

PERANAN SISTEM PENJUALAN DALAM KAITANNYA DENGAN KOLEKTIBILITAS PIUTANG

(Studi Kasus pada PT. Liefarel Multiniaga Lestari)

168

Tri Marlina, M Danial dan Susmiatik

Program Studi Akuntansi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesatuan
Bogor, Indonesia

Email : lemlit@stiekesatuan.ac.id

Submitted:
APRIL 2015

Accepted:
AGUSTUS 2015

ABSTRACT

A company is established to seek maximum profit and to maintain the viability of their bussines. Bussines continuity can be achieved if the goods or services offered can be accepted by consumers. It is therefore important for companies to learn sales system, Sales is one important aspect of a company. One way that is used to increase sales is by using credit sales. Which of the credit sales will cause accounts to be controlled and should be evaluated for collectibity. On the basic of the above conditions is necessary to determine the role of sales system in relation to the collectability of receivables. The study aims to determine the adequacy of the implementation of the sales system, to determine the collectability of accounts receivable company, and to determinethe role of sales system in relation to the collectability of receivables. The result showed that the system of sale of the company is enough with marked percentage of bad debts is quite low relative.

Keywords: *Sales Systems, Collectability of Receivable*

PENDAHULUAN

Kegiatan operasi perusahaan dapat dikatakan efektif bergantung pada kebijakan manajemen. Pihak manajemen mengutamakan adanya pengendalian intern, maka semua bagian dalam struktur organisasi pun akan mematuhi kebijakan dan prosedur yang ditetapkan perusahaan. Pemahaman terhadap pengendalian intern merupakan unsur yang penting, sebab dengan pemahaman tersebut aplikasi kunci-kunci pengendalian dapat diuraikan dalam melaksanakan transaksi penjualan. Agar tujuan pengendalian dapat terpenuhi perlu adanya pengendalian sistem penjualan.

Dalam aktivitas penjualan tidak hanya sekedar pekerjaan menjual saja, tapi adalah dari awal bagaimana aktivitas penjualan dapat tercatat baik, bagaimana memperoleh konsumen, kemudian mengadakan pemesanan, sampai barang diterima oleh konsumen dengan puas tanpa ada keluhan dari konsumen.

Pada perusahaan jasa maupun manufaktur, penjualan sangatlah penting dan merupakan salah satu roda penggerak dalam kelangsungan hidup perusahaan. Agar kegiatan penjualan dapat berjalan secara efektif, tujuan perusahaan dapat tercapai sesuai dengan apa yang telah direncanakan, maka perlu adanya pengendalian internal. Pengendalian ditetapkan agar kegiatan operasi berjalan dengan efektif dan efisien, serta menjamin adanya keandalan mengenai catatan laporan keuangan. Pengendalian intern sangat besar pengaruhnya atas laporan keuangan. Dengan adanya pengendalian intern akan tercipta suatu sarana untuk menyusun,

JIAKES

mengumpulkan informasi-informasi yang berhubungan dengan transaksi perusahaan, yang secara tidak langsung dapat dijalankan dengan baik.

Dalam hal penjualan kredit, suatu perusahaan harus memiliki persyaratan tertentu. Setiap perusahaan dapat memberikan syarat yang berbeda-beda sesuai dengan jenis usahanya. Penjualan kredit pada akhirnya akan menimbulkan hak penagihan atau piutang pada pelanggan, yang erat hubungannya dengan persyaratan kredit. Penjualan kredit dapat berjalan baik jika pengendalian internnya baik. Selain itu, evaluasi atas pelaksanaan sistem dan prosedur penjualan perlu dilaksanakan secara teratur dan berkesinambungan agar terhindar dari penyelewengan-penyelewengan. Sehingga kegiatan penjualan dan penagihan piutang dapat terlaksana dengan benar dan sesuai.

Hasil penelitian terdahulu yang relevan dan dapat dijadikan sebagai acuan yaitu penelitian yang dilakukan oleh Anita Herdiant Rachman dengan judul penelitian "Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit pada PT. Karya Lancar Mandiri Dinamika Kendari", dari Universitas Haluleo Kendari Tahun 2011. Kemudian penelitian yang dilakukan oleh Apsari Citramurti dengan judul penelitian "Penerapan Sistem Informasi Akuntansi dalam Efektifitas Pelaksanaan Pengendalian Intern Penjualan Jasa Perawatan Pipa Migas pada PT. Tonsco International" dari Universitas Gunadarma Tahun 2012.

