

TUGAS AKHIR
SISTEM PENGENDALAN INTERNAL ATAS
PENJUALAN KREDIT PADA
UD. MITRA KENCANA DISTRIBUSINDO DI MANADO

Oleh

SAFITRI RACIB

NIM. 22 041 015



POLITEKNIK NEGERI MANADO
JURUSAN AKUNTANSI
PROGRAM STUDI D-III AKUNTANSI
2025

**SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL ATAS
PENJUALAN KREDIT PADA
UD. MITRA KENCANA DISTRIBUSINDO DI MANADO**

*Diajukan untuk memenuhi salah satu persyaratan
dalam menyelesaikan pendidikan diploma III pada
Program Studi Diploma III Akuntansi*

Oleh

SAFITRI RACIB

NIM 22 041 015



POLITEKNIK NEGERI MANADO
JURUSAN AKUNTANSI
PROGRAM STUDI D-III AKUNTANSI
2025

PERSETUJUAN PEMBIMBING
TUGAS AKHIR
dengan judul
SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL ATAS
PENJUALAN KREDIT PADA
UD. MITRA KENCANA DISTRIBUSINDO DI MANADO

Oleh :

Nama : Safitri Racih
NIM : 22 041 015
Program Studi : Diploma III Akuntansi

Telah diperiksa dan disetujui untuk diseminarkan

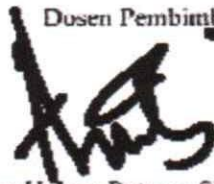
Manado, 25 Juni 2025

Ketua Program Studi D-III



Merry Ligia Sael, SE., MAP
NIP. 19730325 200812 2 001

Dosen Pembimbing



Dr. Ivonne Helena Putung, SE., AK., M. Ak
NIP. 19720615 200212 2 003



Mengetahui :

Ketua Jurusan Akuntansi

Ivone Merlina Walukow, SE, Msi
NIP. 19641211 199003 2 001

PENGESAHAN

TUGAS AKHIR

dengan judul

SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL ATAS

PENJUALAN KREDIT PADA

UD. MITRA KENCANA DISTRIBUSINDO DI MANADO

Telah diseminarkan dihadapan Panitia Seminar Tugas Akhir

pada hari Senin, tanggal 07 Juli 2025, di Jurusan Akuntansi

Oleh :

Nama : Safitri Racib

NIM : 22 041 015

Program Studi : Diploma III Akuntansi

Dan yang bersangkutan dinyatakan telah

LULUS

MEMENUHI SYARAT AKADEMIK

dalam mata kuliah tersebut

Ketua Panitia/Penguji : Stevie Kaligis, SE., MM. Ak

: NIP. 197204152002121000

Anggota

: Opa Mustopa, SE., M. Si

: NIP. 196107211989031002

Sualigi
.....
[Signature]
.....

Mengetahui :



Jurusan Akuntansi

Raymond R. Rombot, SE., M.Si
NIP. 19740214 200312 1 002

Ketua Program Studi

[Signature]
Merry Ligia Sael, SE., MAP
NIP. 19730325 200812 2 001

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Data Diri

Nama Lengkap : Safitri Racib
NIM : 22 041 015
Jenis Kelamin : Perempuan
Tempat/Tanggal Lahir : Manado, 14 November 2004
Agama : Islam
Alamat : Bunaken, lingk. 4, Kec. Bunaken Kepulauan

Orang Tua

Nama Ayah : Syaiful Racib
Nama Ibu : Afriati Dahebung (Almh)

Riwayat Pendidikan

SD : SD Negeri 02 Kwandang
SMP : SMP Negeri 12 Manado
SMA : MAK Madani Manado
Perguruan Tinggi : Politeknik Negeri Manado

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Safitri Racib

NIM : 22 041 015

Jurusan : Akuntansi

Program Studi : Diploma III Akuntansi

Menyatakan bahwa Laporan Akhir Praktek yang berjudul “Sistem Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit Pada UD. Mitra Kencana Distribusindo di Manado” adalah asli hasil karya sendiri tanpa bantuan dari orang lain kecuali dari Dosen Pembimbing dan belum pernah diajukan oleh orang lain kecuali secara tertulis dikutip dalam Laporan Akhir Praktek ini disebutkan sumber kutipan dan daftar pustakanya.

Demikian surat ini saya buat dengan sebenar-benarnya, apabila tidak terbukti sesuai dengan pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi yang telah ditetapkan.

Manado, 23 Juni 2025

Penulis

ABSTRAK

Racib, Safitri 2025. *Sistem Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit Pada UD. Mitra Kencana Distribusindo Di Manado* – Tugas Akhir, Akuntansi Politeknik Negeri Manado, Dosen Pembimbing : Dr. Ivone H. Putong, SE., Ak., M.Ak., CA

Penjualan kredit merupakan salah satu strategi yang digunakan oleh perusahaan untuk meningkatkan volume penjualan dan memperluas pangsa pasar. Namun, penjualan kredit juga mengandung risiko tinggi terhadap timbulnya piutang tak tertagih apabila tidak diimbangi dengan sistem pengendalian internal yang memadai.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sistem pengendalian internal atas penjualan kredit pada UD. Mitra Kencana Distribusindo di Manado. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dokumentasi, dan studi pustaka.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa perusahaan telah menerapkan beberapa prosedur pengendalian. Namun, ditemukan kelemahan dalam struktur organisasi, yaitu adanya perangkapan tugas antara fungsi fakturis dan fungsi kredit yang berpotensi menimbulkan konflik kepentingan dan melemahkan efektivitas pengawasan kredit limit pelanggan. Oleh karena itu, perusahaan disarankan untuk melakukan pemisahan tugas secara tegas antar fungsi terkait. Dengan penerapan sistem pengendalian internal yang lebih optimal, perusahaan dapat meminimalkan risiko kerugian dan meningkatkan keandalan laporan keuangan.

Kata kunci : *Sistem Pengendalian Internal, Penjualan Kredit, Piutang, Risiko*

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT, atas berkat dan rahmat-Nya sehingga penulisan Tugas Akhir yang berjudul **“Sistem Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit Pada UD. Mitra Kencana Distribusindo di Manado”** ini dapat diselesaikan dengan baik dan tepat pada waktunya. Tugas Akhir ini ditulis sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan program studi D3 Akuntansi di Politeknik Negeri Manado.

