



---

## **ANALISIS SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT PADA PT FEDERAL INTERNASIONAL FINANCE**

**Fransiska Sirait**

*Politeknik Unggulan Cipta Mandiri*

[fransiskasirait01@gmail.com](mailto:fransiskasirait01@gmail.com)

**Published: 30 Apr' 2024**

### **Abstrak**

Penelitian ini dilakukan bertujuan untuk mendeskripsikan sistem akuntansi penjualan kredit di PT. Federal Internasional Finance (PT. FIF) Cabang Medan. Dalam melakukan penelitian ini, peneliti berperan sebagai instrumen utama yang terlibat secara langsung pada 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 akuntansi penjualan kredit di PT. FIF Cabang Medan sudah terlaksana dengan baik dan dilakukan secara komputerisasi. Hal ini ditunjukkan dengan desain dokumen penjualan yang telah mengikuti desain dokumen penjualan kredit yang benar, penggunaan catatan akuntansi serta dibuatnya laporan manajemen dalam kegiatan usaha pada bagian *central order*, bagian gudang, bagian pengiriman, bagian penagihan dan bagian akuntansi. Meski masih ada beberapa kendala khususnya kredit macet yang mengakibatkan piutang tak tertagih dan besarnya biaya operasional yang ditanggung, namun operasional PT. FIF Cabang Medan tetap bisa berjalan dengan lancar karena semua bertanggungjawab melalui penanganan oleh masing-masing bagian.

**Kata Kunci: Sistem akuntansi, penjualan kredit, PT. FIF Cabang Medan**

### **Abstract**

*This study was conducted aimed at describing the credit sales accounting system at PT. Federal International Finance (PT. FIF) Medan Branch. In conducting this research, researchers act as the main instruments that are 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 research uses a descriptive method, which is to analyze the data obtained from the results of observations and interviews, then compiled in the form of a narrative based on a combination of theories relevant to the problem under study. Based on the results of the study, it was found that the credit sales accounting system at PT. FIF Medan Branch has been carried out properly and is carried out computerized. This is indicated by the design of sales documents that have followed the correct design of credit sales documents, the use of accounting records and the creation of management reports in business activities in the central order section, warehouse section, shipping section, billing section and accounting section. Although there are still some obstacles, especially bad debts, which result in uncollectible receivables and the amount of operational costs borne, the operations of PT. FIF Medan Branch can still run smoothly because all are responsible through handling by each section..*

**Keyword: Accounting system, credit sales, PT. FIF Medan Branch**

## PENDAHULUAN

Meskipun pandemi Covid 19 belum berakhir, perkembangan ekonomi Kota Medan tahun 2021 mengalami peningkatan. BPS Kota Medan (2021) menginformasikan jika dibandingkan dengan tahun sebelumnya yakni 2020 mengalami peningkatan sebesar 2,62%. Lapangan usaha informasi dan komunikasi merupakan lapangan usaha dengan pertumbuhan tertinggi yakni 6,83%. Selanjutnya lapangan usaha konstruksi 4,76%, serta lapangan usaha perdagangan besar dan eceran; reparasi mobil dan sepeda motor sebesar 3,91%. Lapangan usaha pertanian, kehutanan dan perikanan mengalami kontraksi 7,11 persen dan lapangan usaha transportasi dan pergudangan mengalami kontraksi 2,67%. Seluruh bidang usaha berdasarkan data tersebut merupakan aspek dunia perdagangan, khususnya bidang penjualan, baik itu menjual barang ataupun jasa pada masyarakat yang merupakan konsumennya.

