan objek yang diperhatikan (Arikunto,

2002: 135). Dalam metode ini digunakan untuk mengetahui harga jual, syarat penjualan kredit, syarat pengangkutan dan potongan penjualan suku cadang.

3.4 Teknik Analisis Data

Data yang terkumpul dari hasil pengumpulan data, perlu segera dikerjakan oleh peneliti (Arikunto, 1998: 240). Teknik yang digunakan dalam menganalisis data guna penulisan Tugas Akhir ini adalah bersifat deskriptif kualitatif, yaitu analisis yang berwujud keterangan uraian yang menggambarkan objek penelitian pada saat ini berdasarkan fakta-fakta yang ada, yang digambarkan dengan kata-kata atau kalimat dipisah-pisahkan menurut kategori untuk memperoleh kesimpulan. Untuk dapat mencapai penelitian sesuai dengan harapan dalam penyusunan Tugas Akhir ini dan untuk memperoleh suatu kesimpulan, maka data yang terkumpul akan dianalisis dengan analisis kualitatif dengan langkah-langkah sebagai berikut :

memeriksa dan meneliti data-data yang terkumpul untuk menjamin apakah data tersebut dapat dipertanggungjawabkan keberadaannya, mengotorisasikan data-data yang disesuaikan dengan criteria dan hal-hal yang diperlukan dalam suatu pendataan. Penyajian data penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif atau developmental, yaitu dengan menggambarkan kenyataan-kenyataan yang terjadi bersifat umum dan kemungkinan masalah yang dihadapi serta solusinya.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

4.1.1 Fungsi-fungsi yang Terkait dalam Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Suku Cadang pada ASTRA Semarang

1) Fungsi Administrasi Penjualan

Fungsi ini melayani order penjualan kredit dari pelanggan di bawah pengawasan *Part Departement Head*. Fungsi ini membuat faktur rangkap empat setelah mendapat pesanan dari pelanggan.

2) Fungsi Gudang

Setelah fungsi penjualan menerima order, bagian gudang menyiapkan barangnya. Setelah barang siap diantar, kepala gudang menerbitkan surat jalan dan *packing list* kemudian barang beserta tembusan surat jalan dan tembusan *packing list* diberikan ke fungsi Ekspedisi untuk dikirim ke pelanggan.

3) Fungsi Ekspedisi

Fungsi ini bertugas mengirimkan barang ke pelanggan setelah barang dipack dan siap diantar dengan membawa surat jalan, faktur suku cadangke-2 dan *packing list*.

4) Fungsi *Accounting*

Fungsi ini mencatat penjualan kredit suku cadang. Fungsi ini menerima tembusan faktur suku cadang lembar ke-3 untuk *entry data* dan diproses oleh SAP ke jurnal penjualan.

5) Fungsi *Salesman*

Fungsi ini bertugas mencari pelanggan dan membuat daftar pesanan pada bagian penjualan.

6) Fungsi *AR Part Controller*

Fungsi ini mengotorisasi penjualan kredit dan mengotrol kartu piutang (*Aging Schedule Part Details*).

7) Fungsi *Administrasi Cabang*

Fungsi ini untuk mengarsipkan faktur penjualan (Faktur Suku Cadang (*Indirect*)).

8) Fungsi *Inventory Part*

Fungsi ini mengontrol persediaan suku cadang.

4.1.2 Dokumen-dokumen yang Digunakan dalam Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Suku Cadang pada ASTRA Semarang

Adapun dokumen yang digunakan sebagai dasar pencatatan penjualan kredit suku cadang, yaitu sebagai berikut:

1) Faktur Suku Cadang

Faktur ini dicetak oleh fungsi Administrasi Penjualan sebagai bukti bertambahnya penjualan kredit suku cadang. Faktur ini dibuat rangkap empat dengan distribusi warna putih dan kuning untuk pelanggan, merah untuk Administrasi Cabang dan biru untuk *Accounting*. Adapun contoh dokumen tersebut dapat dilihat pada gambar 2.

ASTRA International			FAKTUR SUKU CADANG (INDIRECT)			
Kode Pelanggan :			Nomor : H350-20050xxxx			
Nama Pelanggan :			Tanggal :			
Alamat Pelanggan :			No/Tgl SAP :			
			Alamat Cabang : Jl. Jend. Sudirman 320B Semarang			
			Tgl Jatuh Tempo:			
			Nilai Faktur : IDR			
No	<u>Kode Suku Cadang</u> Nama Suku Cadang	<u>QTY</u> No. P/L	Harga Satuan	Harga Total	<u>Potongan(%)</u> Amount	Harga Bersih
Total (Termasuk PPN)						
Total (IDR)						
Terbilang :						
			Pelanggan		Kepala Administrasi	
			-----		<u>Suwondo Djito P.</u>	
Distribusi: Putih – Pelanggan, kuning – Pelanggan, merah – administrasi cabang, biru -- accounting						

Gambar 2
Faktur Suku Cadang (*Indirect*)

2) Surat Jalan

Dokumen ini merupakan bukti bahwa barang telah diterima oleh pelanggan. Dokumen ini dibuat oleh fungsi Gudang dan dibuat rangkap empat dengan distribusi warna putih untuk Administrasi Gudang, kuning untuk *Security* merah untuk Ekspedisi dan biru untuk *Dealer* Adapun contoh dokumen tersebut dapat dilihat pada gambar 3.

