

ANALISIS SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT PADA PT. COLUMBUS TEGAL

Devina Evarianti¹, Hesti Widianti², Arifia Yasmin³

^{1,2,3}Program Studi D-III Akuntansi Politeknik Harapan Bersama

email: devinaeva2207@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini dilakukan bertujuan untuk mendeskripsikan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit pada PT. Columbus Tegal. Dalam melakukan penelitian ini, peran peneliti sebagai instrumen utama yang terlibat langsung dalam proses penelitian dengan teknik pengumpulan data melalui observasi dan wawancara sehingga data yang dikumpulkan benar-benar akurat sesuai dengan kebutuhan peneliti. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif, yaitu menganalisa data yang diperoleh dari hasil observasi dan wawancara, kemudian dikomparasikan dalam bentuk narasi berdasarkan kombinasi antara teori-teori yang relevan dengan masalah yang diteliti. Berdasarkan hasil penelitian, ditemukan bahwa sistem penjualan kredit pada PT. Columbus Tegal telah dilaksanakan namun belum terlalu baik, hal ini disebabkan oleh penundaan pembayaran angsuran kredit macet bahkan piutang tak tertagih dan besarnya biaya operasional yang ditanggung oleh perusahaan. Salah satu penyebab timbulnya kredit macet yaitu pihak perusahaan yang kurang dalam menganalisis calon debitur sehingga ini akan berdampak besar resikonya bagi perusahaan. Sistem penjualan kredit di PT. Columbus Tegal telah melaksanakan metode analisis 5C yaitu *Character, Capacity, Capital, Colleteral, dan Condition of Economy*.

Kata kunci : Sistem, Sistem Akuntansi, Penjualan Kredit

CREDIT SALES ACCOUNTING SYSTEM ANALYSIS AT PT. COLUMBUS TEGAL

Abstract

*This research was aimed to describe the Credit Sales Accounting System at PT. Columbus Tegal. In conducting this research, the role of the researcher as the main instrument was directly involved in the research process with data collection techniques through observation and interviews so that the data collected is truly accurate according to the needs of the researcher. This study used a descriptive method, namely analyzing data obtained from observations and interviews, then compared in the form of narrative based on a combination of theories that are relevant to the problem being studied. Based on the results of the study, it was found that the credit sales system at PT. Columbus Tegal has been implemented but not very well, this is due to delays in payment of bad credit installments and even uncollectible accounts and the large operational costs borne by the company. One of the causes of bad credit is that the company is lacking in analyzing prospective creditors so this will have a big risk for the company. Credit sales system at PT. Columbus Tegal has implemented the 5C analysis method, namely *Character, Capacity, Capacity, Capital, Colleteral, and Condition of Economy*.*

Key words : *System, Accounting System, Credit Sales*

PENDAHULUAN

Perkembangan ekonomi di Kota Tegl sekarang ini bisa dilihat dengan maraknya persaingan dalam dunia perdagangan, khususnya di bidang penjualan. Penjualan merupakan suatu kegiatan yang umumnya dilakukan dalam menjual barang dan jasa kepada masyarakat sebagai konsumen dalam memenuhi kebutuhannya, kegiatan tersebut menuntut para pengusaha untuk memiliki sistem penjualan dengan baik. Dimana penjualan merupakan salah satu faktor yang dapat menunjang perkembangan suatu usaha. Melihat kondisi perekonomian masyarakat di masa pandemic ini dalam memenuhi kebutuhannya maka banyak pengusaha melakukan terobosan-terobosan dengan memberikan kemudahan kepada konsumen untuk memiliki barang.

Agar perkembangan usaha dapat terwujud, maka setiap perusahaan harus berusaha menghasilkan dan menyampaikan barang atau jasa dengan harga atau pelayanan yang tepat, disamping memperhatikan aspek kepuasan konsumen. Dengan demikian, setiap perusahaan yang notabennya sebagai organisasi yang berusaha memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen sangat tergantung pada perilaku konsumennya. Melalui pemahaman perilaku konsumennya, pihak manajemen perusahaan harus menyusun strategi dan program yang tepat dalam rangka memanfaatkan peluang yang ada.

Pemasaran hasil-hasil produk dapat dilakukan dengan berbagai macam cara, diantaranya adalah dengan cara penjualan tunai atau *cash* dan penjualan kredit. Setiap pemasaran atau penjualan masing-masing memiliki konsekuensi yang dihadapi perusahaan bersangkutan. Oleh karenanya, setiap perusahaan harus mampu manage perusahaan atau organisasinya, sehingga tingkat resiko yang akan dihadapi dapat ditekan seminimal mungkin dalam perkembangan usaha dimasa yang akan datang.

Perusahaan melakukan kegiatan penjualannya yakni dilakukan secara tunai maupun kredit. Penjualan kredit dilakukan dengan tujuan untuk menarik minat konsumen atau pelanggan, karena pada umumnya konsumen menyukai apabila perusahaan tersebut melakukan penjualan secara kredit karena pembayarannya bisa dicicil. Dalam sistem penjualannya perusahaan tersebut harus dapat membentuk suatu strategi untuk mendapatkan keuntungan dari penjualan kredit. 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. Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang, setiap penjualan kredit yang pertama kepada seorang pembeli selalu didahului dengan analisis untuk dapat atau tidaknya

pembeli tersebut diberi kredit (Mulyadi, 2001:210)

Dalam memberikan kredit kepada konsumen, pihak perusahaan perlu melakukan pencatatan sesuai prosedur yang ada. Hal ini berakibat bahwa perusahaan bisa melihat dengan jelas mengenai data piutang para debitur. Dengan demikian dapat membantu pihak perusahaan dalam meninjau kemungkinan terdapatnya debitur yang bermasalah dalam pembayaran hutangnya. Karena semakin tinggi kredit yang diberikan berarti semakin tinggi pula resiko yang dihadapi oleh perusahaan.