Melihat kondisi perekonomian masyarakat dalam memenuhi kebutuhannya, banyak perusahaan melakukan terobosan-terobosan dengan memberikan kemudahan pada konsumen. Untuk memperoleh hasil yang maksimal, perusahaan yang bergerak dalam penjualan barang dan jasa melakukan perencanaan yang matang khususnya pada bagian penjualan. Sedikit banyaknya barang yang terjual akan sangat mempengaruhi kemajuan manajemen perusahaan (Alexandro, dkk., 2022). Pemasaran hasil-hasil produk dapat dilakukan dengan berbagai cara, diantaranya adalah dengan cara penjualan tunai atau *cash* dan penjualan kredit. Namun, penjualan secara kredit selalu berkaitan dengan waktu yang akan datang, yang berarti mengandung unsur ketidakpastian atau risiko (Suwandi, 2019). Oleh karenanya, setiap perusahaan harus mampu menerapkan manajemen yang optimal sehingga tingkat resiko yang muncul nantinya dapat ditekan seminimal mungkin pada perkembangan usaha dimasa mendatang.

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 (Ahmad, 2019).

Dalam memberikan kredit kepada konsumen, pihak perusahaan membutuhkan sistem yang akan berperan dalam pemrosesan dan pengolahan data penjualan, yaitu sistem akuntansi penjualan untuk mendukung aktivitas bisnis perusahaan dalam mengelola, memproses data transaksi secara efektif dan efisien yang melibatkan fungsi penjualan, fungsi kredit, fungsi gudang, fungsi pengiriman, fungsi penagihan dan fungsi akuntansi. Fungsi-fungsi tersebut ditujukan dengan adanya formulir-formulir yang dibuat dari setiap fungsi, seperti faktur penerimaan kas pada fungsi kas, faktur penjualan pada fungsi penjualan, serta surat barang keluar pada fungsi gudang. (Rachman, dkk. 2021).

Pemberian kredit untuk saat ini sudah dilakukan oleh lembaga keuangan non perbankan, yakni PT Federal International Finance yang sekarang sudah berganti nama menjadi PT. FIF GROUP dimana PT FIF GROUP berupa salah satu perusahaan di bidang penjualan, baik secara tunai maupun kredit. Pemberian kredit bukanlah merupakan suatu pekerjaan yang mudah, karena proses pemberian kredit akan menentukan kualitas kredit itu sendiri. Bila terjadi kredit bermasalah maka pelunasannya membutuhkan waktu dan biaya yang cukup besar dan dapat mengakibatkan risiko kerugian piutang tak tertagih.

Kredit bermasalah atau kredit macet yang ada dalam PT. FIF GROUP 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, karena disebabkan 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.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian dilakukan di PT. Federal Internasional Finance cabang Medan yang beralamat di Jalan Kapten Muslim No. 60 D,E,F Kelurahan Sei Sikambing C Kecamatan Medan Helvetia, 20123. Penelitian dilaksanakan selama bulan Juli tahun 2022 hingga September tahun 2022. Metode pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara dan studi pustaka. Data yang telah dikumpulkan diolah, di pilih-pilih dan dikelompokkan menurut jenisnya masing-masing yaitu data tentang bentuk upaya, materi, hambatan, faktor pendukung, maupun dokumentasi sesudah di olah data tersebut kemudian dianalisis melalui teknik reduksi data, *display* data serta pengambilan kesimpulan dan verifikasi berdasarkan tahapan kualitatif (Miles & Huberman, 1994).

## **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

PT FIFGROUP awalnya didirikan dengan nama PT. Mitrapusaka Artha Finance bulan Mei 1989 oleh Astra yang menyediakan fasilitas pembiayaan konvensional dan syariah bagi konsumen yang ingin membeli sepeda motor Honda. Seiring perkembangan waktu dan untuk memenuhi permintaan pasar, Perseroan mulai memfokuskan diri ke pembiayaan sepeda motor Honda pada bidang pembiayaan konsumen secara retail pada tahun 1996. (Wikipedia, 2022). Saat ini berdasarkan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 29/POJK.05/2014, maka bidang usaha FIFGROUP adalah: (1) pembiayaan investasi, (2) pembiayaan modal Kerja, (3) pembiayaan multiguna, (4) sewa operasi (*operating lease*) dan/atau kegiatan berbasis fee, (5) pembiayaan syariah yang meliputi pembiayaan jual beli, pembiayaan investasi, dan/atau pembiayaan jasa yang dilakukan dengan menggunakan akad berdasarkan prinsip syariah; dan pembiayaan lain berdasarkan persetujuan otoritas jasa keuangan (OJK).

