

**EVALUASI SISTEM PENJUALAN KREDIT UNTUK MENILAI
EFEKTIFITAS PENJUALAN KREDIT DAN PELUNASAN PIUTANG
(Studi Kasus Pada Unit Pertokoan Kopkar PT. Gudang Garam Tbk. “MEKAR”)**

Oleh: Neni Purwantiwi

Jurusan Akuntansi Fak. Ekonomi UNISKA Kediri

ABSTRAK

Kopkar PT. Gudang Garam Tbk. Kediri “MEKAR” merupakan koperasi karyawan dilingkungan Gudang Garam yang bertujuan untuk mensejahterakan anggotanya. Kopkar PT. Gudang Garam Tbk. Kediri “MEKAR” memiliki tiga unit usaha yaitu, unit aneka usaha, unit Simpan pinjam dan Unit Pertokoan.

Dalam hal ini evaluasi sistem penjualan kredit dan pelunasan piutang di Unit Pertokoan Kopkar PT. Gudang Garam Tbk. Kediri “MEKAR” sangat diperlukan dalam rangka untuk menilai perkembangan perusahaan dan sekaligus dorongan untuk lebih meningkatkan efektifitas dan kinerja perusahaan dalam menjalankan kegiatannya.

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Data primer yang digunakan dalam penelitian ini adalah data tentang sejarah perusahaan, lokasi perusahaan, struktur organisasi perusahaan, tujuan perusahaan, sistem penjualan, sistem pelunasan perusahaan. Alat analisis yang digunakan dalam penelitian adalah dengan mengevaluasi komponen-komponen penjualan kredit dan pelunasan piutang yang dilaksanakan oleh unit Pertokoan Kopkar PT. Gudang Garam Tbk. Kediri “MEKAR” dengan konsep yang telah ditetapkan.

Dari hasil penelitian disimpulkan bahwa perusahaan telah menjalankan kegiatan oprasionalnya sudah memiliki budaya perusahaan dan filosofi manajemen yang baik untuk kemajuan perusahaan. Dan Perusahaan ini telah melakukan pengendalian internal pada penjualan kredit dan pelunasan piutang untuk mencapai hasil yang efektif namun masih terdapat kelemahan yaitu dalam penjualan kredit pencatatannya masih secara manual, dan perusahaan belum melakukan penafsiran resiko kecurangan ketika proses penjualan kredit terjadi. Untuk pelunasan piutang perusahaan tidak dapat melakukan pemotong gaji secara otomatis. Perusahaan belum mempunyai sistem akuntansi bagian penjualan kredit dan pelunasan piutang.

Kata Kunci : Sistem Penjualan Kredit, Sistem Pelunasan Piutang

ABSTRACT

Kopkar PT. Gudang Garam Tbk. Kediri “MEKAR” an employee cooperative environment Gudang Garam aimed at the welfare of its members. Kopkar PT. Gudang Garam Tbk. Kediri “MEKAR” has three business units, namely, various business units, units and unit borrowed Shopping Store. In this case the system evaluation and settlement of accounts receivable credit sales in Unit Pertokoan Kopkar PT. Gudang Garam Tbk. Kediri “MEKAR” is needed in order to assess the development of the company and also the drive to further improve efektifitas and performance of the company in carrying out its activities.

The data used in this study is primary data. The primary data used in this study is the data on the company's history, corporate locations, organizational structure, corporate objectives, sales systems, settlement systems company. Analysis tools used in the study is to evaluate the components of credit sales and the settlement of receivables held by the Unit

Pertokoan Kopkar PT. Gudang Garam Tbk. Kediri "MEKAR" with a concept that has been set.

The final conclusion is that the company has been running operational activities already have a corporate culture and management philosophy for the company's progress. And the Company has internal control on the sale of loans and repayment of debts in order to achieve effective results, but there are still weaknesses in the credit sales are still recorded manually, and the company has not made the interpretation of the risk of fraud when processing credit sales occur. For the settlement of accounts receivable company can not perform automatic cutting salaries. Company's accounting system does not have a sales credit and debt repayment.