Penulis menyadari bahwa tugas akhir ini tidak mungkin terselesaikan tanpa adanya dukungan, bantuan, bimbingan, dan nasehat dari berbagai pihak selama penyusunan tugas akhir ini. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih kepada :

1. Dra. Maryke Alelo, MBA selaku Direktur Politeknik Negeri Manado.
2. Dr. Diane Tangian, SH., M.Si selaku Wakil Direktur Bidang Akademik.
3. Selvy Kalele, SE., Msi selaku Wakil Direktur Bidang Administrasi Umum dan Keuangan.
4. Rudolf Estephanus Golioth Mait, ST., MT selaku Wakil Direktur Bidang Kemahasiswaan.
5. Juliet P.T. Makinggung, SE., M.Si selaku Wakil Direktur Bidang Perencanaan dan Kerja Sama.
6. Ivoletti M. Walukow, SE., Msi selaku Ketua Jurusan Akuntansi.
7. Jerry Sonny Lintong, SE., MAP, CRA., CRP selaku Sekretaris Jurusan Akuntansi.
8. Merry L. Sael, SE., MAP selaku Koordinator Program Studi Diploma III Akuntansi.
9. Dr. Ivone H. Putong, SE., Ak., M.Ak., CA selaku Dosen Pembimbing.

10. Seluruh dosen dan staff pegawai jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Manado yang telah membantu.
11. Teman-teman 7 elemen bumi : Frasty,Eglesia,Regina,Mega,Casey dan Windah, Atas segala motivasi, dukungan, pengalaman, waktu dan ilmu yang dijalani bersama selama perkuliahan.
12. Teruntuk NIM. 20 031 072 terima kasih atas dukungan, semangat, serta menjadi tempat keluh kesah penulis.

Manado, 23 Juni 2025

Penulis

MOTTO & PERSEMBAHAN

MOTTO

“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya”.

(Q.S. Al-Baqarah : 286)

PERSEMBAHAN

Dengan memanjatkan puji syukur kehadiran Allah SWT, Tugas Akhir ini penulis persembahkan kepada:

1. Cinta pertama saya, Ayahanda Syaiful Racib, Beliau memang tidak sempat merasakan pendidikan sampai bangku perkuliahan, namun beliau mampu mendidik penulis, memotivasi dan memberikan dukungan hingga penulis mampu menyelesaikan studinya.
2. Pintu surgaku, ibu tercinta Almh. Afriati Dahebung yang paling kurindukan. Terima kasih atas segala pengorbanan, kasih sayang, dan segala bentuk tanggung jawab atas kehidupan yang diberikan semasa ibu hidup. Terima kasih telah menjadi alasan penulis untuk tetap semangat berjuang sampai mendapatkan gelar.
3. Untuk keluarga besar RACIB, Terima kasih banyak selalu memberikan dukungan, motivasi, kontribusi dan mendidik penulis sehingga bisa berada di titik ini.

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	iii
PENGESAHAN TUGAS AKHIR	iv
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	v
ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
MOTTO & PERSEMBAHAN	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Manfaat Penelitian.....	4
1.5 Metode Analisis Data	4
1.6 Gambaran Umum UD. Mitra Kencana Distribusindo	4
BAB II LANDASAN TEORI DAN PRAKTEK AKUNTANSI.....	12
2.1 Landasan Teori	12
2.1.1 Sistem	12
2.1.2 Sistem Pengendalian Internal	12
2.1.3 Tujuan Sistem Pengendalian Internal	12
2.1.4 Unsur Sistem Pengendalian Internal	13

2.1.5 Definisi Penjualan Kredit	14
2.1.6 Fungsi yang terkait dalam penjualan kredit.....	15
2.1.7 Dokumen yang digunakan dalam penjualan kredit	16
2.1.8 Catatan akuntansi yang digunakan dalam penjualan kredit	17
2.1.9 Jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit.....	18
2. 2 Praktek Sistem Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit Pada UD. Mitra Kencana Distribusindo di Manado	19
2.2.1 Fungsi-fungsi yang terkait dalam penjualan kredit pada UD. Mitra Kencana Distribusindo di Manado	19
2.2.2 Dokumen yang digunakan dalam penjualan kredit pada UD. Mitra Kencana Distribusindo di Manado	20
2.2.3 Catatan Akuntansi yang digunakan dalam penjualan kredit pada UD.Mitra Kencana Distribusindo	23
2.2.4 Jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit.....	24
2.3 Evaluasi Sistem Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit Pada UD. Mitra Kencana Distribusindo di Manado	32
BAB III PENUTUP	34
3.1 Kesimpulan.....	34
3.2 Saran.....	34
DAFTAR PUSTAKA	35

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Divisi Food	10
Tabel 2 Divisi Non Food	10
Tabel 3 Divisi Fashion.....	11

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Struktur Organisasi UD. Mitra Kencana Distribusindo	6
Gambar 2. 1 Form Order	21
Gambar 2. 2 Invoice Penjualan	21
Gambar 2. 3 Packing List Nota	22
Gambar 2. 4 Faktur Pajak.....	22
Gambar 2. 5 Surat Jalan Penagihan	23
Gambar 2. 6 Flowchart Prosedur Order Penjualan.....	26
Gambar 2. 7 Prosedur Persetujuan Kredit	27
Gambar 2. 8 Prosedur Pengiriman.....	28
Gambar 2. 9 Prosedur Penagihan	29
Gambar 2. 10 Prosedur Pencatatan Piutang	30
Gambar 2. 11 Prosedur Penerimaan Kas	31

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Banyak perusahaan terdorong untuk mengembangkan bisnis dan memperluas pangsa pasar mereka. Hal ini menyebabkan persaingan antar perusahaan menjadi semakin sengit. Masing-masing perusahaan berupaya meraih keuntungan semaksimal mungkin demi menjaga keberlangsungan usahanya. Salah satu upaya yang dilakukan untuk meningkatkan laba adalah dengan mendorong peningkatan omset dari penjualan barang.

Secara keseluruhan, terdapat dua metode penjualan yang sering digunakan, yakni penjualan secara tunai dan secara kredit. Penjualan secara tunai dilakukan apabila pembeli membayar barang secara langsung dengan harga yang telah disetujui. Sebaliknya, penjualan kredit terjadi saat pembeli menerima barang terlebih dahulu dan membayarnya di kemudian hari, sesuai dengan waktu yang telah disepakati bersama. Dalam transaksi kredit semacam ini, perusahaan akan mencatat piutang atas pelanggan tersebut.

Tujuan dari penjualan barang secara kredit adalah untuk meningkatkan volume penjualan. Namun, metode ini seringkali menimbulkan berbagai masalah yang cukup kompleks. Salah satu masalah yang sering muncul adalah dalam proses penagihan piutang, yang dapat mengakibatkan utang yang tidak dapat ditagih atau yang dikenal sebagai kredit macet. Situasi ini hampir selalu terjadi setiap bulan dan tentu saja berdampak pada terhambatnya penerimaan kas dari piutang perusahaan. Faktor penyebabnya bisa berasal dari konsumen, misalnya dengan sengaja menunda pembayaran yang telah jatuh tempo, atau dari pihak perusahaan sendiri, seperti keterlambatan dalam menyiapkan dokumen penagihan. Oleh karena itu, untuk memastikan bahwa transaksi penjualan secara kredit dan

pengelolaan piutang berjalan lancar sesuai dengan prosedur yang berlaku, diperlukan sistem pengendalian internal dalam siklus penjualan kredit.