Perusahaan memiliki kebijakan dalam menentukan layak atau tidaknya konsumen diberikan kredit. Kebijakan tersebut yakni :

1. Konsumen harus mampu melunasi pembayaran kredit yang diberikan sebelum atau setelah jatuh tempo.
2. Penjualan kredit dilakukan setelah perusahaan (fungsi kredit) meninjau konsumen secara langsung untuk memastikan kelayakan kredit.
3. Retur penjualan dilakukan dalam jangka waktu 1 bulan, jika sudah terealisasi dan lewat dari jangka waktu tersebut maka dianggap tidak ada masalah.
4. Penjualan kredit dilakukan setelah maksimal tiga hari dari hasil tinjauan kredit analisis. Rumah kontrakan (terutama yang dibayar bulanan) dan asal usul yang tidak jelas mengenai konsumen maka tidak akan diberi kelayakan kredit

Sistem akuntansi penjualan kredit yang sudah ada di dalam PT. Federal International Finance (PT FIF) Cabang Medan adalah sebagai berikut:

### a. Fungsi Penjualan

Fungsi penjualan dalam struktur berada di tangan bagian *marketing*. Fungsi penjualan mempunyai tugas dan tanggung jawab sebagai berikut:

- Memberikan informasi tentang produk-produk yang dijual oleh PT. FIF Cabang Medan serta memberikan penjelasan tentang tata cara pengajuan atau permohonan kredit terhadap calon konsumen.

- Menerima surat perjanjian sewa beli dan memeriksa kelengkapan-kelengkapan persyaratan pengajuan angsuran tersebut serta menyiapkan dokumen aplikasi dan memintakan tanda tangan pembeli.
- Melakukan *follow up* terhadap map order (MO) yang dikembalikan karena belum memenuhi syarat dalam prosedur penjualan kredit.
- b. Fungsi Penelitian dan Otorisasi (Kredit)  
Fungsi penelitian dan otorisasi dalam struktur organisasi PT. FIF Cabang Medan berada di tangan bagian *Credit Account Receivable*. Fungsi penelitian dan otorisasi mempunyai tugas dan wewenang sebagai berikut:
  - Melakukan pemeriksaan kelengkapan map order yang masuk dari fungsi penjualan.
  - Melakukan survey terhadap kelayakan calon konsumen yang mengajukan pembelian secara kredit.
  - Mengotorisasi pengajuan pembelian secara kredit melalui *Credit Committee Meeting (CCM)* dengan pertimbangan formulir rekomendasi yang dibuat oleh surveyor.
- c. Fungsi Akuntansi  
Fungsi akuntansi dalam struktur organisasi PT. FIF Cabang Medan berada di bagian *accounting*. Fungsi akuntansi mempunyai tugas dan wewenang sebagai berikut:
  - Melakukan pencatatan dan membuat faktur serta kartu AR (*Account Receivable*) dan kemudian didistribusikan kepada yang berwenang.
  - Memasukkan data konsumen beserta posting pembayaran down payment atau angsuran pertama.
  - Mencatat aktivitas keuangan perusahaan dalam catatan akuntansi yang digunakan.
- d. Fungsi Penyimpanan dan Pengiriman (Gudang)  
Fungsi penyimpanan dan pengiriman dalam struktur organisasi PT. FIF Cabang Medan berada di tangan Bagian Gudang, dibawah kepala urusan *marketing*. Fungsi penyimpanan dan pengiriman mempunyai tugas dan wewenang sebagai berikut:
  - Menyimpan dan menjaga setiap barang dagangan yang masih tersimpan di gudang.
  - Menyeleksi setiap barang yang akan dikirim kepada konsumen serta menyalurkan barang dari gudang untuk selanjutnya diserahkan ke bagian pengiriman
  - Mengirimkan barang kepada konsumen serta meminta tanda bukti bahwa barang yang dikirim telah diterima oleh konsumen, yaitu dengan meminta tandatangan konsumen pada lembar faktur yang telah disediakan
- e. Fungsi Piutang  
Fungsi piutang dalam struktur organisasi PT. FIF Cabang Medan berada di tangan Bagian *Credit Account Receivable*. Fungsi piutang memiliki tugas dan tanggung jawab untuk menyelenggarakan pencatatan piutang, membuat tagihan dalam bentuk Daftar Penyerahan Kuitansi (DPK) dan kuitansi yang akan diserahkan kepada *collector*, serta melakukan pencatatan piutang dalam kartu *account receivable*
- f. Fungsi Penagihan  
Fungsi penagihan dalam struktur organisasi PT. FIF Cabang Medan berada di tangan Bagian *Credit Account Receivable*. Fungsi penagihan memiliki tugas dan tanggung jawab untuk melakukan penagihan terhadap angsuran yang belum dibayarkan oleh konsumen dan menyerahkan hasil tagihan kepada kasir.