Keywords: System Sales Credit, Receivables Settlement Systems

PENDAHULUAN

Persaingan yang sehat antara sesama penjual merupakan sesuatu yang tidak mungkin dihindari. Untuk memperoleh omset penjualan yang maksimal sesuai dengan target, maka diperlukan suatu strategi khusus. Salah satu strategi penjualan didalam menghadapi persaingan adalah melaksanakan kebijakan penjualan kredit. Suatu penjualan dikatakan penjualan kredit dapat dilihat dari jangka waktu pembayarannya. Dalam pembayaran atas barang tersebut akan diterima dari pembeli beberapa waktu kemudian, sehingga timbul suatu tagihan bagi penjual yang disebut piutang.

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

Variasi penjualan ada bermacam-macam diantaranya ada penjualan tunai, penjualan kredit, penjualan angsuran. Dalam penjualan tunai pembayaran dilakukan saat itu juga saat dengan kash. Dan penjualan kredit penjualan barang atau jasa dengan kelonggaran waktu yang diberikan kepada pembeli untuk melunasi sebagian atau seluruh harga barang atau jasa, ataupun membayarnya secara cicilan sampai lunas dalam jangka waktu yang telah ditentukan,

sedangkan dalam penjualan angsuran pembayaran dilakukan secara bertahap, yaitu pada saat barang diserahkan kepada pembeli, penjual menerima pembayaran pertama sebagai bagian dari harga penjualan dan sisanya diterima dalam beberapa kali pembayaran.

Perusahaan Unit Pertokoan Kopkar PT Gudang Garam Tbk Kediri "MEKAR" termasuk jenis perusahaan dagang yang melakukan pembelian barang dagangan dari pemasok dan kemudian menjualnya kembali pada konsumen, dalam Unit Pertokon ada 2 macam produk yaitu produk sembako dan produk non sembako, salah satunya untuk barang non sembako ada sepeda motor yang dijual secara kredit dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan.

Penjualan kredit merupakan penjualan yang 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. Klasifikasi penjualan kredit dicatat dengan mendebet rekening piutang dagang dan meng kredit rekening penjualan masing-masing sebesar harga jual. Penjual kredit terkadang menawarkan potongan tunai untuk masa pembayaran tertentu, sehingga jumlah kas yang diterima oleh perusahaan (penjual) lebih kecil ketimbang nilai nominal piutang.

Jaringan Prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit : prosedur order penjualan, prosedur persetujuan kredit,

prosedur pengiriman, prosedur penagihan, prosedur pencatatan piutang, prosedur distribusi penjualan, prosedur pencatatan penjualan. Fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit : fungsi kredit, fungsi penjualan, fungsi gudang, fungsi pengiriman, fungsi akuntansi, fungsi penagihan.

Piutang merupakan klaim terhadap pihak lain agar pihak lain tersebut membayar sejumlah uang atau jasa dalam waktu paling lama satu tahun / satu periode akuntansi, jika periode akuntansi tersebut lebih lama dari satu tahun. Klasifikasi piutang piutang mewakili pemberian kredit jangka pendek kepelanggan. Pembayaran umumnya jatuh tempo dalam 30 hingga 90 hari. Persyaratan kredit biasanya merupakan perjanjian informal antara penjual dan pembeli yang didukung oleh dokumen bisnis seperti faktur penjualan, order penjualan, dan kontrak pengiriman.