Pengendalian internal memiliki peranan yang sangat penting dalam penjualan kredit, karena piutang dagang merupakan aset utama perusahaan. Oleh karena itu, pengelolaan piutang dagang harus dilakukan dengan baik agar proses penjualan kredit dapat berlangsung dengan lancar dan terjamin.

Pengendalian internal merupakan pedoman dan prosedur operasional yang diterapkan seluruh bagian dan sistem perusahaan. Perusahaan mengimplementasikan sistem pengendalian internal untuk mencegah potensi penyalahgunaan dalam operasionalnya.

Sistem pengendalian ini mampu memastikan bahwa proses penjualan berjalan lancar dan pengelolaan piutang menjadi lebih efisien. Tujuannya juga untuk mengurangi risiko penyalahgunaan dalam kegiatan penjualan dan menekan biaya yang mungkin muncul akibat Tindakan penyelewengan atau masalah kredit. Dengan cara ini, proses penjualan dapat dilakukan dengan baik, tepat, dan cepat, sehingga dapat mengurangi atau bahkan menghilangkan kredit bermasalah. Pada akhirnya, sistem pengendalian ini akan memberikan laporan penjualan yang tepat, yang sangat berguna untuk membuat keputusan yang dapat meningkatkan volume penjualan di masa depan.

Penelitian oleh Budiman dkk. (2020) menunjukkan bahwa pada PT Rajawali Nusindo Cabang Manado menemukan bahwa sistem pengendalian internal atas penjualan kredit belum berjalan optimal. Penelitian tersebut menyoroti lemahnya pemisahan fungsi dan kurangnya dokumentasi yang memadai, yang dapat menyebabkan kerugian akibat piutang yang tidak tertagih. Hal serupa juga diungkapkan oleh Permana (2021) dalam penelitiannya pada PT Bintang Mulia Jaya, yang menunjukkan bahwa meskipun sistem pengendalian internal sudah diterapkan, masih terdapat kekurangan dalam pelaksanaan prosedur dan pengawasan, sehingga target pencairan piutang belum tercapai secara maksimal. Hal ini juga diungkapkan dalam penelitian oleh Sari dan Widyawati (2023)

menunjukkan bahwa PT Samudera Teknik Abadi belum sepenuhnya menjalankan sistem informasi akuntansi penjualan kredit secara efektif. Dalam penelitian tersebut ditemukan bahwa perusahaan tidak melakukan pengecekan batas kredit sebelum transaksi, dan masih menggunakan sistem manual dalam pencatatan, yang berdampak pada meningkatnya risiko piutang tak tertagih.

UD. Mitra Kencana Distribusindo merupakan perusahaan distributor *fast moving consumer goods* yang melayani wilayah Sulawesi Utara, Maluku Utara, dan Gorontalo. Dalam kegiatan operasionalnya, UD. Mitra Kencana Distribusindo melakukan penjualan baik secara tunai maupun kredit, meskipun sebagian besar transaksi dilakukan secara kredit. Kebijakan penjualan kredit ini menyebabkan timbulnya piutang dalam jumlah yang cukup besar, sehingga dibutuhkan pengelolaan yang cermat guna mencegah terjadinya penyimpangan dan penyalahgunaan. Oleh karena itu, perusahaan memerlukan sistem pengendalian internal yang efektif untuk mengawasi penjualan kredit. Dalam melakukan penagihan, perusahaan sering kali menghadapi kendala seperti keterlambatan pembayaran karena masalah keuangan pelanggan, ketidaksesuaian barang yang dikirim, atau minimnya inisiatif dari pihak sales dalam melakukan penagihan. Kondisi-kondisi tersebut menyebabkan piutang usaha tidak dibayar tepat waktu, sehingga menimbulkan risiko piutang tak tertagih.

Dari uraian latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk mengangkat judul tugas akhir **“Sistem Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit Pada UD. Mitra Kencana Distribusindo di Manado”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan, rumusan masalah yang muncul adalah bagaimana sistem pengendalian internal atas penjualan kredit pada UD. Mitra Kencana Distribusindo di Manado?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang akan dibahas, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sistem pengendalian internal atas penjualan kredit pada UD. Mitra Kencana Distribusindo di Manado.

1.4 Manfaat Penelitian

a. Bagi Perusahaan

Dapat digunakan sebagai bahan masukan mengenai kelebihan dan kekurangan sistem pengendalian internal, khususnya terkait penjualan kredit.

b. Bagi Politeknik Negeri Manado

Digunakan sebagai referensi dan menambah pengetahuan menjadi sumber informasi untuk penelitian selanjutnya.

c. Bagi Penulis

Dapat dimanfaatkan sebagai media untuk menambah wawasan mengenai penjualan kredit serta mengaplikasikan teori-teori yang telah dipelajari selama perkuliahan ke dalam praktik di dunia kerja.

1.5 Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif, yang bertujuan untuk menggambarkan dan menjelaskan permasalahan yang diteliti berdasarkan data yang telah dikumpulkan. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara, dokumentasi, dan studi pustaka.

1.6 Gambaran Umum UD. Mitra Kencana Distribusindo

a. Sejarah Singkat UD. Mitra Kencana Distribusindo

UD. MITRA KENCANA DISTRIBUSINDO didirikan pada tahun 1989 oleh Pin Adrian, yang lebih dikenal sebagai Ko Pin, bersama almarhumah Trin Lagonda, istrinya. Perusahaan ini berlokasi di Jl. Lawangirung (Komo Dalam). Pendirian usaha ini berawal dari keinginan untuk berkembang secara pribadi

dan mencari tantangan baru dalam dunia wirausaha. Pada saat itu, Pin Adrian masih bekerja di sebuah perusahaan nasional yang memiliki cabang di Manado. Dorongan kuat untuk meraih kehidupan yang lebih baik serta keahliannya dalam dunia usaha membuatnya mengambil keputusan besar untuk meninggalkan pekerjaannya dan memulai usaha kecil-kecilan. Dalam perjalanannya membangun bisnis ini, ia mendapat dukungan penuh dari istrinya, dan keduanya bekerja sama secara kompak dalam merintis usaha tersebut sejak awal, dengan :

Nama	:	UD. MITRA KENCANA
Bidang Usaha	:	Perdagangan
Spesifikasi Perdagangan	:	Distribusi <i>Fast Moving Consumer Good</i> (FMCG), <i>Cosmetic</i> dan <i>Body Care</i> .

Seiring waktu, UD. Mitra Kencana menunjukkan pertumbuhan yang sangat signifikan, sehingga kapasitas gudang yang berlokasi di Jl. Walanda Maramis, tepat di depan makam pahlawan, menjadi tidak mencukupi. Oleh karena itu, pada tahun 2012, perusahaan memindahkan kantor dan tempat operasionalnya ke alamat baru di Kairagi Weru No. 88, Manado, dan hingga saat ini masih beroperasi di lokasi tersebut.

UD. Mitra Kencana Distribusindo adalah sebuah perusahaan distributor *fast moving consumer good* untuk wilayah Sulawesi Utara, Maluku Utara, dan Gorontalo. Saat ini, MKD berperan sebagai distributor eksklusif untuk berbagai produk dari sejumlah perusahaan ternama seperti PT Arnotts Indonesia, PT Java Prima, PT Mustika Ratu, PT Reckitt Benckiser, PT Mulia Harapan Sentosa, PT Yulia Kosmetik, PT Perfetti Van Melle, PT Citra Usaha Lamindo, PT Aulia Kosmetik, PT Mars Chocolate Indonesia, PT Akasha, PT Intim Harmonis, PT Frankwins, PT Sari Sedap, PT Panasonic Gobel Indonesia, PT Focus, PT

Distriversa Buana Mas, PT Star Cosmos, PT Sinar Meadow International Indonesia, PT Sukanda, dan masih banyak lagi. Dengan sistem distribusi yang tertata secara sistematis, wilayah cakupan MKD meliputi berbagai jenis outlet seperti pedagang kaki lima, rombongan, toko tradisional, grosir, toko modern, hypermarket, apotek, salon, sekolah, dan lainnya.

b. Struktur Organisasi Dan Job Deskripsi

1. Struktur Organisasi

Struktur organisasi adalah bentuk susunan yang disusun berdasarkan jabatan masing-masing individu, dengan mempertimbangkan peran serta tugas yang diembannya. Ketika sumber daya manusia yang memiliki keahlian di bidang tertentu dikelompokkan dalam struktur organisasi yang tepat, operasional perusahaan akan lebih mudah dijalankan. Dengan cara ini, pengelolaan dan pengawasan terhadap tujuan perusahaan dapat dilakukan secara lebih efektif.

Karena struktur organisasi memiliki peran yang sangat penting dalam sebuah perusahaan, maka UD. Mitra Kencana Distribusindo juga menyusun struktur organisasi tersendiri, yang dapat dilihat melalui gambar di bawah ini:



Gambar 1.1 Struktur Organisasi UD. Mitra Kencana Distribusindo

2. Job Deskripsi

- **Komisaris**

- a. Melaksanakan pengawasan dan memberikan evaluasi atas kinerja direksi dalam melaksanakan aktivitas perusahaan.
- b. Melakukan pengawasan terhadap penerapan rencana jangka panjang perusahaan serta terhadap pelaksanaan rencana kerja dan anggaran perusahaan.

- **Direktur**

- Melakukan evaluasi terhadap kinerja karyawan.
- Menyetujui anggaran belanja perusahaan.
- Bertugas sebagai pengambil keputusan.

- **Senior Sales Manager**

- a. Bertugas untuk mengawasi dan mengatur tim penjualan Perusahaan Induk dan Cabang agar dapat mencapai target.
- b. Memberikan arahan kepada tim agar dapat mengoptimalkan kegiatan guna mencapai hasil yang diinginkan.

- **Sales Supervisor**

- a. Memimpin Tim Sales melakukan koordinasi serta mengontrol dan mengevaluasi sebuah aktivitas salesman.
- b. Menentukan strategi pemasaran guna mencapai hasil yang maksimal.

- **Salesman**

- a. Melakukan komunikasi dengan pelanggan serta menawarkan produk dari perusahaan kepada pelanggan.
- b. Menjelaskan spesifikasi serta manfaat produk guna menarik pelanggan.

- **MD/SPG**

Bertugas dilapangan menyangkut dengan kondisi produk yang ada pada toko meliputi tata letak produk, kebersihan, kelengkapan stock serta program promosi produk.

- **Kepala Gudang**

- a. Melakukan pengawasan serta pengendalian terhadap seluruh produk yang masuk dan keluar, dengan tetap mengacu pada SOP yang telah ditetapkan oleh perusahaan.
- b. Bertanggung jawab untuk pemeliharaan produk yang ada di gudang.
- c. Mengkoordinasi tugas kerja tim gudang.

- **Admin Gudang**

Bertugas untuk pendataan jalur pengantaran ekspedisi.

- **Kepala Delivery**

- a. Bertugas untuk mengatur jalur pengiriman (*delivery*).
- b. Melakukan koordinasi pengiriman dengan pihak terkait guna memastikan kesediaan tempat untuk produk yang akan dikirim.
- c. Memonitor driver serta kendaraan delivery.
- d. Memonitoring ratio penggunaan BBM dan kontrol kerusakan kendaraan.
- e. Bertugas dalam pembuatan surat jalan.

- **Admin**

- a. Bertugas untuk menginput data penjualan yang telah dilakukan.
- b. Berkoordinasi dengan bagian delivery/salesman menyangkut kelengkapan data penjualan yang telah dilakukan.

- **Purchasing**

- a. Bertanggung jawab untuk menangani order pembelian produk dari *principal*.

- b. Berkoordinasi dengan staff gudang untuk penerimaan barang masuk gudang sesuai dengan data yang diterima.

- **Fakturis**

- a. Bertugas dalam pencetakan invoice.
- b. Bertanggung jawab atas laporan penjualan.

- **Klaim**

- a. Bertugas mengontrol pengembalian barang dari customer.
- b. Bertugas untuk pendataan klaim retur ke supplier.
- c. Melakukan koordinasi dengan staff gudang untuk memastikan kebenaran fisik produk yang ada di gudang.

- **Kasir**

- a. Bertugas untuk menerima pembayaran dari penjualan tunai.
- b. Bertanggung jawab atas segala pembiayaan yang terjadi di perusahaan.
- c. Bertugas untuk menerima uang dari pelunasan piutang dan membuat laporan yang sesuai.

- **A/R (*Account Receivable Staff*)**

- a. Membuat daftar penagihan piutang.
- b. Mengurus penerimaan piutang.
- c. Membuat laporan secara berkala atas piutang dari customer.