TINJAUAN PUSTAKA

Sistem penjualan adalah sekelompok unsur atau bagian yang saling berhubungan dan berfungsi secara bersama-sama sesuai tugas masing-masing Untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Selain itu sistem penjualan juga diartikan sebagai sistem yang melibatkan sumber daya dalam suatu organisasi, prosedur, data, serta sarana pendukung untuk mengoperasikan sistem penjualan, sehingga menghasilkan informasi yang bermanfaat bagi pihak Manajemen dalam pengambilan keputusan. Sistem penjualan yang ada, umumnya dibedakan antara penjualan tunai dan penjualan kredit.

Menurut Mulyadi (2006 : 181), menyatakan bahwa, "Sistem Pengendalian Internal adalah suatu proses yang dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen, dan personel lain, yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian tiga golongan tujuan yakni kendala pelaporan keuangan, kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku, efektivitas dan efisiensi operasi"

Menurut AICPA (Baidarie, 2005 : 44), "Pengendalian Internal adalah suatu proses yang dipengaruhi (*affected by*) *board of directors*, manajemen dan pegawai lainnya, yang dirancang untuk memberikan keyakinan yang layak (*reasonable insurance*) dapat dicapainya tujuan-tujuan yang berkaitan dengan : (a) dapat dipercayainya laporan keuangan, (b) efektivitas dan efisiensi operasi, dan (c) ketaatan terhadap peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Menurut Charles T. Horngren (2006, 372) menyebutkan bahwa "pengendalian internal adalah perencanaan organisasi dan semua tindakan (*measure*) yang terkait yang diterapkan oleh entitas untuk mencapai empat tujuan :

1. Mengamankan aset
2. Mendorong para karyawan untuk mengikuti kebijakan perusahaan
3. Meningkatkan efisiensi operasional
4. Memastikan pencatatan akuntansi yang akurat dan dapat diandalkan.

Boynton, Johnson, Kell (2003, 373), mengatakan pengendalian intern adalah suatu proses yang dilaksanakan oleh dewan direksi, manajemen, dan personel-

personel lainnya dalam suatu entitas, yang dirancang untuk menyediakan kekayaan yang memadai berkenaan dengan pencapaian tujuan:

1. Keandalan laporan keuangan
2. Kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku
3. Efektifitas dan efisiensi operasi

Tujuan dilakukannya pengendalian adalah untuk mencegah timbulnya kerugian bagi sebuah organisasi, yang timbul antara lain karena sebab-sebab berikut :

1. Penggunaan sumber daya yang tidak efisien dan efektif
2. Keputusan manajemen yang baik
3. Kesalahan yang tidak disengaja dalam pencatatan dan pemrosesan data
4. Kehilangan atau kerusakan catatan secara tidak disengaja
5. Kehilangan aktiva karena kecerobohan karyawan
6. Tidak ditaatinya kebijakan manajemen dan peraturan lainnya oleh para karyawan
7. Perubahan secara tidak sah terhadap SIA atau komponen-komponennya.

COSO memandang pengendalian intern merupakan rangkaian tindakan yang menembus seluruh organisasi. Apabila organisasi ingin mencapai tujuan pengendalian, ada lima komponen pengendalian yang harus diperhatikan yaitu, lingkungan pengendalian, penafsiran resiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, dan monitoring. Pengendalian bukanlah sesuatu yang ditambahkan dalam proses manajemen, akan tetapi merupakan integral dalam proses tersebut.

Tujuan pengendalian dalam setiap kategori tidak mungkin melepaskan diri dari lima komponen pendukung. Sesuai dengan *Standart for The Professional Practice of Internal Auditing* (Standar 300) *Scope of Work*, lima tujuan utama pengendalian intern adalah untuk meyakinkan :

1. Keandalan dan integritas informasi
2. Ketaatan dengan kebijakan, rencana, prosedur, hukum, dan peraturan
3. Mengamankan aset
4. Pemakaian sumber daya yang ekonomis dan efisien
5. Pencapaian tujuan dan sasaran operasi atau program yang ditetapkan

Tujuan pengendalian COSO berhubungan dengan efektivitas dan efisiensi operasi yang meliputi organisasi secara keseluruhan dan bermaksud untuk mengaitkan dengan misi dasar entitas/alasan fundamental berada. Tujuan pengendalian menurut Standar 300 tercakup dalam COSO :

1. Keandalan dan integritas informasi
2. Ketaatan dan kebijakan, rencana dan prosedur organisasi.
3. Mengamankan harta, pemakaian sumber daya yang ditetapkan ketiga tujuan tersebut secara langsung dinyatakan dalam halaman pertama Executive Summary COSO.