ASTRA International		SURAT JALAN	
Kode Pelanggan :	SP NO.	:	
Nama Pelanggan :	Tanggal	:	
Alamat Pelanggan :	Alamat Cabang : Jl. Jend. Sudirman 320B Semarang		
No	<u>Kode Suku Cadang</u> Nama Suku Cadang	<u>QTY</u> No. P/L	<u>QTY</u> No. P/L
	Pelanggan	Ekspedisi	Kepala Gudang

Distribusi: Putih-Administrasi Gudang, kuning- <i>Security</i> , merah-Ekspedisi, biru-Dealer			

Gambar 3 Surat Jalan

3) Packing List

Dokumen ini merupakan bukti bahwa barang telah dikeluarkan dari gudang dan siap diantar. Dokumen dibuat oleh fungsi Gudang dan dibuat rangkap tiga dengan distribusi warna putih untuk pelanggan, kuning untuk Ekspedisi dan merah untuk Petugas Gudang . Adapun contoh dokumen tersebut dapat dilihat pada gambar 4.

ASTRA International		PACKING LIST		
Kode Pelanggan :		Nomor :		
Nama Pelanggan :		Tanggal :		
Alamat Pelanggan :		Alamat Cabang :	Jl. Jend. Sudirman 320B Semarang	
No	<u>Kode Suku Cadang</u> Nama Suku Cadang	<u>QTY</u> No. P/L	Harga Satuan	Total Harga
Terbilang :				
Kepala Part			Kepala Gudang	
-----			-----	
Distribusi: Putih – Pelanggan, kuning – Ekspedisi, merah – Petugas Gudang				

Gambar 4 *Packing List*

4.1.3 Catatan Akuntansi yang Digunakan dalam Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Suku Cadang pada ASTRA Semarang

Adapun catatan akuntansi yang digunakan pada sistem akuntansi penjualan kredit suku cadang pada Astra Semarang adalah sebagai berikut:

1) Jurnal Penjualan

Jurnal ini digunakan ketika terjadi penjualan kredit suku cadang. Adapun contoh jurnal adalah sebagai berikut:

Name customer (Misal: Langgeng Jaya)	xxx
Part/Material	xxx

2) *Aging Schedule Part Details (ASPD)*

Catatan ini merupakan file kartu piutang yang tersimpan di dalam memori komputer dan sewaktu-waktu dapat dicetak. Setiap piutang yang terbentuk dan *entry* data mutasi piutang *terposting* secara otomatis di ASPD.

3) File Persediaan

Persediaan merupakan buku pembantu yang berisi rincian mutasi setiap jenis persediaan.

4) File Gudang

Catatan ini diselenggarakan oleh fungsi gudang untuk mencatat mutasi pesediaan fisik barang yang disimpan di gudang.

4.1.4 Prosedur-prosedur yang Digunakan dalam Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Suku Cadang pada Astra Semarang

1) Prosedur Order Penjualan Suku Cadang

Dalam prosedur ini, fungsi Administrasi Penjualan menerima order dari pelanggan dan menambahkan informasi penting sebelum Faktur Suku Cadang tercetak dan mengirimkannya ke berbagai fungsi lain untuk memungkinkan fungsi tersebut memberikan kontribusi dalam melayani order pelanggan.

2) Prosedur Persetujuan Kredit

Dalam prosedur ini, fungsi *AR Part Controller* memberikan otorisasi persetujuan kredit dengan membubuhkan tanda tangan pada Faktur Suku Cadang dan hanya pelanggan yang telah terikat kontrak dengan perusahaan saja yang dapat melakukan transaksi kredit.