- **Admin HRD**

- a. Bertugas dalam mengurus persoalan yang berkaitan dengan SDM.
- b. Membuat daftar rekapan absen guna pembayaran gaji karyawan.
- c. Mengevaluasi kinerja karyawan.

c. Bidang Usaha Perusahaan

UD. Mitra Kencana Distribusindo merupakan Perusahaan yang bergerak di bidang distribusi, Dimana Perusahaan ini menyalurkan berbagai macam produk kepada customer melalui pengantaran darat untuk dalam kota dan pengantaran

melalui laut dengan ekspedisi untuk pengantaran luar kota. Produk-produk yang di distribusikan oleh UD. Mitra Kencana Distribusindo terdiri dari:

➤ FOOD DIVISION

Tabel 1 Divisi Food

PRINSIPAL	PRODUK
PT. Perfeti Van Melle	Mentos, Marbels, Chox, Happydent, Alpenlible
PT. Inafood Intim Harmonis	Inafood Biscuits and Snack
PT. Mars	M&M Chocolate, Snickers, Dove
PT. Sinar Meadow Internasional Indonesia	Gols Bullion Margarine, Mother Choice, Cita
PT. Glico Indonesia	Pocky
PT. Multi Sari Sedap	Kecap Nasional
PT. Bungasari Flour Nilss Indonesia	Tepung Terigu Bola Salju
PT. Niramias Indonesia	Inaco Jelly
PT. Java Prima Abadi	Kopi Luwak
PT. Ichi tan Indonesia	Minuman Ichitan
PT. Nestle Indonesia	Milo, Nescafe
PT. Adna Sentral Niaga	Kuaci Rebo
PT. Erico Indonesia	Isian Roti

➤ NON FOOD/MIX DIVISION

Tabel 2 Divisi Non Food

PRINSIPAL	PRODUK
PT. Reckitt Benckisser Trading	Dettol
PT. Focus Ritel Nusantara	Shinzui

PT. Yulia Kosmetik	Anais, AXL, Piere Cardin, One Man Show
PT. Distriversa Buanamas	Huki Baby, NR
PT. Lucky Mom Indonesia	Pampers Bayi Makuku
PT. Gloria Origita Cosmetics	Purbasari
PT. Star Cosmos	Magicom dan Kipas Angin
PT. Panasonic Gobel Indonesia	Lampu Panasonic
PT. Exxon Mobil Lubricants	Oli Motor dan Mobil
PT. Akasha Wira Internalasional	Makarizo
PT. Citra Usaha Lamindo	Hand & Body Leivy
PT. Granindo Jaya	Minyak Beruang
PT. Markatama Indah	Adem Sari, Soffel, Kispray

➤ FASHION DIVISION

Tabel 3 Divisi Fashion

PRINSIPAL	PRODUK
PT. Mulia Harapan Sentosa	Rider Underwear & T-Shirt
PT. Frankwilns	Kaos Kaki Robert Brown
PT. Swallow	Sendal Jepit

BAB II

LANDASAN TEORI DAN PRAKTEK AKUNTANSI

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Sistem

Menurut Nestary (2020) Sistem adalah keseluruhan yang terdiri dari berbagai bagian atau elemen yang saling berhubungan. Tujuannya untuk memudahkan aliran informasi, bahan, atau energi agar dapat mencapai satu tujuan.

Menurut Mulyadi (2016) Sistem adalah sekumpulan komponen yang saling terkait satu sama lain, yang bekerja sama untuk mencapai tujuan tertentu.

Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa sistem adalah beberapa kumpulan elemen atau komponen yang saling berkaitan antara satu dengan yang lain untuk mencapai satu tujuan dalam melaksanakan suatu kegiatan pokok dalam perusahaan.

2.1.2 Sistem Pengendalian Internal

Menurut Mulyadi (2016) Sistem pengendalian internal terdiri dari organisasi yang terstruktur, serta cara dan ukuran yang diatur untuk melindungi aset organisasi, memastikan akurasi dan keandalan data akuntansi, meningkatkan efisiensi, dan mendukung kepatuhan terhadap kebijakan manajemen.

2.1.3 Tujuan Sistem Pengendalian Internal

Menurut Mulyadi (2016) Tujuan sistem pengendalian internal yang efektif diantaranya adalah:

- a. Menjaga aset organisasi
- b. Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi
- c. Mendorong efisiensi

- d. Mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen

Menurut tujuannya, sistem pengendalian internal tersebut dapat dibagi menjadi dua macam:

1. Pengendalian internal akuntansi (*Internal accounting control*)
Pengendalian ini mencakup susunan organisasi, cara, dan ukuran yang diatur terutama untuk melindungi aset organisasi serta memverifikasi keakrutan dan keandalan informasi akuntansi. Dengan pengendalian internal akuntansi yang efektif, keamanan harta milik investor dan kreditur yang diinvestasikan dalam perusahaan dapat terjamin, sehingga menghasilkan laporan keuangan yang terpercaya.
2. Pengendalian internal administratif (*Internal administrative control*)
Pengendalian ini mencakup susunan organisasi, cara, dan ukuran yang diatur dengan tujuan utama mendorong efisiensi serta mematuhi kebijakan yang ditetapkan oleh manajemen.

2.1.4 Unsur Sistem Pengendalian Internal

Menurut Mulyadi (2016), agar sistem pengendalian internal dapat berjalan dengan baik, maka ada empat unsur pokok yang harus dipenuhi oleh perusahaan, yaitu sebagai berikut :

1. Struktur organisasi
Struktur organisasi adalah kerangka yang membagi tanggung jawab fungsional kepada bagian-bagian dari organisasi. Bagian-bagian ini dibentuk untuk menjalankan kegiatan utama perusahaan.
2. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan
Di dalam perusahaan, setiap transaksi hanya dapat dilakukan setelah mendapat persetujuan dari pejabat yang berwenang. Maka dari itu, penting bagi perusahaan untuk membuat sistem yang mengatur

pembagian kewenangan untuk memberikan otorisasi terhadap pelaksanaan setiap transaksi.

3. Praktik yang sehat

Pembagian tanggung jawab dan sistem wewenang serta prosedur pencatatan yang telah ditentukan tidak akan berjalan dengan efektif tanpa adanya langkah-langkah untuk memastikan bahwa praktik yang baik dalam pelaksanaannya dapat terjamin.

4. Karyawan yang cakap

Karyawan yang cakap adalah elemen utama dalam sistem pengendalian internal. Apabila sebuah perusahaan memiliki karyawan yang cakap dan jujur, bagian pengendalian lainnya bisa diminimalkan, dan perusahaan akan tetap dapat menghasilkan laporan keuangan yang dapat dipercaya.

2.1.5 Definisi Penjualan Kredit

Menurut Latjandu et al. (2021), Penjualan kredit merupakan sebuah aktivitas atau kejadian yang terjadi antara seorang penjual dan pembeli. Dalam proses ini, penjual mengantarkan barang yang dipesan kepada pembeli, yang kemudian menciptakan tagihan (piutang) yang harus dibayar oleh pembeli dalam jangka waktu yang telah disepakati.

Menurut Mulyadi (2016) Penjualan kredit dilakukan oleh perusahaan dengan mengirimkan barang berdasarkan pesanan pembeli, dan pembayaran atas barang tersebut akan diterima dalam jangka waktu yang telah disepakati, sehingga menimbulkan piutang bagi perusahaan.