Komponen pengendalian intern menurut COSO ada 5, yaitu:

1. Lingkungan pengendalian
2. Penafsiran resiko
3. Aktivitas pengendalian
4. Informasi dan komunikasi
5. Pemantauan

Selain itu, menurut Mulyadi tujuan pokok sistem pengendalian intern antara lain:

1. Menjaga kekayaan organisasi
2. Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi
3. Mendorong efisiensi

4. Mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen

Untuk memenuhi tujuan sistem pengendalian intern di atas, terdapat beberapa unsur yang merupakan ciri-ciri pokok dari satu sistem pengendalian intern. Unsur-unsur pokok sistem pengendalian intern adalah:

1. Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas.
 - a. Harus dipisahkan fungsi-fungsi operasi dan penyimpanan dari fungsi akuntansi
 - b. Suatu fungsi tidak boleh diberi tanggung jawab penuh untuk melaksanakan semua tahap suatu transaksi.
2. Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, hutang, pendapatan dan biaya.
3. Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi.
 - a. Penggunaan formulir bernomor urut tercetak yang pemakaiannya harus dipertanggungjawabkan oleh yang berwenang.
 - b. Pemeriksaan mendadak (*surprised audit*).
 - c. Setiap transaksi tidak boleh dilaksanakan dari awal sampai akhir oleh satu orang atau satu unit organisasi, tanpa ada campur tangan dari orang atau unit organisasi lain.
 - d. Perputaran job (*job rotation*).
 - e. Keharusan pengambilan cuti dari karyawan yang berhak.
 - f. Secara periodik diadakan pencocokan fisik kekayaan dengan catatannya.
 - g. Pembentukan unit organisasi yang bertugas untuk mengecek efektifitas unsur-unsur sistem pengendalian intern yang lain.
4. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya.

Peranan Sistem Pengendalian Intern

Peranan sistem pengendalian intern dalam perusahaan sangat dibutuhkan untuk mengurangi resiko-resiko yang muncul dalam perusahaan, mencakup peristiwa dan keadaan intern maupun ekstern yang dapat terjadi secara negative mempengaruhi kemampuan entitas untuk mencatat, mengolah, meringkas, dan melaporkan data keuangan konsisten dengan asersi manajemen dalam laporan keuangan. Risiko dapat timbul atau berubah karena keadaan :

1. Perubahan dalam lingkungan operasi
2. Personil baru
3. Sistem informasi yang baru atau yang diperbaiki
4. Pertumbuhan yang cepat
5. Teknologi baru
6. Lini produk, produk dan aktivitas baru
7. Restrukturisasi korporasi
8. Operasi luar negeri

Piutang

Menurut Farah Margaretha (2005), “piutang adalah aktiva atau kekayaan yang timbul sebagai akibat dari dilaksanakannya penjualan secara kredit”.

Pengertian piutang menurut Sutrisno (2005, 60) adalah “tagihan perusahaan kepada pihak lain sebagai akibat dari penjualan secara kredit”.

Menurut A.O Simangunsong (2005, 460) “piutang adalah hak atau klaim terhadap pihak lain karena salah satu kegiatan berikut: a) Menjual kredit barang dagangan, b) Pemberian jasa”.

Menurut Charles T. Horngren (2006, 418) “piutang merupakan klaim keuangan terhadap perusahaan atau perorangan”.

Dari definisi tersebut, dapat disimpulkan bahwa piutang merupakan tagihan yang timbul dari penjualan kepada pihak lain yang pembayarannya ditunda atau diminta pembayarannya jika sudah pada waktunya.

Jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit adalah

1. Prosedur order penjualan
2. Prosedur persetujuan kredit
3. Prosedur pengiriman
4. Prosedur Penagihan
5. Prosedur Pencatatan Piutang
6. Prosedur Distribusi Penjualan
7. Prosedur Pencatatan Harga Pokok penjualan

Dalam sistem pelaporan diperlukan adanya suatu informasi yang akurat yang mendukung sistem tersebut. Informasi yang dibutuhkan oleh manajemen sangat menentukan isi laporan yang disajikan melalui dokumen-dokumen, yang digunakan sebagai dasar pencatatan ke dalam kartu piutang adalah:

1. Faktur Penjualan
2. Bukti Kas Masuk
3. Memo Kredit
4. Bukti Memorial

Sedangkan catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem akuntansi piutang adalah:

1. Jurnal penjualan
2. Jurnal retur penjualan
3. Jurnal umum
4. Jurnal penerimaan kas
5. Kartu piutang

Pencatatan piutang dapat dilakukan dengan salah satu dari metode berikut ini:

1. Metode Konvensional
 - a. Transaksi penjualan kredit
 - b. Transaksi retur penjualan
 - c. Transaksi penerimaan kas dari piutang
 - d. Transaksi penghapusan piutang
2. Metode posting langsung
 - a. Metode posting harian:
 - 1) Posting langsung ke dalam kartu piutang dengan tulisan tangan, jurnal hanya menunjukkan jumlah total harian saja (tidak rinci).
 - 2) Posting langsung ke dalam kartu piutang dan pernyataan piutang
 - b. Metode posting periodik
 - 1) Posting ditunda
 - 2) Penagihan bersiklus
3. Metode pencatatan tanpa buku pembantu
4. Metode pencatatan piutang dengan komputer

Pengendalian Intern Penjualan dan Piutang

Menurut Mulyadi unsur pokok pengendalian intern terdiri dari organisasi, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, dan praktik yang sehat, antara lain :

1. Organisasi
 - a. Fungsi penjualan harus terpisah dengan fungsi kredit.
 - b. Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi penjualan dan fungsi kredit

- c. Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi kas
- d. Transaksi harus dilaksanakan oleh lebih dari satu orang atau lebih dari satu fungsi
- 2. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan
 - a. Fungsi penagihan telah memeriksa kelengkapan bukti pendukung
 - b. Fungsi penagihan telah mencantumkan harga satuan barang yang dijual
 - c. Fungsi penagihan telah mendasarkan pencantuman informasi kuantitas barang yang dikirim dalam faktur penjualan
- 3. Praktik yang sehat
 - a. Surat order pengiriman bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penjualan
 - b. Faktur penjualan bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penagihan
 - c. Secara periodik fungsi akuntansi mengirim pernyataan piutang kepada setiap debitur untuk menguji ketelitian catatan piutang yang diselenggarakan oleh fungsi tersebut.
 - d. Secara periodik diadakan rekonsiliasi kartu piutang dengan rekening kontrol piutang dan buku besar.

Sistem pengendalian intern meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan suatu satuan usaha, juga untuk mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, sehingga mendorong efisiensi dan mendorong pula dipatuhinya kebijakan manajemen.

Menurut tujuannya, sistem pengendalian intern tersebut dapat dibagi menjadi dua macam yaitu pengendalian intern akuntansi dan pengendalian intern administrative. Unsur pokok pengendalian intern antara lain, adalah struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas, sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, utang, pendapatan, dan biaya. Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi, serta karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawab.

Penelitian Terdahulu

- 1. Anita Herdiant Rachman dengan judul penelitian “Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit pada PT. Karya Lancar Mandiri Dinamika Kendari”, dari Universitas Haluoleo Kendari tahun 2011.
- 2. Apsari Citramurti dengan judul penelitian “Penerapan Sistem Informasi Akuntansi dalam Efektifitas Pelaksanaan Pengendalian Intern Penjualan Jasa Perawatan Pipa Migas pada PT. Tonsco Internasional” dari Universitas Gunadarma tahun 2012

Hasil penelitian-penelitian di atas menunjukkan bahwa secara sistem sudah cukup baik dan struktur pengendalian pengendalian internnya juga baik. Adapun persamaan dari penelitian terdahulu dengan penelitian ini adalah menerapkan sistem akuntansi yang sesuai dengan prosedur yang berlaku umum. Perbedaan dari penelitian ini adalah terletak pada lokasi penelitian, data yang digunakan, dan untuk penelitian kali ini dilakukannya penelitian mengenai peranan sistem penjualan kredit terhadap kolektibilitas piutang. Perbedaan lokasi dan data yang diteliti ini yang akan menghasilkan informasi serta hasil penelitian yang berbeda sesuai dengan keadaan perusahaan yang diteliti.

METODOLOGI PENELITIAN

Data data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan data primer dan data sekunder. Selain itu juga melakukan wawancara terhadap staf-staf perusahaan bagian gudang, penjualan, penagihan piutang dan bagian keuangan Untuk mendapatkan informasi berupa bukti, catatan, atau Laporan historis yang telah tersusun dalam arsip.

Untuk memperoleh data-data yang akurat, dalam penelitian ini data dikumpulkan melalui : a. studi kepustakaan, b. studi lapangan dengan melakukan observasi dan wawancara atau interview dan studi dari Internet (shearching).

Adapun metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif yaitu mengumpulkan data secara teoritis untuk menilai suatu implementasi yang nyata.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Organisasi dan Fungsi-fungsi Penjualan Kredit

Penjualan bisa dilakukan secara tunai dan kredit. Penjualan tunai disini merupakan sebagian kecil dari semua transaksi penjualan yang ada di PT. LML. Berbeda dengan penjualan yang dilakukan secara kredit, transaksi ini akan menimbulkan adanya piutang. Dimana *customer* akan membayar pada saat jatuh tempo. Penetapan jumlah piutang dan batas waktu pembayaran biasanya telah disepakati antara perusahaan dan customer. Dengan demikian diperlukan adanya *control* yang lebih baik dan teliti untuk mencegah terjadinya kesalahan pencatatan atau kesalahan pelaporan. Untuk menjamin penyelenggaraan kegiatan penjualan agar berjalan dengan baik diperlukan adanya sistem pengendalian penjualan.