Piutang dapat dikonversi menjadi kas melalui dua cara berikut : Sebagai penjualan, Sebagai pinjaman yang menjamin. Piutang dapat di klasifikasikan menjadi 2 yaitu : Piutang Dagang yaitu jumlah terutang oleh pelanggan untuk barang dan jasa yang telah diberikan sebagai bagian dari operasi bisnis normal. Piutang dagang, biasanya yang paling signifikan yang dimiliki perusahaan, bisa disubklasifikasikan menjadi piutang usaha dan wesel tagih , Piutang non dagang yaitu Timbul dari berbagai transaksi dan dapat berupa janji tertulis baik untuk membayar atau pun mengirimkan. Masalah-masalah yang berkaitan dengan piutang : pengakuan piutang, penilaian piutang

Proses penyaluran kredit merupakan tahap yang harus dilalui oleh nasabah selaku pemohon dan petugas koperasi selaku penilai. Permohonan kredit dilakukan oleh nasabah dengan tujuan mendapatkan kredit sesuai yang dibutuhkan. Permohonan ini harus dilakukan secara tertulis dan ditunjukkan ke pihak koperasi dan pemohon harus menjelaskan kebutuhan pinjaman yang diinginkan serta jenis pembiayaan yang diharapkan. Prosedur penyaluran kredit dijelaskan oleh badan hukum sebagai berikut

: pengajuan berkas-berkas, penyelidikan berkas pinjaman, wawancara I, wawancara II, keputusan kredit, realisasi kredit, penyaluran uang/barang. Tujuan pemberian kredit : mencari keuntungan, membantu usaha nasabah, membantu pemerintah. Analisis pemberian kredit dilakukan dengan prinsip 5C: *Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition of economy*. Tujuh unsur dalam konsep 7P: *Personality, Purpose, Prospect, payment, Profitability, Protection, Party*.

METODE PENELITIAN

1. Jenis data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data intern dengan jenis data primer, yaitu data yang berasal dari perusahaan secara langsung. Tipe/Sifat data adalah data kualitatif, data ini meliputi gambaran umum perusahaan, struktur organisasi, sistem penjualan kredit dan pelunasan piutang.

2. Teknik pengumpulan

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan dengan cara mengamati, meneliti, mempelajari dan mencatat cara kerja dari suatu sistem. Teknik ini meliputi *surve*, *surve* dilakukan secara langsung ke lokasi penelitian untuk melengkapi data yang diperlukan serta untuk mengamati operasional penjualan kredit dan pelunasan piutang; wawancara, wawancara dilakukan dengan kepala umum yang berwenang, staf yang berwenang serta calon nasabah yang melakukan penjualan kredit; dokumentasi, mengumpulkan data mengenai prosedur penjualan, laporan penjualan dan struktur organisasi; dan kuisisioner yang disebarkan kepada karyawan perusahaan yang melakukan penjualan kredit dan pelunasan piutang.

3. Teknik Analisis

Teknik analisis yang digunakan adalah Deskriptif Kuantitatif. Alat analisis yang digunakan adalah mengevaluasi komponen-komponen sistem penjualan kredit dan pelunasan piutang.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Hasil

Berdasarkan peneliti yang telah dilakukan di Unit Pertokoan Kopkar PT. Gudang Garam Tbk. Kediri “MEKAR” mengenai sistem penjualan kredit dan pelunasan piutang melalui survei, wawancara, kuesioner yang peneliti sebarakan sebanyak 5 responden, peneliti menemukan kelebihan dan kelemahan dari sistem tersebut yaitu :

1.1 Kelebihan

Memiliki budaya perusahaan yang terstruktur dan terperinci; sistem perekrutan karyawan yang baik; memiliki struktur organisasi dan filosofi manajemen; Unit Pertokoan Kopkar PT. Gudang Garam Tbk. Kediri “MEKAR” dalam menjalankan kegiatan operasionalnya sudah memiliki budaya perusahaan dan filosofi manajemen yang baik, begitupun dengan sistem penjualan kredit dan pelunasan piutang; Pemisahan tugas terkait proses sistem penjualan kredit yang dilakukan oleh Unit Pertokoan Kopkar PT. Gudang Garam Tbk. Kediri “MEKAR” yang masih berjalan dengan baik, seperti kepala bagian yang berwenang menentukan sah tidaknya calon nasabah untuk melakukan penjualan kredit; Unit Pertokoan kopkar PT. Gudang Garam Tbk. Kediri “MEKAR” secara umum sudah melaksanakan pengendalian internal pada transaksi penjualan kredit yaitu tugas dan wewenang untuk otorisasi penjualan kredit.