Berdasarkan definisi diatas maka dapat disimpulkan bahwa penjualan kredit adalah suatu transaksi antara perusahaan dengan pembeli, mengirimkan barang sesuai dengan order serta perusahaan mempunyai tagihan sesuai jangka waktu tertentu yang mengakibatkan timbulnya suatu piutang.

2.1.6 Fungsi yang terkait dalam penjualan kredit

Menurut Mulyadi (2016), fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit adalah:

1. Fungsi penjualan

Dalam proses penjualan dengan kredit, tanggung jawab ini meliputi penerimaan surat pesanan dari pihak pembeli, melakukan perubahan pada pesanan dari pelanggan agar bisa menambahkan detail yang masih kurang dalam surat pesanan tersebut (seperti spesifikasi produk dan jalur pengiriman), meminta persetujuan kredit, menetapkan tanggal pengiriman serta menentukan gudang yang akan mengirim barang, dan juga menyiapkan surat pengiriman.

2. Fungsi kredit

Fungsi ini merupakan bagian dari kegiatan keuangan yang berkaitan dengan penjualan secara kredit. Tugasnya adalah melakukan pemeriksaan terhadap status kredit pelanggan dan memberikan persetujuan untuk pemberian kredit kepada pelanggan.

3. Fungsi Gudang

Dalam penjualan kredit, fungsi ini meliputi penyimpanan dan persiapan barang yang dipesan oleh pelanggan, serta menyerahkan barang tersebut kepada bagian pengiriman.

4. Fungsi pengiriman

Untuk penjualan kredit, fungsi ini bertanggung jawab dalam menyerahkan barang atas dasar dokumen order pengiriman yang diterimanya dari bagian penjualan. Fungsi ini harus memastikan bahwa tidak ada barang yang dikeluarkan dari perusahaan tanpa adanya izin dari pihak yang berwenang.

5. Fungsi penagihan

Dalam penjualan kredit, fungsi ini membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan, serta menyediakan salinan faktur untuk kepentingan pencatatan oleh bagian akuntansi.

6. Fungsi akuntansi

Fungsi ini juga mencatat piutang yang muncul dari penjualan kredit, mengirimkan pernyataan piutang kepada debitur, dan menyusun laporan terkait penjualan.

2.1.7 Dokumen yang digunakan dalam penjualan kredit

Menurut Mulyadi (2016), dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan kredit adalah:

1. Surat Order Pengiriman

Dokumen ini adalah halaman pertama dari surat pesanan pengiriman yang memberikan wewenang kepada departemen pengiriman untuk mengangkut barang dengan jumlah dan spesifikasi yang tercantum di dokumen ini.

2. Tembusan Kredit (*Credit Copy*)

Dokumen ini berfungsi untuk mendapatkan informasi mengenai status kredit pelanggan dan untuk memperoleh persetujuan penjualan kredit dari fungsi kredit.

3. Surat Pengakuan (*Acknowledgement Copy*)

Dokumen ini dikirim oleh departemen penjualan kepada pelanggan sebagai pemberitahuan bahwa pesanan mereka telah diterima dan sedang dalam proses pengiriman.

4. Surat Muat (*Bill of Lading*)

Salinan surat muat ini berfungsi sebagai bukti bahwa barang telah diserahkan dari perusahaan kepada penyedia jasa angkutan.

5. Slip Pembungkus (*Packing Slip*)

Dokumen ini ditempelkan pada kemasan barang agar memudahkan departemen penerimaan di perusahaan pelanggan untuk mengenali barang-barang yang diterimanya.

6. Tembusan Gudang (*Warehouse Copy*)

Ini adalah salinan surat pesanan pengiriman yang dikirimkan ke departemen gudang, untuk menyiapkan barang dengan jumlah yang ada di dokumen tersebut, agar bisa diserahkan ke bagian pengiriman, serta untuk mencatat barang yang telah terjual dalam kartu gudang.

7. Arsip Pengendalian Pengiriman (*Sales Order Follow-up Copy*)

Ini adalah salinan surat pesanan pengiriman yang diarsipkan oleh departemen penjualan sesuai dengan tanggal pengiriman yang dijanjikan.

8. Arsip Index Silang (*Cross-index File Copy*)

Ini adalah salinan surat pesanan pengiriman yang diarsipkan secara abjad berdasarkan nama pelanggan untuk mempermudah menjawab pertanyaan yang diajukan pelanggan mengenai status pesanan mereka.

2.1.8 Catatan akuntansi yang digunakan dalam penjualan kredit

Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem penjualan kredit menurut Mulyadi (2016) adalah sebagai berikut :

1. Jurnal Penjualan

Catatan akuntansi ini digunakan untuk merekam transaksi penjualan, baik yang dilakukan secara tunai maupun kredit.

2. Kartu Piutang

Catatan akuntansi ini berfungsi sebagai buku tambahan yang mencakup rincian perubahan piutang perusahaan kepada setiap debitur.

3. Kartu persediaan

Catatan akuntansi ini berfungsi sebagai buku tambahan yang mencakup rincian perubahan untuk setiap jenis persediaan.

4. Kartu Gudang

Catatan ini dikelola oleh bagian gudang untuk merekam perubahan dan jumlah fisik barang yang disimpan di gudang.

5. Jurnal umum

Catatan akuntansi ini digunakan untuk mencatat biaya pokok dari produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.

2.1.9 Jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit

Jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit menurut Mulyadi (2016) adalah sebagai berikut :

1. Prosedur Order Penjualan

Proses ini melibatkan fungsi penjualan yang menerima pesanan dari pelanggan dan menambahkan data penting ke dalam surat pesanan yang diajukan oleh pelanggan.

2. Prosedur Persetujuan Kredit

Dalam prosedur ini, fungsi penjualan meminta izin untuk penjualan kredit kepada pelanggan tertentu dari fungsi kredit.

3. Prosedur Pengiriman

Proses ini melibatkan fungsi pengiriman yang mengirimkan barang kepada pelanggan berdasarkan informasi yang terdapat dalam surat pesanan pengiriman yang diterima dari fungsi pengiriman.

4. Prosedur Penagihan

Dalam prosedur ini, fungsi penagihan membuat invoice penjualan dan mengirimkannya ke pelanggan.

5. Prosedur Pencatatan Piutang

Proses ini melibatkan fungsi akuntansi yang mencatat salinan invoice penjualan ke dalam akun piutang atau metode pencatatan yang relevan dan mengarsipkan dokumen salinan secara abjad sebagai catatan piutang

6. Prosedur Distribusi Penjualan

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi membagikan data penjualan berdasarkan informasi yang diperlukan oleh manajemen.

7. Prosedur Pencatatan Beban Pokok Penjualan

Proses ini melibatkan fungsi akuntansi yang secara berkala mencatat total biaya produk yang terjual selama periode akuntansi tertentu.