Diagram alir sistem akuntansi pada fungsi penjualan terdapat pada Gambar 1.



Sistem akuntansi penjualan kredit terdapat beberapa fungsi yang masing-masing memiliki kelebihan dan kekurangan dalam menjalankan fungsinya. Kelebihan yang ada yakni :

1. Pada fungsi penjualan kredit, tidak ditemukan fungsi yang saling tumpang tindih pada penerapan fungsinya. Selain itu terdapat pemisahan fungsi secara tegas sehingga mampu memperkecil kemungkinan manipulasi data yang dilakukan karyawan. Berarti terdapat jaminan keamanan kekayaan perusahaan.
2. Dokumen yang digunakan dalam penjualan kredit sudah dilampiri dengan kolom agar diotorisasi masing-masing pejabat yang berwenang. Dokumen yang dipergunakan juga dibuat dengan menggunakan nomor urut tercetak sehingga terdapat pertanggungjawaban penggunaan dokumen menurut bagian yang berwenang serta kehandalan data yang disajikan oleh bagian-bagian didalam perusahaan mendukung implementasi praktik yang sehat dalam perusahaan.
3. Catatan akuntansi yang digunakan dalam penjualan kredit selalu diketahui dan diotorisasi oleh HAF (*Head Accounting and Finance*). Hal ini menjamin kehandalan laporan akuntansi yang disusun oleh fungsi pencatatan.
4. Jaringan prosedur yang membentuk sistem dalam penjualan kredit sudah dilaksanakan oleh bagian masing-masing sesuai dengan tugas dan tanggung jawabnya.

Sedangkan kelemahan yang terdapat pada sistem penjualan kredit PT. FIF adalah :

1. Tidak mengirimkan pernyataan piutang kepada debitur berdasarkan analisis, sehingga memberikan peluang kepada debitur untuk menunggak pembayaran angsuran.
2. Belum optimalnya analisa pemberian kredit dari perusahaan karena penundaan pembayaran angsuran yang akhirnya mengakibatkan adanya kredit macet bahkan piutang tak tertagih. Selain itu besarnya biaya operasional yang ditanggung perusahaan serta mengurangi penerapan praktik kerja yang sehat di dalam perusahaan.

Dari uraian kelemahan diatas, dapat diidentifikasi kemungkinan penyebab terjadinya kelemahan ini, yaitu:

- Keteledoran perusahaan mematuhi peraturan kredit
- Terlalu mudah memberikan kredit, yang disebabkan karena tidak ada patokan yang jelas tentang standar kelayakan permintaan kredit
- Lemahnya bimbingan dan pengawasan pimpinan kepada staf bagian kredit terutama analis (*surveyor*)
- Menurunnya kondisi usaha konsumen, yang disebabkan merosotnya kondisi ekonomi yang beroperasi
- Munculnya kejadian di luar kekuasaan konsumen, seperti perang dan bencana alam