3) Prosedur Pengiriman Barang

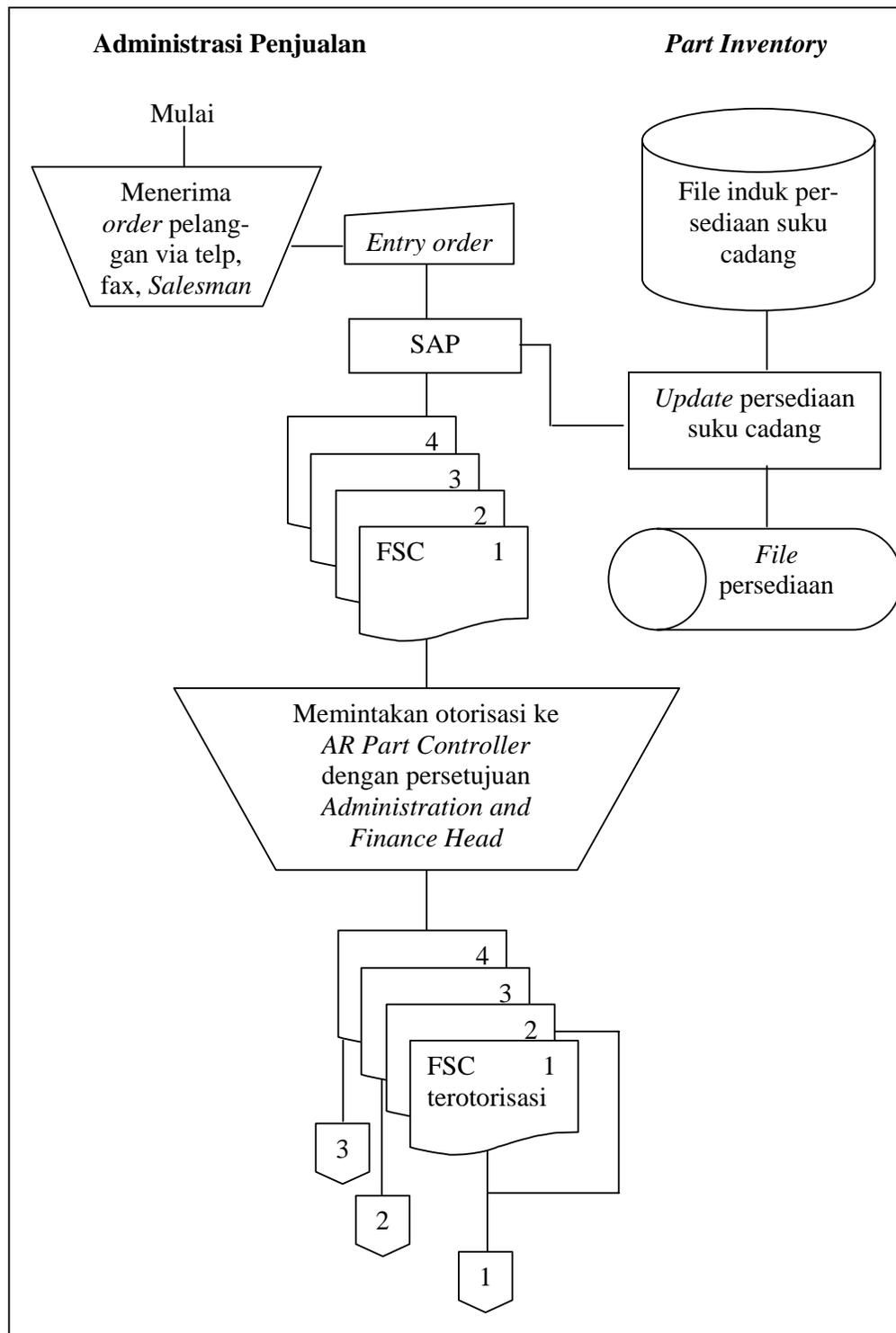
Dalam prosedur ini, fungsi Gudang menyiapkan barang dipesan dan fungsi Ekspedisi mengirimkan barang ke pelanggan sesuai dengan informasi yang tercantum dalam Faktur Suku Cadang, *Packing List* dan Surat Jalan. Pada saat penyerahan barang, fungsi Ekspedisi meminta tanda tangan dari pelanggan di atas Surat Jalan sebagai bukti bahwa barang telah diterima.

4) Prosedur Pencatatan Piutang Suku Cadang

Dalam prosedur ini, pencatatan kredit terbentuk secara otomatis ke *Aging Schedule Part Details* di bawah kendali fungsi *AR Part Controller* dan fungsi *Accounting* mencatat transaksi penjualan kredit suku cadang ke dalam jurnal penjualan berdasarkan Faktur Suku Cadang.

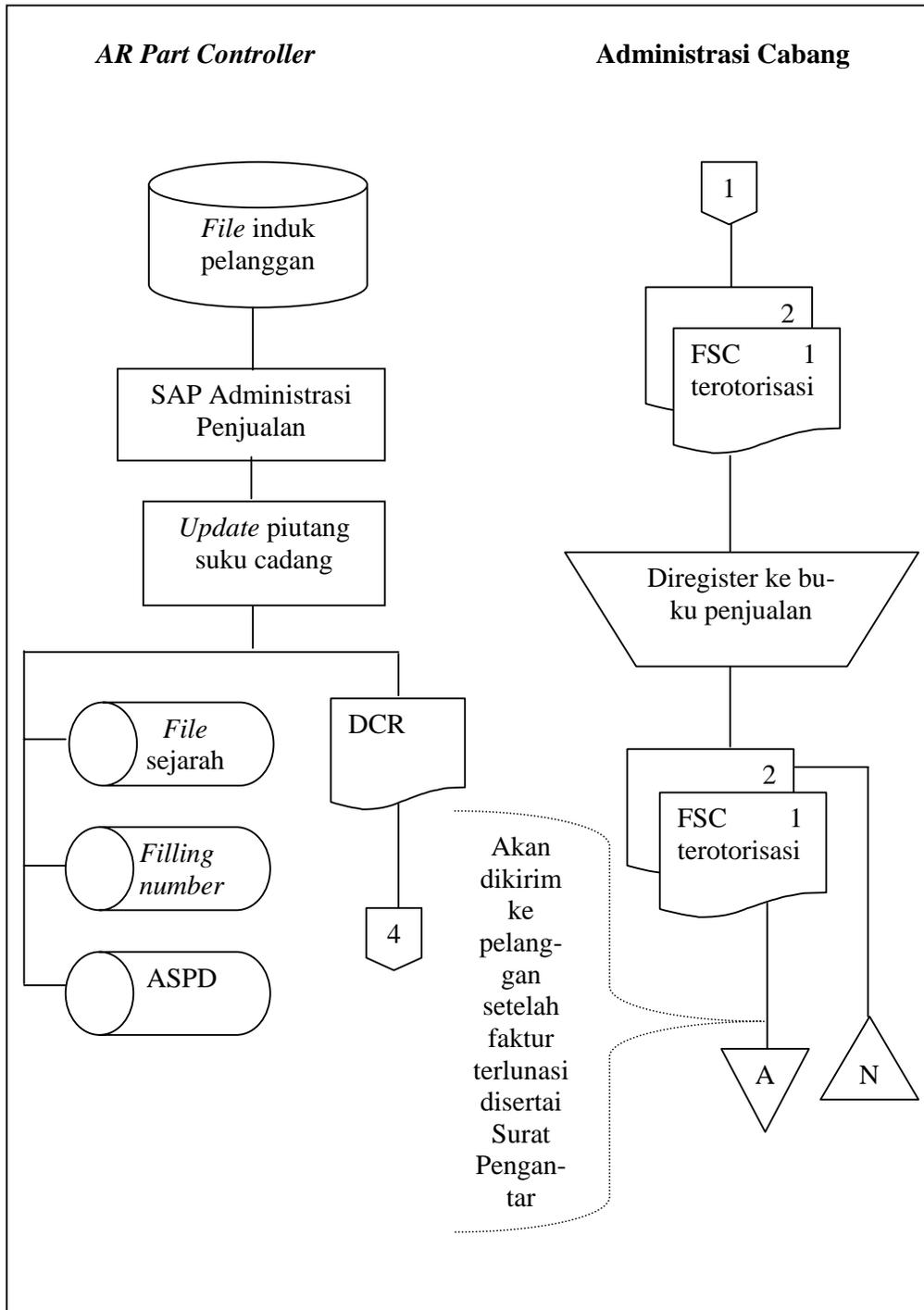
5) Prosedur Distribusi Penjualan Kredit Suku Cadang.

Karena dalam prosedur ini perusahaan telah komputerisasi dengan SAP, maka cukup praktis untuk memperoleh informasi berupa ringkasan penjualan yang terbentuk baik total maupun untuk pelanggan tertentu hanya dengan *Password*.



Sumber: Data yang Diolah

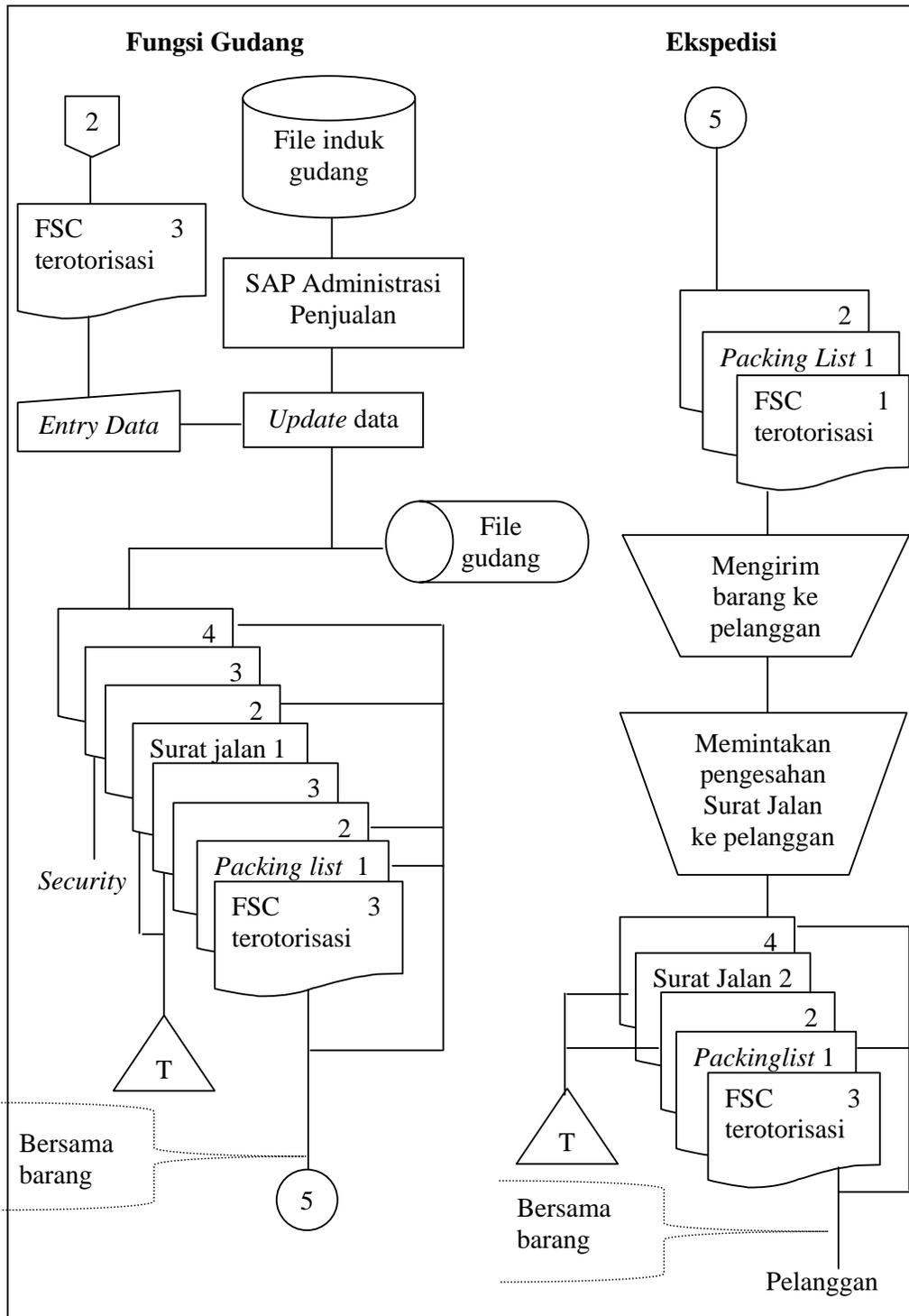
Gambar 5
Flowchart Sistem Penjualan Kredit Suku Cadang pada
Astra Semarang



Sumber: Data yang Diolah

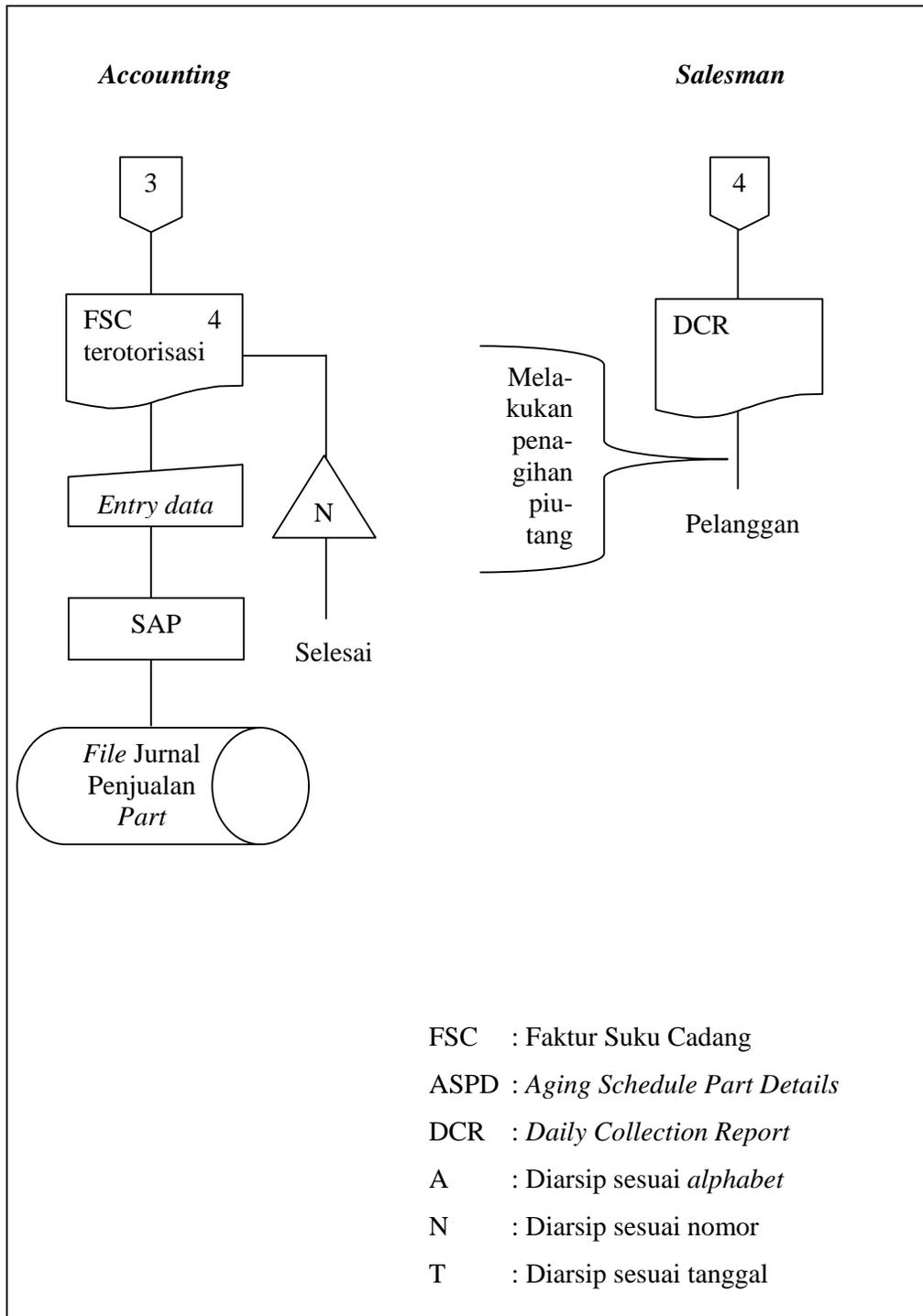
Gambar 5

Flowchart Sistem Penjualan Kredit Suku Cadang pada Astra Semarang (Lanjutan)



Sumber: Data yang Diolah

Gambar 5
 Flowchart Sub Sistem Penjualan Kredit Suku Cadang pada Astra Semarang
 (Lanjutan)



Sumber: Data yang Diolah

Gambar 5
 Flowchart Sistem Penjualan Kredit Suku Cadang pada Astra Semarang
 (Lanjutan)

Gambar 5 dapat diuraikan sebagai berikut:

1) Administrasi Penjualan

Alur dari sub sistem penjualan kredit suku cadang pada Astra Semarang dimulai dari diterimanya order dari pelanggan oleh fungsi Administrasi Penjualan via telpon, *fax* ataupun *Salesman*. Berdasarkan order tersebut, fungsi ini *entry order* ke komputer dan diproses oleh SAP untuk mencetak FSC rangkap empat yang akan diotorisasi ke fungsi *AR Part Controller* melalui persetujuan *Administration and Finance Head*. FSC yang terotorisasi lembar satu dan dua diserahkan ke fungsi Administrasi Cabang, lembar tiga ke fungsi Gudang dan lembar empat ke fungsi *Accounting*.

2) *Part Inventory*

Fungsi ini sebagai pemegang kendali *file* persediaan. *File* induk persediaan suku cadang tersimpan di memori komputer fungsi ini. *Entry order* dari fungsi Administrasi Penjualan *on line* ke komputer fungsi ini dan secara otomatis data persediaan *terupdate* di file persediaan.

3) *AR Part Controller*

Entry order dari fungsi Administrasi Penjualan *on line* ke komputer *AR Part Controller*, sehingga data penjualan *terupdate* di *file* induk pelanggan berupa *file* sejarah, *filling number* dan ASPD. *Print out* proses pemutakhiran data berupa DCR yang diserahkan ke fungsi *Salesman*.

4) Administrasi Cabang

Fungsi ini menerima FSC terotorisasi lembar satu dan dua dari fungsi Administrasi Penjualan untuk diregister ke buku register penjualan yang nantinya

akan diserahkan ke masing-masing *Salesman* sesuai area pemasaran pelanggan yang terkait. Setelah itu, FSC lembar satu tersebut diarsip sementara yang nantinya akan dikirim ke pelanggan setelah faktur terlunasi disertai dengan Surat Pengantar. Sedangkan FSC lembar dua diarsip permanen sesuai nomor faktur.

5) Fungsi Gudang

Fungsi ini menerima FSC lembar tiga dari fungsi Administrasi Penjualan. Berdasarkan FSC tersebut, fungsi ini *entry data* ke komputer dan diproses oleh SAP. Proses SAP dari fungsi Administrasi Penjualan *on line* ke komputer fungsi Gudang, sehingga *entry order* dan *entry data* mengupdate data di file induk gudang, yaitu file gudang. *Entry data* dari fungsi ini menghasilkan *Packing List* rangkap tiga dan Surat Jalan rangkap empat. FSC lembar tiga, *Packing List* lembar satu dan dua, Surat Jalan lembar dua dan empat diserahkan ke fungsi Ekspedisi bersama barang. Surat Jalan lembar tiga diserahkan fungsi *Security*, Surat Jalan lembar satu dan *Packing List* lembar tiga diarsip permanen sesuai tanggal.

6) Ekspedisi

Fungsi ini menerima FSC terotorisasi lembar tiga, *Packing List* lembar satu dan dua, Surat Jalan lembar dua dan empat dari fungsi Gudang. Berdasarkan dokumen-dokumen tersebut, fungsi ini mengirim barang ke pelanggan dan memintakan pengesahan Surat Jalan dari pelanggan sebagai bukti bahwa barang telah diterima. FSC lembar tiga, *Packing List* lembar satu dan Surat Jalan lembar empat diserahkan pelanggan bersama barang. Sedangkan *Packing List* lembar dua dan Surat Jalan lembar dua diarsip permanen sesuai tanggal.

7) *Accounting*

Fungsi ini menerima FSC terotorisasi lembar empat dari fungsi Administrasi Penjualan. Berdasarkan FSC tersebut, fungsi ini *entry data* ke komputer dan diproses oleh SAP untuk menghasilkan jurnal penjualan *part*. Akhir dari alur sub sistem penjualan kredit suku cadang pada Astra Semarang ada pada fungsi ini, yaitu setelah FSC lembar empat tersebut diarsip permanen sesuai nomor.

8) *Salesman*

Fungsi ini menerima DCR dari fungsi *AR Part Controller*. DCR dikonfirmasi ke pelanggan sembari melakukan penagihan piutang.

4.1.5 **Unsur Pengendalian Intern dalam Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Suku Cadang pada ASTRA Semarang**

Unsur pengendalian intern untuk sistem akuntansi penjualan kredit suku cadang pada Astra Semarang adalah sebagai berikut:

4.1.5.1 Organisasi

- 1) Fungsi penjualan terpisah dari fungsi kredit. Fungsi penjualan dipegang oleh bagian order suku cadang di bawah *Part Departement Head* dan fungsi kredit dipegang oleh *AR Part Controller* di bawah *Administration and Finance Departement Head*.
- 2) Fungsi penjualan terpisah dari fungsi pengiriman. Fungsi pengiriman dipegang oleh Bagian Ekspedisi di bawah Departemen Gudang.
- 3) Fungsi Ekspedisi terpisah dari fungsi *Salesman*.

- 4) Transaksi penjualan kredit suku cadang dilakukan oleh fungsi Administrasi Penjualan, fungsi *AR Part Controller*, fungsi Ekspedisi, fungsi *Salesman* dan fungsi *Accounting*.

4.1.5.2 Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan

- 1) Penerimaan order penjualan suku cadang dilakukan oleh fungsi Administrasi Penjualan dengan komputerisasi hingga tercetak faktur Suku Cadang (*Indirect*).
- 2) Persetujuan pemberian kredit dan otorisasi terbentuknya piutang dilakukan oleh *AR Part Controller* dengan membubuhkan tanda tangan pada faktur suku cadang.
- 3) Penentuan harga jual, syarat penjualan, syarat pengangkutan barang dan potongan penjualan ditentukan oleh kantor pusat.
- 4) Pencatatan piutang didasarkan pada faktur suku cadang yang telah tercetak.
- 5) Pencatatan ke dalam jurnal penjualan dan jurnal umum dilakukan oleh fungsi akuntansi berdasarkan tembusan Faktur Suku Cadang (*Indirect*), dan koreksi Faktur Suku Cadang (*Indirect*).

4.1.5.3 Praktik di Lapangan

- 1) Faktur Suku Cadang (*Indirect*) bernomorurut tercetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penjualan.

- 2) Surat Jalan dibuat terkomputerisasi dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi Gudang.
- 3) Secara harian, *AR Part Controller* mencetak Laporan Tagihan Harian (*Daily Collection Report/DCR*) untuk diberikan kepada *Pelanggan* untuk kepentingan penagihan dan konfirmasi secara langsung.
- 4) Secara periodik diadakan rekonsiliasi *Aging Schedule Part Details* dengan Akun induk pelanggan oleh *AR Part Controller* dan *Accounting*.
- 5) Secara periodik, *AR Part Controller* melakukan konfirmasi kepada pelanggan via telpon atau facsimile untuk tagihan yang bermasalah.

4.2 Pembahasan

Hasil penelitian sistem akuntansi penjualan kredit suku cadang di Astra Semarang menunjukkan bahwa meskipun pemakaian istilah fungsi berbeda, namun tugas dan wewenang pada hakekatnya selaras dengan pendapat Mulyadi, yaitu fungsi yang terkait dalam transaksi penjualan kredit diantaranya: fungsi Kredit, fungsi Gudang, fungsi Pengiriman, fungsi Penagihan, dan fungsi Akuntansi. Fungsi kredit pada Astra Semarang dipegang oleh fungsi *AR Part Controller*, fungsi pengiriman dipegang oleh fungsi Ekspedisi, fungsi Penagihan dipegang oleh *Salesman* dan fungsi yang lain adalah fungsi Gudang dan fungsi *Accounting*.

Dokumen pokok yang digunakan untuk merekam transaksi penjualan kredit suku cadang di Astra Semarang adalah Faktur Suku Cadang (*Indirect*) dan dokumen pendukungnya adalah Surat Jalan dan *Packing List*. Faktur Suku Cadang (*Indirect*) dicetak oleh fungsi Administrasi Penjualan setelah menerima order dari pelanggan, barang tersedia, siap *dipacking* dan dikirim. Surat Jalan diterbitkan oleh kepala Gudang dan diberikan ke fungsi Ekspedisi sebagai surat pengantar untuk pengiriman suku cadang. Ketika barang telah diterima, dokumen tersebut dimintakan tanda tangan dan stempel kepada pelanggan sebagai bukti penerimaan barang. *Packing List* dibuat oleh fungsi Gudang sebagai bukti bahwa barang telah selesai dipack dan siap untuk diantar. Meskipun istilah dokumen berbeda, namun pada hakikatnya fungsi dokumen selaras dengan pendapat Mulyadi (2001: 214-216) bahwa dokumen pokok untuk merekam transaksi penjualan kredit adalah Faktur dan tembusan yang didukung dengan dokumen pendukung, yaitu Surat Order Pengiriman dan tembusan.

Catatan akuntansi yang digunakan dalam transaksi penjualan kredit di Astra Semarang, meliputi jurnal penjualan, *Aging Schedule Part Details* (ASPD), *file* gudang dan *file* persediaan. Meskipun istilah yang digunakan berbeda dengan istilah Mulyadi, namun pada prinsipnya catatan akuntansi tersebut adalah sama. ASPD merupakan kartu piutang yang tersimpan di dalam memori komputer dan merupakan rincian dari pelanggan-pelanggan yang melakukan penjualan kredit yang belum

melunasi kreditnya, demikian halnya dengan kartu piutang yang merupakan rincian debitur-debitur dengan tagihan yang belum dilunasi.

Prosedur yang dilalui dalam transaksi penjualan kredit suku cadang di Astra Semarang selaras dengan pendapat Mulyadi (2001: 219-220), yaitu prosedur order penjualan, prosedur persetujuan kredit, prosedur pengiriman, prosedur pencatatan piutang, prosedur distribusi penjualan dan prosedur pencatatan harga pokok penjualan. Namun, prosedur pencatatan harga pokok penjualan suku cadang dilakukan pada akhir periode.

Pengendalian intern sistem akuntansi penjualan kredit di Astra Semarang cukup baik karena memenuhi unsur-unsur pengendalian intern yang dikemukakan Mulyadi (2001: 164-221), yaitu pemisahah tugas fungsional secara tegas setiap unit organisasi, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan yang benar serta praktik yang sehat untuk mendukung pengawasan transaksi yang memadai. Setiap transaksi penjualan kredit suku cadang tidak dilakukan oleh satu fungsi saja tetapi melibatkan fungsi lain yang terkait, sehingga terhindar dari tindakan kecurangan yang dapat dilakukan oleh karyawan. Pengendalian intern dilakukan dengan pemisahan antar fungsi penjualan dengan fungsi gudang untuk menghindari kecurangan dalam pengeluaran barang. Pemisahan fungsi penjualan dengan fungsi kredit untuk menghindari kecurangan dalam pencatatan kuantitas. Penggunaan faktur dengan bernomor urut tercetak untuk menghindari penyalahgunaan faktur.

BAB V PENUTUP

5.1 Simpulan

Pembahasan tentang sistem akuntansi penjualan kredit suku cadang Astra Semarang dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

- 1) Sistem akuntansi penjualan kredit suku cadang telah terlaksana cukup baik dengan melibatkan berbagai fungsi yang memiliki tanggung jawab fungsional secara tepat, sehingga mendukung terciptanya pengendalian intern yang baik.
- 2) Dokumen-dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit suku cadang Astra Semarang merupakan *print out* dari SAP dengan nomor urut tercetak, pemakaian dipertanggungjawabkan, pendistribusian dokumen secara tepat dan pemutakhiran arsip induk (buku besar dan buku pembantu) pada catatan akuntansi yang digunakan terproses secara otomatis oleh SAP, sehingga dapat mendukung terciptanya pengendalian akuntansi yang baik.
- 3) Jaringan prosedur yang membentuk sistem akuntansi penjualan kredit suku cadang pada Astra Semarang yang melibatkan berbagai fungsi dapat menjamin penanganan secara seragam transaksi perusahaan yang mempengaruhi mutasi piutang yang terjadi berulang-ulang.
- 4) Unsur pokok pengendalian intern pada sistem akuntansi penjualan kredit suku cadang Astra Semarang berfungsi dengan baik, sehingga dapat digunakan sebagai alat pengendalian intern bagi perusahaan guna penyediaan data yang valid, akurat dan melindungi aktiva dari kehilangan serta mendukung aktivitas

bisnis yang efektif dan efisien, sehingga tidak menyesatkan manajemen dan pengguna informasi lain.

5.2 Saran

Perusahaan perlu merancang dokumen pendukung dari setiap transaksi yang terjadi untuk kepentingan pencatatan ke jurnal, khususnya transaksi yang mempengaruhi penjualan kredit suku cadang sebagai bukti sahnya transaksi yang direkam oleh dokumen sumber, yaitu dalam setiap pencatatan ke jurnal penjualan, fungsi *Accounting* perlu melampirkan dokumen pendukung, diantaranya *Packing List* dan Surat Jalan karena selama ini pencatatan transaksi penjualan kredit hanya didasarkan pada Faktur Penjualan Kredit (*Indirect*).

DAFTAR PUSTAKA

- Marom Chairul. 2002. *Sistem Akuntansi Perusahaan Dagang*. Jakarta: Grasindo.
- Arikunto Suharsimi. 2002. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Rineka Cipta.
- Bodnar H. George Wiliam S. Hodwood. 2000. *Sistem Informasi Akuntansi* Terjemahan Amir Abadi Jusuf, Rudi M. Tambunan. Salemba Empat. Jakarta.
- Zaki Baridwan. 1997. *Intermediate Accounting*. BPFE. Yogyakarta.
- Jusuf Al Haryono. 2001. *Dasar-dasar Akuntansi*. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi. Yogyakarta.
- Mulyadi. 2001. *Sistem Akuntansi Edisi 3*. Bagian Penerbitan Salemba Empat. Jakarta.
- Marom, Chairul. 2000. *Sistem Akuntansi Perusahaan Dagang*. Jakarta: Grasindo.
- Handoko T. Hani. 2003. *Manajemen*. BPE. Yogyakarta.