2. 2 Praktek Sistem Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit Pada UD. Mitra Kencana Distribusindo di Manado

2.2.1 Fungsi-fungsi yang terkait dalam penjualan kredit pada UD. Mitra Kencana Distribusindo di Manado

Sistem penjualan kredit di UD. Mitra Kencana Distribusindo melibatkan sejumlah fungsi yang saling terkait. Adapun fungsi-fungsi yang berperan dalam proses penjualan kredit di perusahaan ini antara lain:

a. Fungsi Penjualan

Fungsi ini dijalankan oleh Salesman dengan dukungan dari admin penjualan. Tugas utama Salesman adalah mencari pelanggan, memberikan bantuan kepada pelanggan, serta melengkapi informasi yang belum tercantum dalam surat pesanan.

b. Fungsi Akuntansi

Fungsi akuntansi, bertanggung jawab untuk melakukan pencatatan, pengklasifikasian, dan pelaporan seluruh transaksi keuangan perusahaan secara tepat dan akurat sesuai waktu yang telah ditentukan.

c. Fungsi Kredit

Fungsi kredit dijalankan oleh bagian fakturis yang memiliki tanggung jawab untuk meninjau status kredit pelanggan serta memberikan otorisasi atas pemberian kredit kepada pelanggan.

d. Fungsi Kas

Fungsi ini mengelola dan menjaga keamanan dana tunai serta transaksi yang melibatkan uang fisik. Selain itu, fungsi kas juga bertugas menerima dan mengeluarkan uang serta menyusun laporan kas.

e. Fungsi Gudang

Fungsi gudang bertanggung jawab atas pengelolaan stok barang, mulai dari penyimpanan dan penyiapan barang sesuai pesanan pelanggan, memantau dan menerima barang yang masuk, hingga menyerahkan barang tersebut kepada bagian pengiriman.

f. Fungsi Pengiriman

Bagian pengiriman memiliki tanggung jawab untuk menyerahkan barang secara langsung kepada pelanggan sesuai pesanan.

g. Fungsi Penagihan

Fungsi ini bertugas menyusun surat jalan penagihan serta menginput data pelunasan piutang pelanggan ke dalam sistem.

2.2.2 Dokumen yang digunakan dalam penjualan kredit pada UD. Mitra Kencana Distribusindo di Manado

Dokumen yang digunakan dalam transaksi penjualan kredit pada UD. Mitra Kencana Distribusindo di Manado adalah:

a. Form Order

Dokumen yang mencatat pesanan dari pelanggan.

UD. MITRA KENCANA DISTRIBUSINDO
Jl. Merdeka No. 123
Telp. 0812 3456 7890
Kode Pos 12345
Kota, Tanggal 12/10/2020

Kepada: P. 123
Alamat: Jl. Merdeka No. 123
Telp. 0812 3456 7890

Barang yang dipesan:

Jumlah	Uraian	Harga
10 kg	Terigu Segitiga Putih	120.000
5 kg	Terigu Segitiga Merah	60.000
10 kg	Terigu Segitiga Hitam	120.000
10 kg	Terigu Segitiga Putih	120.000
10 kg	Terigu Segitiga Putih	120.000
10 kg	Terigu Segitiga Putih	120.000
10 kg	Terigu Segitiga Putih	120.000
10 kg	Terigu Segitiga Putih	120.000
10 kg	Terigu Segitiga Putih	120.000
10 kg	Terigu Segitiga Putih	120.000

Total: Rp. 1.200.000

Dibayar: Rp. 1.200.000

UD. MITRA KENCANA DISTRIBUSINDO
Jl. Merdeka No. 123
Telp. 0812 3456 7890
Kode Pos 12345
Kota, Tanggal 12/10/2020

Sumber : UD. Mitra Kencana Distribusindo

Gambar 2. 1 Form Order

b. Invoice Penjualan

Dokumen tagihan kepada pelanggan atas barang yang telah dijual secara kredit, serta jumlah yang harus dibayar beserta tanggal jatuh tempo.

UD. MITRA KENCANA DISTRIBUSINDO
Jl. Merdeka No. 123
Telp. 0812 3456 7890
Kode Pos 12345
Kota, Tanggal 12/10/2020

Kepada: P. 123
Alamat: Jl. Merdeka No. 123
Telp. 0812 3456 7890

Barang yang dijual:

Jumlah	Uraian	Harga
10 kg	Terigu Segitiga Putih	120.000
5 kg	Terigu Segitiga Merah	60.000
10 kg	Terigu Segitiga Hitam	120.000
10 kg	Terigu Segitiga Putih	120.000
10 kg	Terigu Segitiga Putih	120.000
10 kg	Terigu Segitiga Putih	120.000
10 kg	Terigu Segitiga Putih	120.000
10 kg	Terigu Segitiga Putih	120.000
10 kg	Terigu Segitiga Putih	120.000
10 kg	Terigu Segitiga Putih	120.000

Total: Rp. 1.200.000

Dibayar: Rp. 1.200.000

UD. MITRA KENCANA DISTRIBUSINDO
Jl. Merdeka No. 123
Telp. 0812 3456 7890
Kode Pos 12345
Kota, Tanggal 12/10/2020

Sumber : UD. Mitra Kencana Distribusindo

Gambar 2. 2 Invoice Penjualan

c. Packing list nota

Dokumen logistik yang berisi daftar barang yang akan dikemas dan dikirim ke pelanggan.

[illegible]

Sumber : UD. Mitra Kencana Distribusindo

Gambar 2. 5 Packing List Nota

d. Faktur pajak

Dokumen yang dimana penjual memungut PPN atas transaksi dari pembeli.

[illegible]

Sumber : UD. Mitra Kencana Distribusindo

Gambar 2. 6 Faktur Pajak

e. Surat Jalan Penagihan

Dokumen yang dibawa oleh sales kepada pelanggan, untuk melakukan pembayaran atas utang dagang.

The image shows a 'SURAT JALAN PENAGIHAN' (Debt Collection Invoice) from UD. Mitra Kencana Distribusindo. The document is a multi-column table with various fields for customer information, item details, and financial amounts. It includes a header section with company name and address, followed by a detailed table with columns for item code, description, quantity, and price. The bottom section contains summary totals and a signature line.