1.2 Kelemahan

Pada proses penjualan kredit masih terdapat kelemahan yang peneliti temui dalam perusahaan yang tidak mendukung pencapaian sistem penjualan kredit dan pelunasan piutang yang tidak efektif : Sistem pencatatan pada Unit Pertokoan Kopkar PT. Gudang Garam Tbk. Kediri “MEKAR” masih dilakukan pencatatan secara manual dalam pencatatan penjualan kredit. Sehingga dalam proses pencatatan yang manual akan memperlambat sistem pencatatan dan laporan; Perusahaan belum melakukan penafsiran resiko kecurangan ketika proses penjualan kredit terjadi. Hal ini didasarkan dari nasabah yang dapat

melakukan penjualan kredit sewaktu-waktu. Sehingga dapat berakibat adanya piutang yang tak tertagih; Unit pertokoan kopkar PT. Gudang Garam Tbk. Kediri “MEKAR” pada pelunasan piutang belum mempunyai ruangan tersendiri dalam melakukan aktivitas pembayaran. Aktivitas pembayaran piutang masih tergabung dalam Unit simpan pinjam pada perusahaan. Sehingga dapat memperlambat proses administrasi sistem pelunasan piutang; Untuk Pelunasan Piutang, sistem yang diterapkan kurang efektif, karena dalam mendebet gaji dari nasabah dalam upaya pembayaran kredit tidak dilakukan secara otomatis. Dalam pelunasan piutang terdapat nasabah yang berperilaku curang karena mengambil uang mereka terlebih dahulu lewat ATM; Unit pertokoan kopkar PT. Gudang Garam Tbk. Kediri „MEKAR” belum memiliki sistem akuntansi bagian penjualan kredit dan sistem akuntansi bagian pelunasan piutang. Karena adanya rangkap tugas dari kedua bagian tersebut dapat menyebabkan terhadap kecurangan yang dapat mengakibatkan kerugian perusahaan.

2. Pembahasan

2.1 Evaluasi Sistem Lingkungan Perusahaan

Lingkungan perusahaan merupakan dampak kumulatif atas faktor-faktor untuk membangun, mendukung dan meningkatkan efektivitas kebijakan dan prosedur tertentu. Lingkungan ini terdiri dari tindakan, kebijakan dan prosedur yang mencerminkan sikap menyeluruh manajemen puncak, direktur dan komisaris. Dalam hal ini dapat diketahui bahwa sistem yang efektif bergantung dari bagaimana perusahaan mempengaruhi perilaku dari manajemen. Disini peneliti akan melakukan evaluasi terhadap komponen dari aktivitas sistem penjualan kredit dan pelunasan piutang : Komitmen terhadap kompetensi ; Integritas dan Nilai etika ; Struktur Organisasi ; praktek yang sehat dalam penjualan kredit dan pelunasan piutang.

2.2 Evaluasi Penaksiran Resiko

Risiko yang mungkin timbul di Unit Pertokoan Kopkar PT. Gudang Garam Tbk. Kediri “MEKAR” telah diidentifikasi, dianalisis dan dikelola oleh perusahaan, misalnya pada saat nasabah macet dalam mengangsur kredit atau tidak melanjutkan kreditnya, dari pihak perusahaan tidak langsung mengambil barang dari tangan nasabah melainkan masih memberi waktu selama 1 tahun untuk bisa melunasi kreditnya tetapi ada ketentuan yang harus dilakukan nasabah yaitu membayar 2% dari angsurannya. Dengan ketentuan tersebut perusahaan bisa mengurangi risiko kredit macet atau kerugian pada perusahaan. Meskipun demikian masih terdapat kelemahan tentang penaksiran risiko di Unit Pertokoan Kopkar PT. Gudang Garam Tbk. Kediri “MEKAR”: calon Nasabah bisa melakukan transaksi selama swalayan buka; Jumlah barang yang terbatas; Komputerisasi penjualan kredit; risiko macet dalam pelunasan piutang.

2.3 Evaluasi Aktivitas Penjualan Kredit dan pelunasan Piutang

Evaluasi terhadap aktivitas penjualan kredit dan pelunasan piutang meliputi : pemisahan tugas, pencatatan masih manual, terpisahnya lokasi penjualan kredit dan pelunasan piutang; Pengendalian Pengolahan Informasi.

2.4 Evaluasi Informasi dan Komunikasi

Berdasarkan penelitian dokumentasi, terdapat temuan terkait dengan penerapan informasi dan komunikasi pada perusahaan. Dalam hal informasi Unit Penjualan Kredit Kopkar telah memiliki sistem akuntansi yang baik dan informasi yang lengkap dalam penjualan kredit dan pelunasan piutang. Untuk Komunikasi pihak perusahaan melakukan komunikasi yang baik antar penjual dan pembeli untuk kelancaran sistem penjualan dan pelunasan piutang. Hal ini terlihat dari tersedianya sistem penjualan kredit dan pelunasan piutang yang jelas pada pihak Bank. Sistem penjualan kredit menggambarkan arus informasi dan komunikasi antara penjual dan pembeli yang

baik guna proses transaksi penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan untuk menghasilkan hasil yang maksimal. Sebagai dasar untuk menetapkan risiko penjualan kredit pada setiap aktivitas dilakukan penetapan risiko penjualan kredit dan pelunasan piutang dalam mengukur efektifitas operasi penjualan kredit dan pelunasan piutang.

2.5 Evaluasi Pengawasan

Pengawasan melibatkan proses yang berkelanjutan untuk menaksir kualitas penjualan kredit dan pelunasan piutang dari waktu ke waktu serta untuk mengambil tindakan koreksi yang diperlukan. Untuk pengawasan, perusahaan perlu memerlukan audit tersendiri yang memeriksa bagian penjualan kredit dan untuk nasabah agar pengawasan bisa lebih terkontrol. Mengingat di bagian penjualan atau pun nasabah terdapat banyak celah melakukan kecurangan.

2.6 Rekapitulasi Hasil Kuesioner

Rekapitulasi Hasil Kuesioner

No	Pertanyaan	Pilihan Orang	
		Ya	Tidak
1	Apa penjualan kredit dilakukan setiap hari ?		
2	Apakah ada batasan untuk penjualan kredit setiap harinya?	3	2
3	Apakah ada kriteria khusus dan syarat khusus untuk menjadi nasabah kopkar?	5	-
4	Apa selain karyawan PT. Gudang Garam dapat mengajukan penjualan kredit ?	-	5
5	Apakah penjualan kredit dapat dilakukan secara kolektif ?	3	2
6	Apakah setiap nasabah diwajibkan menunjukkan kartu identitas?	5	-
7	Apakah ada ketentuan khusus, jika ada pembatalan kredit?	4	1
8	Apakah uang muka akan kembali jika konsumen membatalkan kredit?	1	4
9	Apakah ada standar khusus untuk menjadi operator penjualan kredit?	4	1
10	Apakah ada pemisah antara tugas penjualan kredit dengan pencatatan piutang?	3	2
11	Apakah dilakukan rekapitulasi untuk penjualan setiap harinya?	3	2
12	Apakah perusahaan dalam penjualan kredit bekerja sama dengan pihak lain?	5	-
13	Apakah ada kartu kredit yang diberikan bagian penjualan kredit untuk nasabah?	5	-
14	Apakah ada sanksi khusus jika kartu kredit hilang	5	-
15	Apakah perusahaan punya budaya kerja dan kode etik untuk menunjang jalannya operasional perusahaan dalam penjualan kredit dan pelunasan piutang?	5	-
16	Apakah ada standar tersendiri dalam menilai kinerja petugas penjualan kredit dan nasabah?	5	-
17	Apakah perusahaan sudah mempunyai lokasi dalam melakukan aktifitas penjualan kredit dan pelunasan kredit?	2	3
18	Apakah setiap barang uang muka yang di bayarkan oleh nasabah sama?	3	2
19	Apakah setiap jenis sepeda motor bunga yang di berikan sama?	3	2
20	Apakah ada macam-macam golongan yang di tentukan perusahaan dalam penjualan kredit?	5	-
21	Apakah ada pemisahan antara pencatatan penjualan kredit dengan pelunasan piutang?	5	-
22	Apakah ada syarat-syarat khusus dalam setiap pembayaran piutang?	5	-
23	Apakah dengan potong gaji nasabah dalam pembayaran kredit setiap kalinya?	3	2
24	Apakah ada nasabah yang curang / tidak melanjutkan kredit?	4	1
25	Apakah ada ketentuan khusus jika nasabah telat pembayaran dengan tanggal yg sudah ditetapkan?	5	-
26	Apakah sistem penjualan kredit dan pelunasan piutang yang sudah diterapkan dapat di jalankan dengan baik oleh bagian penjualan kredit dan nasabah?	3	2
27	Apakah ada bagian audit intern untuk kegiatan penjualan kredit?	3	2
28	Diskripsi wewenang karyawan dan nasabah secara jelas?	5	-
29	Jika ada nasabah yang tidak melanjutkan pelunasan piutang , barang akan di ambil oleh pihak penjualan kredit?	4	1
30	Apakah sudah ada sistem khusus untuk nasabah dan bagian penjualan kredit, dalam menanggulangi kecurangan dalam penjualan kredit dan pelunasan piutang?	4	1

Berdasarkan hasil kuesioner yang diperoleh, maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa sistem penjualan kredit dan pelunasan piutang pada Unit Pertokoan Kopkar PT. Gudang Garam Tbk. Kediri “MEKAR” belum efektif karena peneliti masih menemukan kelemahan-kelemahan pada sistem penjualan kredit dan pelunasan piutang. Dilihat dari sistem penjualan kredit, perusahaan itu sendiri belum mempunyai lokasi yang khusus dalam penyediaan barang di Unit pertokoan, dan akses terhadap ruang komputer untuk penjualan juga belum mempunyai ruangan tersendiri. Sedangkan untuk pelunasan kredit ternyata masih ada nasabah yang tidak melanjutkan kreditnya / tidak membayar cicilan tanggungan pada kredit sepeda motor sehingga dapat berdampak buruk pada perusahaan. Hal tersebut dapat di katakan kecurangan dalam pembelian dan dapat berdampak buruk bagi perusahaan. Sebaiknya pihak penjualan kredit dan pihak Bank mempunyai sistem komputerisasi yang otomatis dalam mendebet gaji nasabah untuk setiap gaji yang masuk ke rekening nasabah untuk pembayaran angsuran kreditnya.

Sistem penjualan kredit dan pelunasan piutang dapat dikatakan sudah efektif jika sistem yang ada diperusahaan dapat dijalankan sesuai dengan prosedur yang sudah diterapkan oleh perusahaan. Sistem yang baik akan mempengaruhi kemajuan kinerja perusahaan tersebut, dan kinerja karyawan juga berpengaruh penting dalam insiden tersebut.

2.7 Pengendalian Aplikasi

Pengendalian ini merupakan pengendalian yang spesifik untuk satu aplikasi tertentu, dari hasil pengamatan peneliti untuk pengendalian ini masih ada kelemahannya, misalnya dalam sistem pencatatan data penjualan kredit yang ada diperusahaan masih manual, sehingga dapat mengakibatkan adasnya resiko kecurangan dalam penjualan yang dapat dilakukan karyawan ataupun nasabah yang dapat merugikan perusahaan. Begitu pula dengan sistem pelunasan piutang, jika pihak Bank belum mendebet gaji karyawan guna

membayar angsuran tiap bulan terkadang nasabah yang curang akan mengambil uang mereka melalui ATM, sehingga dapat menyebabkan pada saat bulan tersebut nasabah macet dalam pembayaran. Seharusnya pihak perusahaan dan pihak pelunasan kredit mempunyai sistem yaitu dengan sistem langsung mendebet gaji karyawan yang masuk pada rekening karyawan secara otomatis untuk pembayaran angsuran, dengan demikian dapat mengurangi resiko kecurangan pada nasabah dalam pelunasan piutang setiap bulannya.

Kesimpulan dan Saran

1. Kesimpulan

Dalam penulisan skripsi ini yang didasarkan atas hasil penelitian pada Unit Pertokoan Kopkar PT. Gudang Garam Tbk. Kediri “MEKAR” dapat di ambil kesimpulan sebagai berikut :

- a) Unit Pertokoan Kopkar PT. Gudang Garam Tbk. Kediri “MEKAR” dalam menjalankan kegiatan operasionalnya sudah memiliki budaya perusahaan dan filosofi manajemen yang baik, begitupun dengan sistem penjualan kredit dan pelunasan piutang.
- b) Pemisahan tugas terkait proses sistem penjualan kredit yang dilakukan oleh Unit Pertokoan Kopkar PT. Gudang Garam Tbk. Kediri “MEKAR” yang masih berjalan dengan baik, seperti kepala bagian yang berwenang menentukan sah tidaknya calon nasabah untuk melakukan penjualan kredit.
- c) Unit Pertokoan kopkar PT. Gudang Garam Tbk. Kediri “MEKAR” secara umum sudah melaksanakan pengendalian internal pada transaksi penjualan kredit yaitu tugas dan wewenang untuk otorisasi penjualan kredit. Pada proses penjualan kredit masih terdapat kelemahan yang peneliti temui dalam perusahaan yang tidak mendukung pencapaian sistem penjualan kredit dan pelunasan piutang yang tidak efektif :
 - (1) Sistem pencatatan pada Unit Pertokoan Kopkar PT. Gudang Garam Tbk. Kediri “MEKAR”

masih dilakukan pencatatan secara manual dalam pencatatan penjualan kredit. Sehingga dalam proses pencatatan yang manual akan memperlambat sistem pencatatan dan laporan.

- (2) Perusahaan belum melakukan penafsiran resiko kecurangan ketika proses penjualan kredit terjadi. Hal ini didasarkan dari nasabah yang dapat melakukan penjualan kredit sewaktu-waktu. Sehingga dapat berakibat adanya piutang yang tak tertagih.
 - (3) Unit pertokoan kopkar PT. Gudang Garam Tbk. Kediri “MEKAR” pada pelunasan piutang belum mempunyai ruangan tersendiri dalam melakukan aktivitas pembayaran. Aktivitas pembayaran piutang masih tergabung dalam Unit simpan pinjam pada perusahaan. Sehingga dapat memperlambat proses administrasi sistem pelunasan piutang.
 - (4) Untuk Pelunasan Piutang, sistem yang diterapkan kurang efektif, karena dalam menyetor gaji dari nasabah dalam upaya pembayaran kredit tidak dilakukan secara otomatis. Dalam pelunasan piutang terdapat nasabah yang berperilaku curang karena mengambil uang mereka terlebih dahulu lewat ATM.
- d) Unit pertokoan kopkar PT. Gudang Garam Tbk. Kediri “MEKAR” belum memiliki sistem akuntansi bagian penjualan kredit dan sistem akuntansi bagian pelunasan piutang. Karena adanya rangkap tugas dari kedua bagian tersebut dapat menyebabkan terhadap kecurangan yang dapat mengakibatkan kerugian perusahaan.

2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian mengenai Evaluasi Sistem Penjualan Kredit Untuk Menilai Efektivitas dalam Penyaluran Kredit dan Pelunasan Piutang pada Unit Pertokoan Kopkar PT. Gudang Garam Tbk. Kediri “MEKAR” dan kesimpulan yang didapatkan

oleh peneliti, maka peneliti mencoba memberikan saran-saran sebagai berikut :

- a. Sistem Penjualan kredit dan pelunasan piutang yang ada di Unit pertokoan kopkar PT. Gudang Garam Tbk. Kediri “MEKAR” sudah baik. Karena itu perusahaan harus terus mempertahankan sistem operasional yang sudah berjalan dengan baik tersebut. Karena dapat memacu meningkatnya kinerja perusahaan dan untuk meningkatkan efektifitas dalam sistem penjualan kredit dan pelunasan piutang dalam mensejahterakan karyawan PT. Gudang Garam.
- b. Sebaiknya perusahaan dapat mengganti sistem pencatatan penjualan kredit yang manual dengan pencatatan secara komputerisasi, selain dapat mempermudah sistem penjualan maka dapat juga mencegah adanya resiko kecurangan dalam penjualan kredit maupun kecurangan dalam pelunasan piutang.
- c. Perusahaan sebaiknya dengan pihak pelunasan piutang mempunyai sistem yang langsung dapat menyetor uang yang masuk ke rekening nasabah guna pembayaran kredit. Dengan itu dapat mengurangi kecurangan dalam pelunasan piutang pada nasabah. Dan juga dapat dilakukan dengan cara pelunasan piutang secara langsung.

DAFTAR PUSTAKA

- Mulyadi (2001), Sistem Akuntansi, Jakarta: Salemba Empat.
- Warren (2008), Accounting Pengantar Akuntansi, Buku 1, Edisi 21: Salemba Empat.
- Baridwan, Zaki, (2002), Sistem Akuntansi, Edisi 8, Yogyakarta: BPKG.
- Sugiri, S. (2000), Pengantar Akuntansi 2, Edisi ke 2, Revisi ke 2, Yogyakarta: UGM.
- Sasongko, Parulian, (2010), Anggaran, Jakarta: Salemba Empat.

- Mulyadi, (2002), Auditing, Edisi ke enam, Jakarta: Salemba Empat.
- Maefuedz, Mas'ud, (1999), Akuntansi Intermediate, Bagian 1, Edisi pertama, Yogyakarta: BPFE.
- Warren, (2006), Accounting Pengantar Akuntansi, Edisi 21: Salemba Empat.
- Stice, Skousen, (2004), Intermediate Accounting, Buku 1, Edisi 15: Salemba Empat.
- Bodnar, (2004), SIA, Edisi 9, Yogyakarta: ANDI.
- Kieso, dkk, (2002), Akuntansi Intermediate, Edisi 12, Jilid 1, Jakarta: IKAPI.
- Kasmir, (2012), Bank dan Lembaga Keuangan, Edisi ke 12, Jakarta: Rajawali Pers.
- Hasibuan, (2001), Dasar-dasar Perbankan, Jakarta: Bumi Aksara.
- Firdaus, Ariyanti, (2009), Manajemen Pengkreditan Bank Umum, Bandung: ALFABETA.
- Romney, Steimbart, (2005), Accounting Information System (SIA), Jakarta: Salemba Empat.
- Anthony, Vijay, (2002), Sistem Pengendalian Manajemen, Buku 1, Jakarta: Salemba Empat.