Tujuan utamanya adalah melayani dan memuaskan berbagai macam kebutuhan masyarakat. PT. Columbus Tegal adalah salah satu perusahaan yang bergerak dibidang penjualan, baik penjualan tunai maupun kredit, namun dalam sistem penjualan yang dilakukan oleh PT. Columbus Tegal mempunyai berbagai kendala, khususnya pada sistem penjualan kredit yakni banyak masalah yang menunda pembayaran angsuran kredit. Kredit bermasalah atau kredit macet yang ada dalam PT. Columbus disebabkan oleh dua unsur yakni pihak perusahaan dalam menganalisis maupun dari pihak nasabah yaitu dengan sengaja atau tidak sengaja dalam kewajibannya tidak melakukan pembayaran. Analisis pemberian kredit yang dilakukan oleh perusahaan belum terlalu baik, hal ini disebabkan oleh penundaan pembayaran angsuran yang mengakibatkan kredit macet

bahkan piutang yang tak tertagih serta besarnya biaya operasional yang ditanggung oleh perusahaan. Salah satu penyebab timbulnya kredit bermasalah yaitu pihak perusahaan yang kurang dalam menganalisis calon kreditur sehingga ini akan berdampak besar resikonya bagi perusahaan. Berdasarkan pemaparan di atas, maka peneliti mengangkat sebuah masalah dengan judul “ANALISIS SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT PADA PT. COLUMBUS TEGAL”.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan analisis data deskriptif kualitatif. Menurut Nazir (2011:54), metode deskriptif merupakan suatu metode dalam meneliti status kelompok manusia, suatu objek, suatu kondisi, suatu sistem pemikiran suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Tujuan dari penelitian deskriptif ini adalah untuk membuat deskripsi, gambaran, atau lukisan secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antarfenomena yang diselidiki. Sedangkan menurut Sugiyono (2005) menyatakan bahwa metode deskriptif adalah suatu metode yang digunakan untuk menggambarkan atau menganalisis suatu hasil penelitian tetapi tidak digunakan untuk membuat kesimpulan yang lebih luas.

HASIL DAN PEMBAHASAN

KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang penulis lakukan pada PT. Columbus Tegal, penulis mencoba membandingkan antara teori-teori yang berhubungan dengan masalah penelitian, maka penulis dapat memberikan kesimpulan sebagai berikut:

1. Sistem akuntansi penjualan kredit yang diterapkan di PT. Columbus sangat sederhana dan dilaksanakan secara komputerisasi.
2. Permasalahan yang terdapat dalam sistem akuntansi penjualan kredit adalah masih ada beberapa kendala khususnya kredit macet, sehingga mengakibatkan adanya piutang tak tertagih dan besarnya biaya operasional yang perusahaan tanggung.
3. Setelah melihat data perbandingan sistem akuntansi penjualan kredit dengan teori, dapat dilihat bahwa perusahaan belum membuat surat order pengiriman maupun penjualan, perusahaan hanya menyediakan faktur saat barang akan dikirim. Perusahaan juga menyediakan faktur yang bernomor urut tercetak sehingga meminimalisir kemungkinan manipulasi data.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Mulyadi. (2001). Sistem Akuntansi. Yogyakarta: STIE YKPN.
- [2] Jogiyanto. (2005). Analisis dan Desain Sistem Informasi Edisi ketiga. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- [3] Andreas Handoyo, Sri Maharsi, dan Go Omella Aquaria. (2004). Pembuatan Sistem Informasi Akuntansi Komputerisasi Atas Siklus Pembelian dan Penjualan pada CV. X. *Jurnal Informatika Vol. 5, No. 2, Nopember 2004* 86-94
- [4] Baridwan, Zaki. (2004). *Sistem Akuntansi Penyusunan Prosedur dan Metode*, Yogyakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Gadjah Mada.
- [5] Konsorsium Organisasi Profesi Audit Internal. (2004). *Standar Profesi Audit Internal*. Jakarta: Salemba Empat.
- [6] Rapina dan Leo Christyanto. [2011]. Peranan Sistem Pengendalian Internal Dalam Meningkatkan Efektivitas dan Efisiensi Kegiatan Operasional Pada Siklus Industry & Trading Company Tbk Bandung. *Akurat Jurnal Ilmiah Akuntansi Nomor 06 Tahun ke-2 September-Desember 2011*.
- [7] Suliyanto. (2005). M. R. Bisnis. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- [8] Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Administrasi dilengkapi R&D. cetakan kedua puluh*, Alfabeta, (s. 291). Bandung.
- [9] Moh. Nazir. (2011). *Metode Penelitian*. Cetakan 6. Bogor: Penerbit Ghalia Indonesia.