## **KESIMPULAN**

Berdasarkan penelitian yang dilakukan di PT. Federal Internasional Finance (PT. FIF) Cabang Medan, maka kesimpulan yang diperoleh yakni sistem akuntansi penjualan kredit yang diterapkan di PT. FIF Cabang Medan sudah terlaksana dengan baik dan dilakukan secara komputerisasi. Hal ini ditunjukkan dengan desain dokumen penjualan yang telah mengikuti desain dokumen penjualan kredit yang benar, penggunaan catatan akuntansi serta dibuatnya laporan manajemen dalam kegiatan usaha pada bagian *central order*, bagian gudang, bagian pengiriman, bagian penagihan dan bagian akuntansi. Meski masih ada beberapa kendala khususnya kredit macet yang mengakibatkan piutang tak tertagih dan besarnya biaya operasional yang perusahaan tanggung, namun operasional PT. FIF Cabang Medan tetap bisa berjalan dengan lancar karena semua bertanggungjawab melalui penanganan oleh masing-masing bagian.

**DAFTAR RUJUKAN**

- Ahmad Mukhtar. (2019). *Dampak Prosedur Penjualan Kredit*. <https://repository.ung.ac.id/karyailmiah/show/1253/dampak-prosedur-penjualan-kredit.html>. Diakses 18 Desember 2023
- Alexandro, R., Hariatama, F., & Uda, T. (2022). Analisis penjualan kredit melalui leasing Analysis of credit sales through leasing. *Akuntabel : Jurnal Akuntansi dan Keuangan*. 2(2). 284–295. <https://doi.org/10.29264/jakt.v19i2.11044>
- BPS Kota Medan (2022). *Pertumbuhan Ekonomi Kota Medan Tahun 2021*. Medan : Badan Pusat Statistik Kota Medan
- Hadijah N., Said Rosnaini, Mursidi, L. O. (2019). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada PT. Hadji Kalla Cabang Baubau, *Jurnal Ilmiah Bongaya (JIB)*, 5(2) : 2 – 11
- Miles M.B., & Huberman A. M. (1994). *Qualitative Data Analysis*. California : SAGE Publications Inc.
- Otinur, F., Pangemanan, S. S., & Warongan, J. (2017). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Dan Sistem Pengendalian Internal Persediaan Barang Pada Toko Campladean Manado. *Going Concern : Jurnal Riset Akuntansi*, 12(01), 169–179. <https://doi.org/10.32400/gc.12.01.17202.2017>
- Rachman, S., Kurniaty, K., & Kapriani, K. (2021). Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Spare Part pada PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo Makassar. *Al-Buhuts*, 17(1), 75–86. <https://doi.org/10.30603/ab.v17i1.2239>
- Sofia, I. P. (2015). *Modul Sistem Informasi Akuntansi (Sistem Pemrosesan Transaksi)*. Banten : Universitas Pembangunan Jaya
- Suwandi. (2019). Analisa Sistem Informasi Akuntansi Pengendalian Intern atas Piutang Pada PT. Mustika Cash and Credit Cabang Cirebon. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis*, 5(3), 415–422. <https://doi.org/10.35972/jieb.v5i3.249>
- Syahrman, S. (2020). Peranan Sistem Informasi Akuntansi Dalam Mengambil Keputusan Manajemen Pada Pt Walet Solusindo. *Bisnis-Net Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 3(2), 185–192. <https://doi.org/10.46576/bn.v3i2.1007>
- Tumalun, T. L. H., & Pangerapan, S. (2019). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Di PT Nusantara Sakti Cabang Manado. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 7(3), 3019–3028.
- Wikipedia. (2022). *Sistem Informasi Akuntansi*. [https://id.wikipedia.org/wiki/Sistem\\_informasi\\_akuntansi](https://id.wikipedia.org/wiki/Sistem_informasi_akuntansi). Diakses 19 Desember 2023
- Zahroh, A. F. (2019). *Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Pada CV Pranafood Sukses Manfaat Sidoarjo*. Surabaya : Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya