

ARTIKEL

**ANALISIS SISTEM DAN PROSEDUR PENERIMAAN KAS DARI
PENJUALAN TUNAI DAN PENJUALAN KREDIT DALAM
PENGENDALIAN INTERN PADA PERUSAHAAN UD. KARIM GROUP
NGANJUK**



Oleh:

AZIMA NI'MATUL MUDAWAMAH

13.1.01.04.0099

Dibimbing oleh :

- 1. Dra. Elis Irmayanti, S.E., M.Pd.**
- 2. Dr. Rr. Forijati, S.E., M.M**

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI**

2018



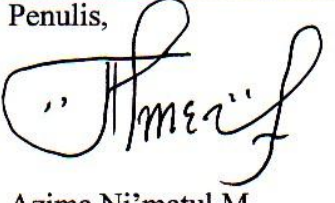
SURAT PERNYATAAN**ARTIKEL SKRIPSI TAHUN 2018****Yang bertanda tangan dibawah ini:**

Nama Lengkap : Azima Ni'matul Mudawamah
NPM : 13.1.01.04.0099
Telepon/HP : 085708465228
Alamat Surel (Email) : zimanikmatul3@gmail.com
Judul Artikel : Analisis Sistem Dan Prosedur Penerimaan Kas Dari Penjualan Tunai Dan Penjualan Kredit Dalam Pengendalian Intern Pada Perusahaan UD. Meubel Karim Group Nganjuk.
Fakultas – Program Studi : FKIP – Pendidikan Ekonomi
Nama Perguruan Tinggi : Universitas Nusantara PGRI Kediri
Alamat Perguruan Tinggi : Jl. KH. Ahmad Dahlan No.76, Mojoroto, Kota Kediri, Jawa Timur 64112.

Dengan ini menyatakan bahwa:

- artikel yang saya tulis merupakan karya saya pribadi (bersama tim penulis) dan bebas plagiarisme;
- artikel telah diteliti dan disetujui untuk diterbitkan oleh Dosen Pembimbing I dan II.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya. Apabila dikemudian hari ditemukan ketidaksesuaian data dengan pernyataan ini dan atau ada tuntutan dari pihak lain, saya bersedia bertanggungjawab dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Mengetahui		Kediri, 31 Januari 2018
Pembimbing I  <u>Dra. Elis Irmayanti, S.E., M.Pd.</u> NIDN: 0006016701	Pembimbing II  <u>Dr. Rr. Forijati, S.E., M.M</u> NIDN: 0028016701	Penulis,  Azima Ni'matul M 13.1.01.04.0099

ANALISIS SISTEM DAN PROSEDUR PENERIMAAN KAS DARI PENJUALAN TUNAI DAN PENJUALAN KREDIT DALAM PENGENDALIAN INTERN PADA PERUSAHAAN UD. KARIM GROUP NGANJUK

Azima Ni'matul Mudawamah

13.1.01.04.0099

Fkip – Pendidikan Ekonomi

zimanikmatul3@gmail.com

Dra. Elis Irmayanti, S.E., M.Pd. dan Dr. Rr. Forijati, S.E.,M.M

UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI

ABSTRAK

Penelitian ini dilatar belakangi oleh UD. Karim Group kegiatan usahanya terpusat dibagian produksi mebel. Kegiatan manajemennya pun berhubungan dengan sistem penjualan tunai dan kredit. Pada sistem penjualan tunai dan kredit masih menggunakan perangkatan fungsi.

Perumusan masalah dalam penelitian ini adalah: Bagaimana sistem dan prosedur penerimaan kas dari penjualan tunai dan penjualan kredit dalam pengendalian intern pada perusahaan UD. Karim Group Nganjuk?

Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi. Adapun metode yang digunakan untuk menganalisis data adalah dengan metode analisis deskriptif kualitatif yaitu dengan membandingkan antara teori yang ada dengan kenyataan yang ada pada UD. Karim Group.

Pada dasarnya pengendalian intern pada perusahaan UD. Karim Group belum diterapkan secara baik. Oleh sebab itu ada beberapa yang harus disempurnakan antara lain: Pada sistem penjualan tunai masih terlihat adanya suatu perangkatan pekerjaan yang seharusnya hanya dilaksanakan oleh satu bagian saja, yaitu pada bagian penjualan merangkap sebagai bagian kasa (kasir), Pada sistem penjualan kredit masih terlihat adanya suatu perangkatan pekerjaan yang seharusnya hanya dilaksanakan oleh satu bagian saja, yaitu pada bagian akuntansi telah merangkap bagian piutang dan bagian persediaan, ini menyebabkan pengendalian intern yang kurang baik karena tidak adanya pemisahan tugas dan wewenang masing-masing bagian.

Hasil penelitian dapat dijadikan bahan masukan untuk perbaikan dalam mengatasi permasalahan yang ada. Perlu adanya penambahan fungsi bagian dari sistem penjualan tunai dan penjualan kredit yang digunakan oleh UD. Meubel Karim Group, serta memisahkan masing-masing bagian dan otorisasi dari tiap-tiap bagian tersebut sehingga ada tanggung jawab dan wewenang secara tegas untuk masing-masing bagian, selain itu juga akan memudahkan pengendalian dalam pelaksanaan sistem penjualan pada perusahaan.

Salah satu upaya yang dapat dilakukan yaitu dengan menambahkan bagian kasa dan bagian persediaan agar masing-masing bagian dapat bekerja sesuai dengan fungsi bagiannya. Upaya yang dapat dilakukan selanjutnya yaitu dengan menambahkan bagian Piutang dan bagian Persediaan agar tiap bagian dapat bekerja sesuai dengan fungsi bagiannya masing-masing.

Kata kunci: *sistem penerimaan kas, penjualan tunai, penjualan kredit, pengendalian intern.*

I. PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

Dalam suatu perusahaan, penjualan dan penerimaan kas merupakan transaksi yang cukup penting. Penjualan merupakan sumber utama pendapatan, sedangkan penerimaan kas merupakan sumber utama kas dari aktivitas operasionalnya. Terdapat berbagai kemungkinan yang dapat menyebabkan penjualan tidak menghasilkan kas dan menjadi kerugian bagi perusahaan, seperti keputusan penjualan yang tidak tepat dan penyelewengan oleh petugas.

Untuk mengatasi keadaan tersebut, maka perusahaan harus mampu menciptakan sistem akuntansi penjualan dan penerimaan kas yang mengandung pengendalian intern yang baik. Adapun fungsi-fungsi yang terkait pada penjualan tunai yaitu bagian fungsi penjualan, fungsi gudang, fungsi kas, fungsi pengiriman, dan fungsi akuntansi. Sedangkan fungsi-fungsi yang terkait pada penjualan kredit yaitu bagian order penjualan, fungsi penjualan, fungsi gudang, fungsi penagihan dan fungsi akuntansi.

Untuk menjaga penerimaan kas dan pengendalian intern tetap dapat dikelola dengan baik dan dapat berjalan sesuai dengan kebutuhan

perusahaan maka diperlukan prosedur pengendalian intern yang baik terhadap kas yaitu harus terdapat pemisahan tugas secara tepat. Pemilik atau pihak manajemen yang berkembang dalam perusahaan dapat melakukan pengawasan dan pengendalian segala sesuatu yang terjadi dalam perusahaan secara langsung. Obyek penelitian yang dipilih adalah pada UD. Karim Group, Siklus kegiatan usahanya terpusat di bagian produksi mebel, kegiatan-kegiatan manajemennya pun berhubungan dengan penjualan secara tunai dan kredit. Pada sistem akuntansi penjualan tunai dan kredit masih menggunakan perangkatan fungsi. Oleh karena itu diperlukan pengendalian intern yang baik agar perusahaan lebih efektif dan efisien. terjadi dalam perusahaan secara langsung

2. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka perumusan masalah yang dapat dikemukakan adalah: Bagaimana sistem dan prosedur penerimaan kas dari penjualan tunai dan penjualan kredit dalam pengendalian intern pada perusahaan UD. Karim Group Nganjuk?

3. Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui bagaimana sistem dan prosedur penerimaan kas dari penjualan tunai dan penjualan kredit dalam pengendalian intern pada UD.Karim Group Nganjuk.

4. Kegunaan Penelitian

1. Teoritis

a. Bagi Penulis

Untuk melihat perbandingan antara teori yang diuraikan dalam masa perkuliahan dengan praktek yang terjadi dilapangan serta untuk menambah pengetahuan dan wawasan penulis mengenai wawasan sistem dan prosedur penjualan tunai dan penjualan kredit dalam perusahaan.

b. Bagi Perguruan Tinggi

Sebagai bahan informasi bagi para mahasiswa yang ingin menerapkan penelitian yang serupa dan lebih luas.

c. Bagi Ilmu Pengetahuan

Sebagai sumbangan bagi ilmu pengetahuan agar dapat berguna bagi mereka yang memerlukan terutama rekan-rekan mahasiswa.

2. Praktis

Dengan penelitian ini diharapkan dapat memberikan

masukan yang dapat digunakan oleh perusahaan sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan bagi pimpinan perusahaan untuk menanggulangi masalah yang berhubungan dengan sistem dan prosedur penerimaan kas dari penjualan tunai dan penjualan kredit dalam pengendalian intern.

II. METODE

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

1. Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Dengan kata lain, penelitian ini disebut dengan penelitian kualitatif karena merupakan penelitian yang tidak mengadakan perhitungan.

2. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan deskriptif karena suatu penulisan yang menggambarkan keadaan yang sebenarnya tentang objek yang diteliti, menurut keadaan yang sebenarnya pada saat penelitian langsung.

B. Kehadiran Penelitian

Dalam hal ini, kehadiran dalam penelitian ini bertindak sebagai pencari pengumpul data yang kemudian data tersebut

dianalisis. Survei langsung dalam rangka menghimpun data, menemui secara langsung pihak-pihak yang mungkin bisa memberikan informasi atau data.

C. Tahapan penelitian

1. Tahap sebelum ke lapangan.
2. Tahap ke lapangan
3. Tahap analisis data
4. Tahap penulis laporan

D. Tempat dan Waktu Penelitian

1. Tempat Penelitian

Tempat pelaksanaan penelitian ini adalah pada UD. Karim Group suatu perusahaan mebel yang terletak di Jl. Raya Kediri-Nganjuk, Desa Babadan, kec. Pace, kab. Nganjuk.

2. Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan November 2016 sampai dengan Juni 2017.

E. Sumber Data

1. Sumber Primer

Sumber primer adalah sumber data yang secara langsung memberikan data kepada pengumpul data (Sugiyono, 2010:225). Sumber primer ini berupa catatan hasil wawancara yang diperoleh melalui wawancara yang penulis lakukan. Selain itu, penulis juga melakukan observasi lapangan

dan mengumpulkan data dalam bentuk catatan tentang situasi dan keadaan di lokasi penelitian.

3. Sumber Sekunder

Sumber data skunder merupakan sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen (Sugiyono, 2010:137). Data ini digunakan untuk mendukung informasi dari data primer yang diperoleh baik dari wawancara, dokumentasi, maupun dari observasi langsung ke lapangan. Penulis juga menggunakan data skunder hasil dari studi pustaka. Dalam studi pustaka, penulis membaca literature-literatur yang dapat menunjang penelitian, yaitu literature-literatur yang berhubungan dengan penelitian ini.

F. Prosedur Pengumpulan Data

1. Observasi

Observasi adalah metode pengumpulan data dengan cara pengamatan pada perusahaan.

2. Dokumentasi

Dokumentasi adalah metode pengumpulan data yang berbentuk laporan tertulis yang isinya terdiri atas penjelasan dan

pemikiran terhadap peristiwa yang ditulis dengan sengaja untuk menyimpan data perusahaan.

3. Wawancara

Dalam pelaksanaan penelitian penulis melakukan wawancara kepada pihak-pihak yang terkait dengan penelitian ini yaitu: pemilik UD. Karim Group Nganjuk, Karyawan kepercayaan, serta kepala bidang pelatihan dan pendidikan.

G. Teknik Analisis Data

1. Mendeskripsikan prosedur penjualan tunai dan penjualan kredit yang digunakan oleh perusahaan.
2. Membandingkan sistem dan prosedur penjualan tunai dan penjualan kredit yang ada di perusahaan dengan sistem dan prosedur penjualan tunai menurut para ahli.
3. Menarik kesimpulan dan memberikan saran terhadap kelemahan pada sistem penjualan tunai dan penjualan kredit yang telah ditetapkan perusahaan.

H. Pengecekan Keabsahan Temuan

1. Kehadiran Peneliti

Kehadiran peneliti sangat di perlukan dalam sebuah penelitian.

Karena kehadiran peneliti sangat menentukan dalam mengumpulkan data.

2. Ketekunan Pengamatan

Peningkatan ketekunan, berarti melakukan pengamatan secara lebih cermat dan berkesinambungan.

3. Triangulasi

Membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara.

III. Pembahasan Hasil Penelitian

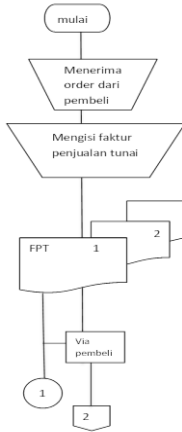
Dalam sistem penjualan tunai dan penjualan kredit yang digunakan UD. Meubel Karim Group masih kurang efektif, yang dikarenakan pengendalian intern yang diterapkan masih lemah. Pada sistem penjualan tunai masih terlihat adanya suatu perangkapan bagian yang seharusnya hanya dilaksanakan oleh satu bagian saja, yaitu pada bagian penjualan merangkap sebagai bagian kasa (kasir), hal ini menyebabkan pengendalian intern yang kurang baik karena tidak adanya pemisahan tugas dan wewenang masing-masing bagian.

Begitu juga pada sistem penjualan kredit pada UD. Meubel Karim Group masih kurang efektif, yang dikarenakan pengendalian intern yang diterapkan masih lemah. Pada sistem penjualan kredit masih terlihat

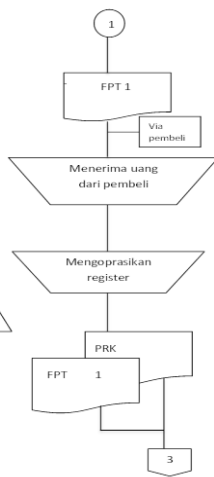
adanya suatu perangkapan bagian yang seharusnya hanya dilaksanakan oleh satu bagian saja, yaitu pada bagian akuntansi telah merangkap bagian piutang dan bagian persediaan, ini menyebabkan pengendalian intern yang kurang baik karena tidak adanya pemisahan tugas dan wewenang masing-masing bagian.

**Usulan Bagan Alir Penjualan Tunai
UD. Meubel Karim Group Nganjuk**

Bagian order penjualan



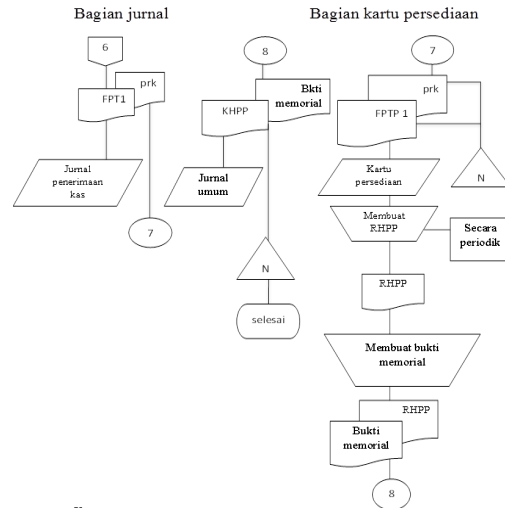
Bagian kasa



Keterangan:

FPT: Faktur penjualan tunai

PRK: Pita register kas

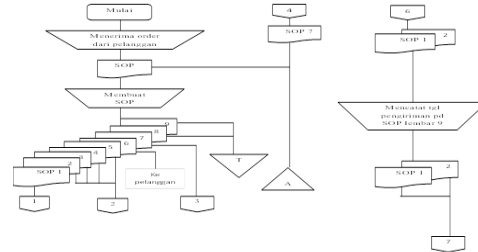


Keterangan:

RHPP: Rekapitulasi harga pokok

**Usulan Bagan Alir Penjualan Kredit
UD. Meubel Karim Group Nganjuk**

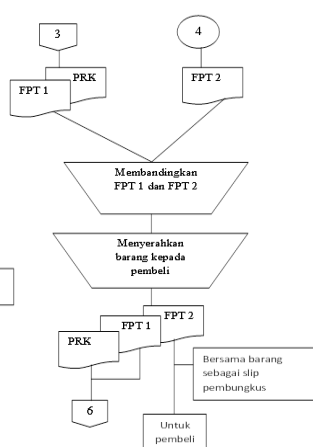
Bagian Order Penjualan



Bagian Gudang



Bagian pengiriman

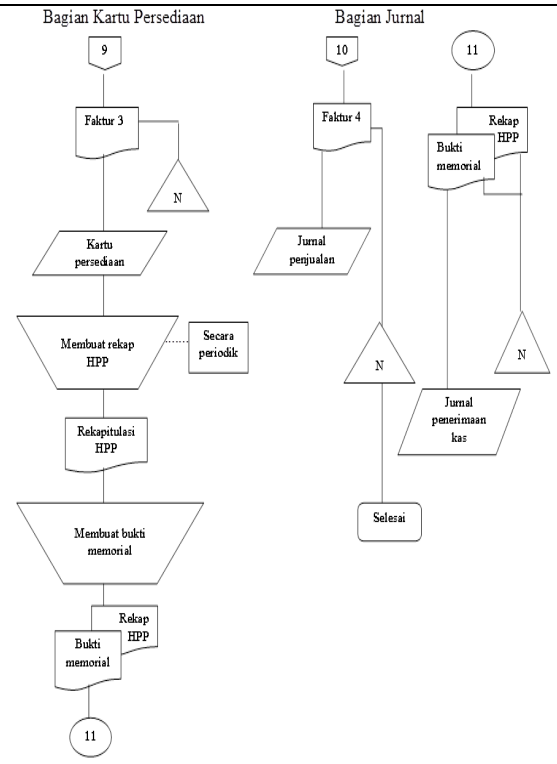
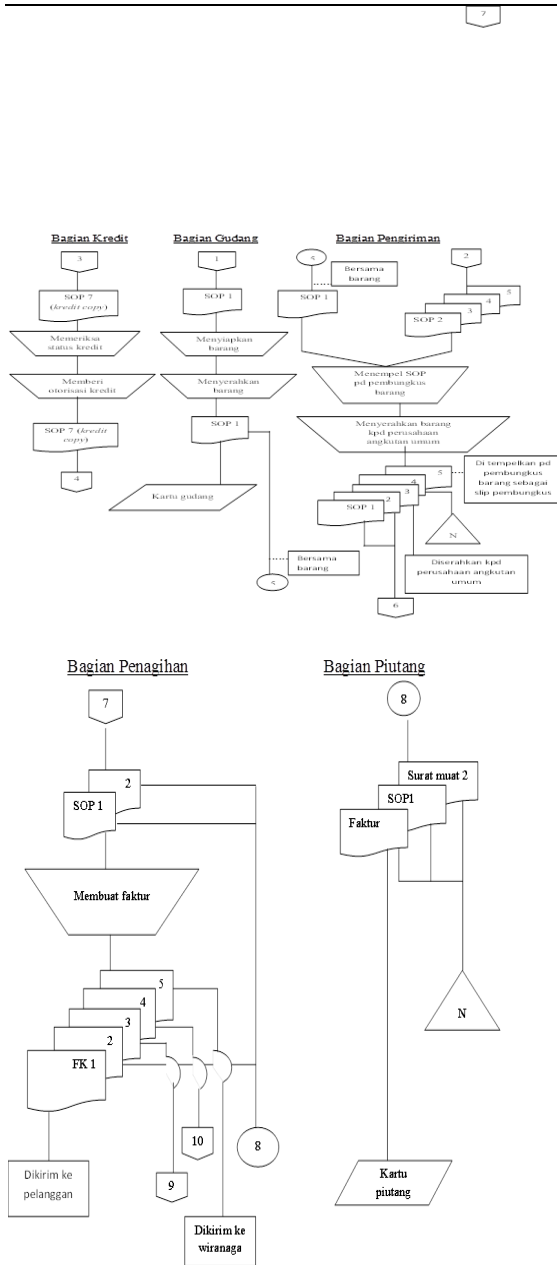


Keterangan:

FPT: Faktur penjualan tunai

PRK: Pita register kas

RHPP: Rekapitulasi harga pokok



IV. PENUTUP

A. Kesimpulan

Pada perusahaan UD. Meubel Karim Group sistem penjualan tunai yang dibentuk dalam perusahaan belum sesuai sehingga sistem pengendalian intern yang ada secara keseluruhan belum diterapkan secara baik, karena masih terdapat beberapa bagian dari penjualan yang merangkap bagian-bagian penjualan. Dalam hal ini pada sistem penjualan tunai yang diterapkan perusahaan hanya terdapat empat bagian yaitu bagian order penjualan, bagian gudang, bagian pengiriman, dan bagian akuntansi yang seharusnya terdapat enam yaitu bagian order penjualan, bagian kasa, bagian gudang, bagian pengiriman, bagian akuntansi, dan bagian kartu persediaan. Hal tersebut

menyebabkan ketidak efisiennya sistem penjualan tunai yang berjalan, karena ada bagian penerimaan kas dirangkap oleh bagian penjualan.

Begitu juga pada sistem penjualan kredit pada UD. Meubel Karim Group masih kurang efektif, yang dikarenakan pengendalian intern yang diterapkan masih lemah. Pada sistem penjualan kredit masih terlihat adanya suatu perangkatan pekerjaan yang seharusnya hanya dilaksanakan oleh satu bagian saja, yaitu pada bagian akuntansi telah merangkap bagian piutang dan bagian persediaan, ini menyebabkan pengendalian intern yang kurang baik karena tidak adanya pemisahan tugas dan wewenang masing-masing bagian.

Hal ini berdampak pada pengendalian intern perusahaan yang belum sepenuhnya memisahkan wewenang dan tanggung jawab fungsional secara tegas di dalam sistem penjualan tunai dan penjualan kredit yang dilakukan perusahaan.

B. Implikasi

Berdasarkan simpulan di atas, maka dapat dikemukakan implikasi untuk penerapan sistem dan prosedur penerimaan kas dari penjualan tunai dan penjualan kredit agar dapat memberikan manfaat bagi perusahaan. Perlu adanya penambahan bagian dari

sistem penjualan tunai dan penjualan kredit yang digunakan oleh UD. Meubel Karim Group, serta memisahkan masing-masing bagian dan otorisasi dari tiap-tiap bagian tersebut sehingga ada tanggung jawab dan wewenang secara tegas untuk masing-masing bagian, selain itu juga akan memudahkan pengendalian dalam pelaksanaan sistem penjualan pada perusahaan.

C. Saran

Berdasarkan kesimpulan dan implikasi dari permasalahan tersebut, adapun saran-saran yang diusulkan untuk memperbaiki keterbatasan penerapan sistem yang diusulkan yaitu:

1. Perusahaan perlu mempelajari lebih dalam lagi pengetahuan tentang sistem penjualan tunai dan penjualan kredit dalam penerapannya agar lebih baik, serta mampu meningkatkan pengendalian intern perusahaan agar tercapainya tujuan dari perusahaan tersebut.
2. Perlu adanya fasilitas-fasilitas perusahaan yang memadai, seperti terdapatnya fasilitas komputer atau mesin kasir yang dapat menunjang dokumentasi sistem penjualan tunai pada perusahaan dapat berjalan lancar.
3. Menambahkan bagian kasa dan bagian persediaan agar masing-masing bagian dapat bekerja sesuai dengan

fungsi bagiannya. Pada bagian penjualan menerima order dari pembeli dan mengisi faktur penjualan tunai, selanjutnya bagian kasa menerima uang dari pembeli kemudian mengoperasikan register, dan seharusnya perlu ditambahkan adanya bagian persediaan yang tugasnya akan mencatat Kartu persediaan, membuat Rekapitulasi harga pokok serta membuat Bukti memorial.

4. Menambahkan bagian Piutang dan bagian Persediaan agar tiap bagian dapat bekerja sesuai dengan fungsi bagiannya masing-masing. Pada bagian Piutang yang akan bertanggung jawab mencatat semua piutang ke dalam kartu piutang, begitu pula bagian Persediaan akan bertanggung jawab mencatat semua persediaan ke dalam kartu persediaan, membuat rekap HPP (secara periodik), dan membuat bukti memorial. Jadi tugas dan tanggung jawab bagian akuntansi adalah menerima faktur dari bagian penagihan dan mencatatnya ke dalam jurnal penjualan, serta menerima bukti memorial dan rekap HPP kemudian mencatatnya ke dalam jurnal umum.

5. Masing masing fungsi di berikan wewenang penuh dalam memberikan otorisasi, sehingga dalam penerapan sistem penjualan tunai dan penjualan kredit yang dilakukan perusahaan dapat berjalan dengan baik sesuai yang diterapkan serta dapat menanggulangi agar tidak terjadinya penyelewengan pada setiap bagian.

6. Perlu diadakan training bagi para karyawan agar terciptanya tenaga kerja yang terdidik dan terlatih.

V. DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Prof. Dr. Suharsimi. 2013. *Prosedur Penelitian*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Baridwan, Zaki. 2012. *Sistem Akuntansi Keuangan*, Edisi Kelima. Yogyakarta: BPFE.
- Mulyadi. 2013. *Sistem Akuntansi*, Edisi Ketiga, Cetakan Keempat. Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*. Bandung: Alfabeta.
- Widjajanto, Nugroho. 2010. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: PT. Glora Aksara Prataa.