1. Sistem Penjualan Tunai

Sistem penjualan tunai mempunyai tujuan untuk meraih keuntungan secara cepat. Adapun fungsi-fungsi yang terkait di dalam penjualan tunai, diantaranya adalah:

- a. Fungsi Penjualan
- b. Fungsi Kas
- c. Fungsi Gudang
- d. Fungsi Pengiriman
- e. Fungsi akuntansi

2. Sistem Penjualan Kredit

Penjualan kredit yang terjadi di PT. LML ini biasanya diminta sendiri oleh pelanggan. Akan tetapi yang menentukan untuk diberikan kredit atau tidaknya tersebut dibutuhkan analisis dan pertimbangan yang matang dari kepala bagian penjualan sales manager. Hal ini dilakukan untuk meminimalkan kemungkinan terjadinya pitang tak tertagih. Fungsi –fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit pada PT. LML adalah:

- a. Fungsi Kredit
- b. Fungsi Penjualan
- c. Fungsi Gudang
- d. Fungsi Pengiriman
- e. Fungsi Akuntansi
- f. Fungsi Penagihan

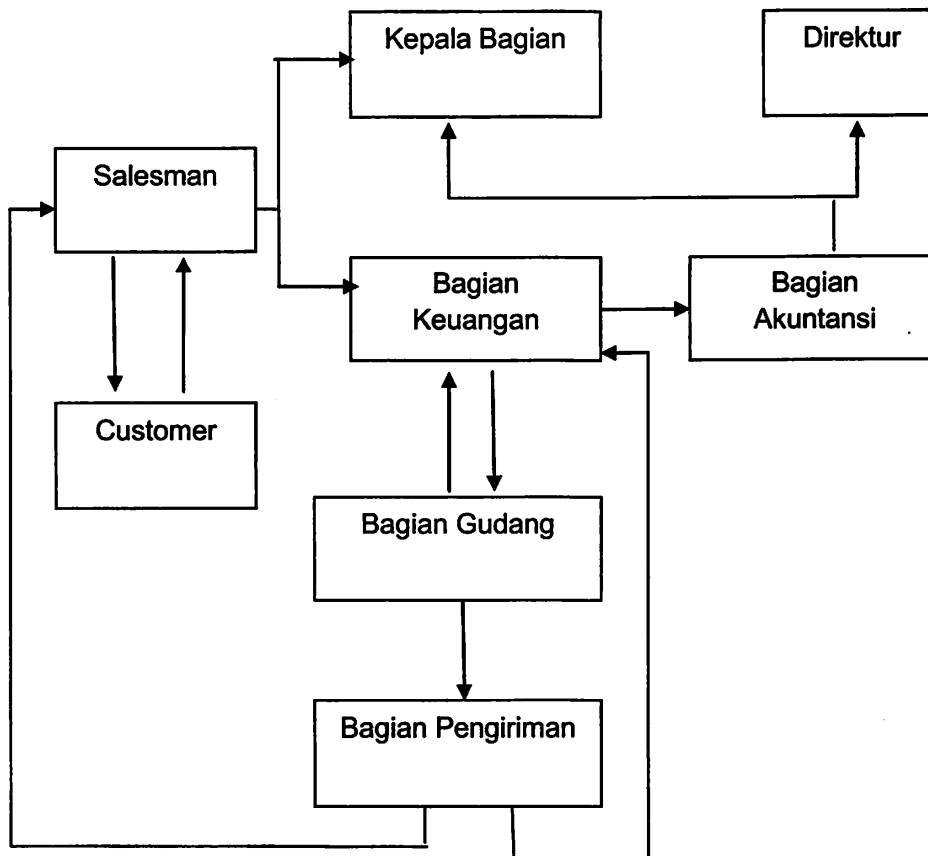
Di PT. LML penjualan barang setiap harinya mencapai puluhan karton, sehingga untuk meminimalisir terjadinya kesalahan, maka dibutuhkan adanya pengendalian penjualan. Pengendalian penjualan ini diperuntukkan untuk semua

bagian atau fungsi yang ada di perusahaan. Di PT LML ini menerapkan prosedur pengendalian penjualan yang meliputi:

1. Prosedur Order Penjualan
2. Prosedur Persetujuan Kredit
3. Prosedur Pengiriman
4. Prosedur Penagihan
5. Prosedur Pencatatan Piutang

Kegiatan penjualan di PT. LML merupakan kegiatan utama perusahaan, pendapatan yang diterima dari perusahaan berasal dari penjualan yang dilakukan perusahaan. Oleh karena itu prosedur penjualan yang telah ditetapkan oleh perusahaan harus dijalankan dengan baik, sehingga tidak terjadi kesimpangsiuran dalam proses penjualan dan penerimaan pendapatan perusahaan.

Prosedur penjualan yang dilakukan oleh PT. LML dapat dilihat pada gambar berikut ini:



Sistem dan Prosedur penjualan pada PT. LML

Dalam praktek kegiatan penjualan secara langsung, dimulai dari pesanan *customer*, pembuatan faktur penjualan sampai dengan pengiriman barang, semua berdasarkan pada dokumen pendukung penjualan, dokumen tersebut kemudian diarsip. Dokumen-dokumen tersebut adalah :

1. Daftar Pesanan Barang
2. Surat Pengantar

3. Surat Penagihan
4. Faktur
5. Kwitansi

Adapun catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit pada PT. Liefarel Multiniaga Lestari yaitu :

1. Buku Piutang
2. Jurnal Penjualan

PT. Liefarel Multiniaga Lestari melakukan pengendalian intern terhadap sistem penjualan kredit sebagai berikut :

1. Organisasi
 - a. Bagian Penjualan terpisah dari bagian penagihan
 - b. Bagian akuntansi terpisah dari bagian penjualan
2. Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan
 - a. Order dari pelanggan diotorisasi oleh bagian Central
 - b. Pengiriman produk diotorisasi oleh fungsi pengiriman dengan menandatangani Surat Pengantar dan faktur.
 - c. Pencatatan kedalam Buku Piutang dan kedalam jurnal penjualan di otorisasi oleh fungsi akuntansi dengan cara menandatangani Surat Penagihan dan faktur.
3. Praktik yang Sehat
 - a. Penggunaan dokumen dengan bernomor urut tercetak.
 - b. Secara periodik Bagian akuntansi mengirimkan pernyataan kepada pelanggan.

4. Karyawan dengan kualitas yang sesuai dengan tanggung jawabnya

Pencatatan dalam perusahaan dimulai dari pembelian barang, penjualan barang, piutang, sampai dengan penerimaan pelunasan piutang tersebut. Pencatatan ini dilakukan oleh setiap bagian-bagian yang berbeda supaya tidak terjadi manipulasi data.

Adapun pencatatan yang diterapkan oleh PT. LML:

1. Buku Besar Penjualan
2. Buku Pembelian Barang
3. Kartu Stok Barang
4. Kartu Piutang

Setiap transaksi penjualan yang terjadi dicantumkan umur piutang dimana umur piutang tersebut akan dijadikan patokan bahwa pembeli akan membayar tepat waktu. Tingkat kolektibilitas piutang akan terlihat dari buku besar piutang dan kartu piutang. Dari kartu piutang ini perusahaan akan dapat melihat piutang-piutang mana yang telah jatuh tempo, mendekati jatuh tempo atau bahkan yang telah dilunasi atau dibayar oleh customernya.

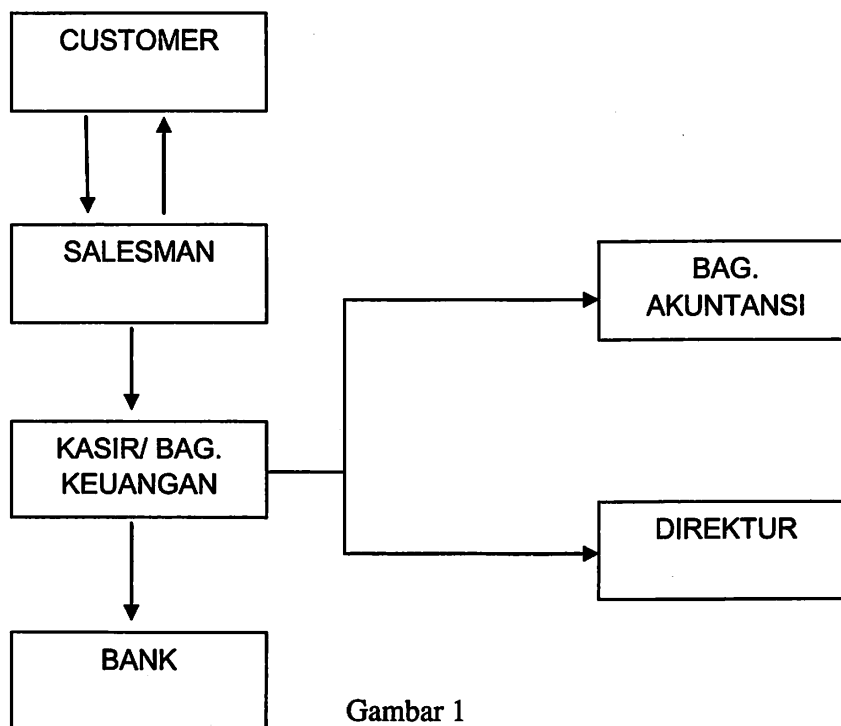
Piutang-piutang yang telah mendekati jatuh tempo biasanya akan dilakukan penagihan atau melakukan kontra bon terlebih dahulu. Proses kontra bon dilakukan oleh salesman. Tapi tidak semua customer melakukan tukar faktur, ada yang langsung ditagih dengan membawa faktur asli yang sudah ditandatangani oleh customer tersebut. Di PT. LML ini proses penagihan untuk customer non PKP berbeda dengan customer PKP. Untuk yang PKP akan selalu dilakukan proses tukar faktur. Berbeda dengan customer non-PKP umumnya tidak dilakukan tukar faktur. Akan tetapi setiap harinya faktur-faktur yang sudah mendekati jatuh tempo akan dibawa oleh salesman. Di PT. LML, diberlakukan sistem jalur. Jadi setiap harinya

jalur-jalur salesman itu berbeda-beda. Faktur-faktur yang telah medekati jatuh tempo akan dibuatkan suatu tagihan sesuai dengan jalur yang telah disepakati. Setiap harinya bagian yang membuat tagihan akan membagikan sebuah tagihan yang lengkap dengan faktur asli yang sudah ditanda tangani oleh customer yang bersangkutan kepada masing-masing salesman.

Setelah selesai menagih setiap salesman akan membuat suatu laporan kepada kasir. Di laporan tersebut tercantum berapa jumlah faktur yang dibawa untuk ditagih, berapa jumlah faktur yang tertagih beserta dengan cek, giro ataupun uang hasil tagihannya. Bagian kasir akan mengecek jumlah faktur yang berhasil ditagih dan dicocokkan dengan uang hasil tagihan salesman. Kemudian keesokan harinya laporan dari salesman akan diberikan kepada bagian pelunasan beserta dengan laporan kasir yang berisi jumlah uang yang diterima dari setiap salesman. Dibagian pelunasan disini akan ditemukan jika terdapat faktur yang gagal ditagih, faktur yang nyicil, dan faktur yang dibayar tapi dengan dikurangi retur atau jika ada sesuatu yang tidak beres akan ketahuan. Dari bagian pelunasan ini, biasanya akan memberi tahu ke bagian tagihan untuk faktur-faktur yang gagal ditagih, sehingga dengan cepat bagian tagihan akan membuat tagihan lagi untuk faktur-faktur tersebut.

Dari bagian pelunasan ini akan memberikan laporan kepada bagian akuntansi mengenai faktur-faktur yang telah dilunasi. Dan bagian akuntansi akan mencatatnya di buku piutang. Sedangkan uang, cek, atau giro yang diterima kasir akan langsung disetor ke Bank dengan melakukan konfirmasi terlebih dahulu kepada direktur perusahaan dan direktur akan memberikan paraf di buku piutang sebagai bukti bahwa piutang tersebut telah dlunasi.

Di bawah ini adalah gambar sistem penerimaan piutang pada PT. Liefarel Multiniaga Lestari :



Gambar 1
Sistem dan prosedur penerimaan piutang pada PT. LML

Transaksi penjualan yang terjadi di PT. LML ini kebanyakan adalah penjualan kredit. Sehingga perusahaan memerlukan adanya pengendalian dalam penjualan kredit. Dengan adanya sistem pengendalian ini, perusahaan dapat meninjau perkembangan dan kelangsungan usahanya. Akan tetapi, betapapun baiknya suatu sistem pengendalian yang dijalankan oleh perusahaan, apabila pengelolaan dan pengawasannya tidak dilakukan secara baik maka perusahaan cepat atau lambat akan kehilangan keefektifitasannya.

Peranan pengendalian penjualan kredit dan penagihan piutang telah mencakup elemen-elemen sistem pengendalian intern yang meliputi:

1. Struktur organisasi
2. Pencatatan dan Pelaporan
3. Praktik yang sehat

Adapun cara-cara yang ditetapkan oleh PT. LML dalam menciptakan praktik yang sehat adalah:

- a. Mengadakan penilaian terlebih dahulu sebelum customer diberikan persetujuan kredit. Hal ini dilakukan untuk menghindari terjadinya piutang tak tertagih.
 - b. Penggunaan nomor faktur penjualan yang berurut cetak, hal ini untuk memudahkan didalam pencarian data perusahaan.
 - c. Setiap transaksi dilakukan oleh orang yang berbeda, maksudnya adalah departemen yang berbeda.
 - d. Karyawan berhak atas cuti yang telah ditetapkan perusahaan.
 - e. Mengadakan pencatatan fisik kekayaan dengan catatan secara periodik.
4. Karyawan yang mutunya sesuai dengan Tanggung jawabnya

PT. LML memisahkan antara fungsi penjualan dan fungsi penagihan. Akan tetapi untuk customer retail biasa atau toko-toko kecil dalam praktik secara langsungnya, sebagian besar penagihan piutang masih dilakukan oleh salesman atau bagian penjualannya. Ini masih dilakukan karena kurangnya sumber daya manusia, mengingat bahwa perusahaan ini bukan perusahaan yang besar.

Berikut adalah tabel persentase piutang tak tertagih PT. LML selama tahun 2013.

Bulan	Persentase
Januari	3.50%
Februari	5.35%
Maret	4.31%
April	3,52%
Mei	4,92%
Juni	2,01%
Juli	3,78%
Agustus	2,19%
September	3,07%
Oktober	3,18%
November	2,06%
Desember	2,28%

Tabel 1
Persentase piutang tak tertagih PT. LML tahun 2013

PENUTUP

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian diatas dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Sistem dan Prosedur penjualan yang dilakukan pada PT. LML sudah cukup memadai dengan ditandainya adanya pemisahan fungsi untuk setiap bagian-bagian yang ada di perusahaan. Perusahaan telah menempatkan sumber daya yang sesuai dengan kemampuan dan keahlian masing-masing.
2. Sistem dan Prosedur Kolektibilitas piutang pada PT LML cukup baik, dilihat dari tingkat persentasi piutang tak tertagih cukup rendah. Dan juga jika dilihat ke periode berikutnya, jumlah atau tingkat pengembalian piutangnya cenderung meningkat. Dan ini sudah membuktikan kalau PT. LML mempunyai tingkat kolektibilitas piutang yang tinggi.
3. Peranan Sistem Penjualan dalam Kaitannya dengan Kolektibilitas Piutang pada PT. LML ini dapat dilihat dari tingkat pengembalian piutangnya. Tingkat pengembalian piutang yang tinggi tidak hanya di dukung oleh peran manusianya, akan tetapi didukung pula dengan adanya suatu sistem yang menjadi patokan atau arahan bagi manusia yang menjalankannya.

Saran

Saran yang dapat diberikan kepada perusahaan PT. Liefarel Multiniaga Lestari, yaitu:

1. Perlu adanya pemisahan fungsi untuk bagian penagihan dan bagian penjualan. Perusahaan perlu merekrut sumber daya yang lebih kompeten dalam melakukan penagihan piutang.
2. Seharusnya setelah menerima order pelanggan, perusahaan tidak harus langsung mengeluarkan faktur penjualan, akan tetapi mengeluarkan surat jalan terlebih dahulu.
3. Perlu memberikan arahan kepada semua sumber daya yang ada di perusahaan bahwa semua sistem yang diberlakukan bertujuan untuk memajukan perusahaan.
4. Perusahaan perlu sebuah sistem komputerisasi yang lebih baik lagi untuk pengawasan piutang serta pengendalian terhadap penjualan kredit.

DAFTAR PUSTAKA

- Arens, Alvin A., Randal J. Elder, Mark S. Beasley. 2004. *Auditing dan Pelayanan Verifikasi*. Edisi 9. Gramedia. Jakarta
- Bodnar, George H., and William S. Hopwood. 2003. *System Informasi Akuntansi*. Indeks. Jakarta
- Horngren, Charles T., Walter T., Horison Jr., and Linda Smith Bamber. 2006. *Akuntansi*. Edisi 6. Alih Bahasa: Barlian. Indeks. Jakarta
- Jogianto HM. 2005. *Sistem Teknologi Informasi*. Andi. Yogyakarta
- Mulyadi. 2008. *Sistem Akuntansi*. Edisi 3. Salemba Empat. Jakarta
- Mulyadi. 2006. *Auditing*. Edisi 1. Salemba Empat. Jakarta
- Romney Marshall B., Paul John Steinbart. 2003. *Accounting Information System*. Person Education, Inc. New Jersey
- Romney Marshall B., Paul John Steinbart. 2003. *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi 9. Alih Bahasa: Deny Arnos Kwary, dan Dewi Fitriasari. Salemba Empat. Jakarta

*Sales Systems,
Collectability of
Receivable*

Simangunsong, A.O. 2005. *Pengantar Akuntansi I*. Fakultas Ekonomi UI. Jakarta
Soekrisno Agoes. 2004. *Auditing (Pemeriksaan Akuntan)*. Edisi 3. Fakultas Ekonomi
UI. Jakarta
Soemarso S.R. 2004. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Salemba Empat. Jakarta