Sumber : UD. Mitra Kencana Distribusindo

Gambar 2. 7 Surat Jalan Penagihan

2.2.3 Catatan Akuntansi yang digunakan dalam penjualan kredit pada UD.Mitra Kencana Distribusindo

Catatan akuntansi yang digunakan dalam penjualan kredit pada UD. Mitra Kencana Distribusindo di Manado adalah:

a. Jurnal Penjualan

Mencatat setiap transaksi penjualan barang.

b. Kartu Piutang

Mencatat setiap transaksi piutang pelanggan secara rinci.

c. Jurnal Penerimaan Kas

Mencatat pembayaran atas piutang pelanggan.

d. Daftar Umur Piutang

Laporan yang mengelompokkan piutang berdasarkan jangka waktu temponya. Berguna untuk mengevaluasi risiko piutang tak tertagih.

e. Buku Besar

Catatan yang berisi ringkasan semua transaksi yang telah dicatat dalam jurnal, berperan sebagai pusat pencatatan akhir sebelum data disusun menjadi laporan keuangan.

2.2.4 Jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit

Jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit pada UD. Mitra Kencana Distribusindo adalah :

a. Prosedur Order Penjualan

Sales mengunjungi pelanggan berdasarkan jadwal kunjungan sales untuk menerima order. Jika pelanggan sudah menyetujui, maka sales mencatat di form order kemudian ditanda tangani oleh pelanggan dan sales.

b. Prosedur Persetujuan Kredit

Setelah menerima pesanan, form order diserahkan ke bagian fakturis untuk dibuka invoice, tapi sebelum di buka invoice fakturis mengecek kredit limit atau piutang lama pelanggan. Jika ada bermasalah, maka tidak akan di buka invoice. Pelanggan yang tidak ada masalah dalam piutang lama maka bagian fakturis akan membuka invoice sesuai dengan form order, kemudian dicetak invoice sebanyak 4 Lembar :

- Lembar ke 1 berwarna putih untuk kantor
- Lembar ke 2 berwarna pink untuk pelanggan
- Lembar ke 3 berwarna kuning untuk gudang
- Lembar ke 4 berwarna hijau untuk admin delivery

c. Prosedur Pengiriman

Admin bagian logistik akan membuat packing list sesuai invoice dan jadwal pengiriman untuk rute-rute yang sudah ditentukan. Kemudian diserahkan ke bagian gudang untuk menyiapkan barang sesuai dengan

invoice, dan invoice warna kuning ditahan. Barang dikirim oleh supir ke pelanggan dan tanda tangan di invoice berwarna pink. Setelah itu, supir membawa invoice hijau ke admin delivery.

d. Prosedur Penagihan

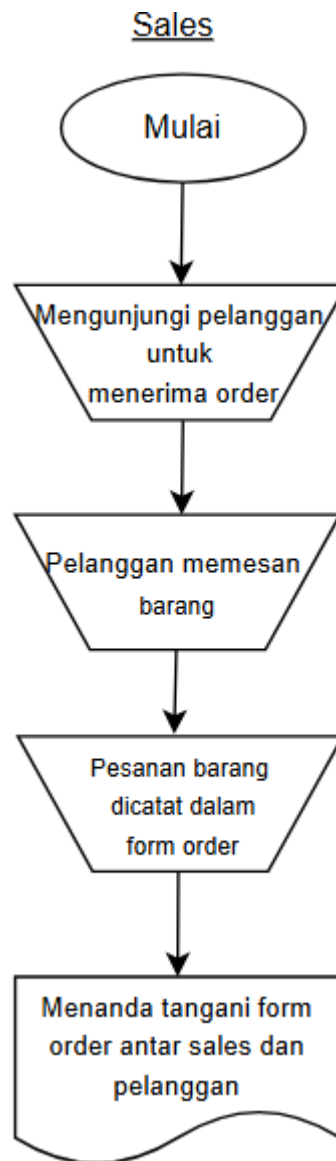
Admin delivery menerima invoice berwarna hijau, mengecek jika ada revisi di edit pada sistem ND6. Serahkan ke bagian pajak, kemudian bagian pajak membuat faktur pajak, dan bagian AR mencatat waktu jatuh tempo diserahkan ke bagian penagihan membuat surat jalan penagihan.

e. Prosedur Pencatatan Piutang

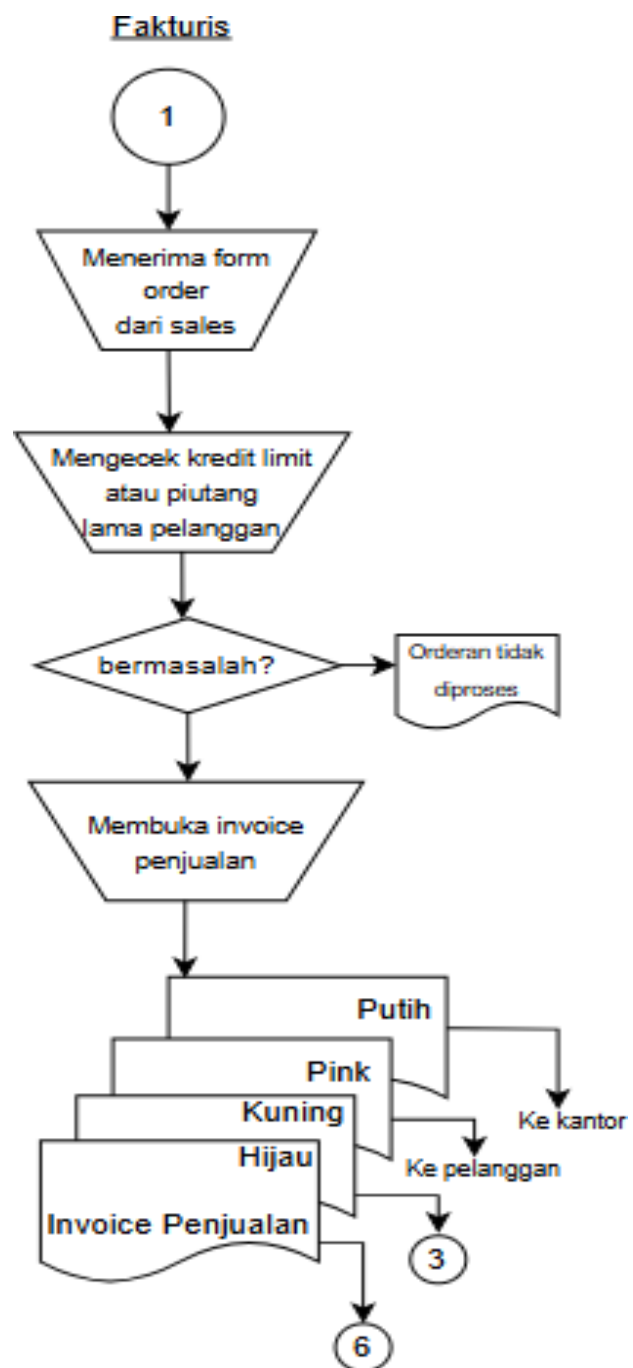
Fungsi akuntansi mencatat piutang dagang ke dalam pembukuan yang dimana piutang akan dicatat ke kartu piutang dan jurnal penjualan.

f. Prosedur Penerimaan Kas dari Piutang

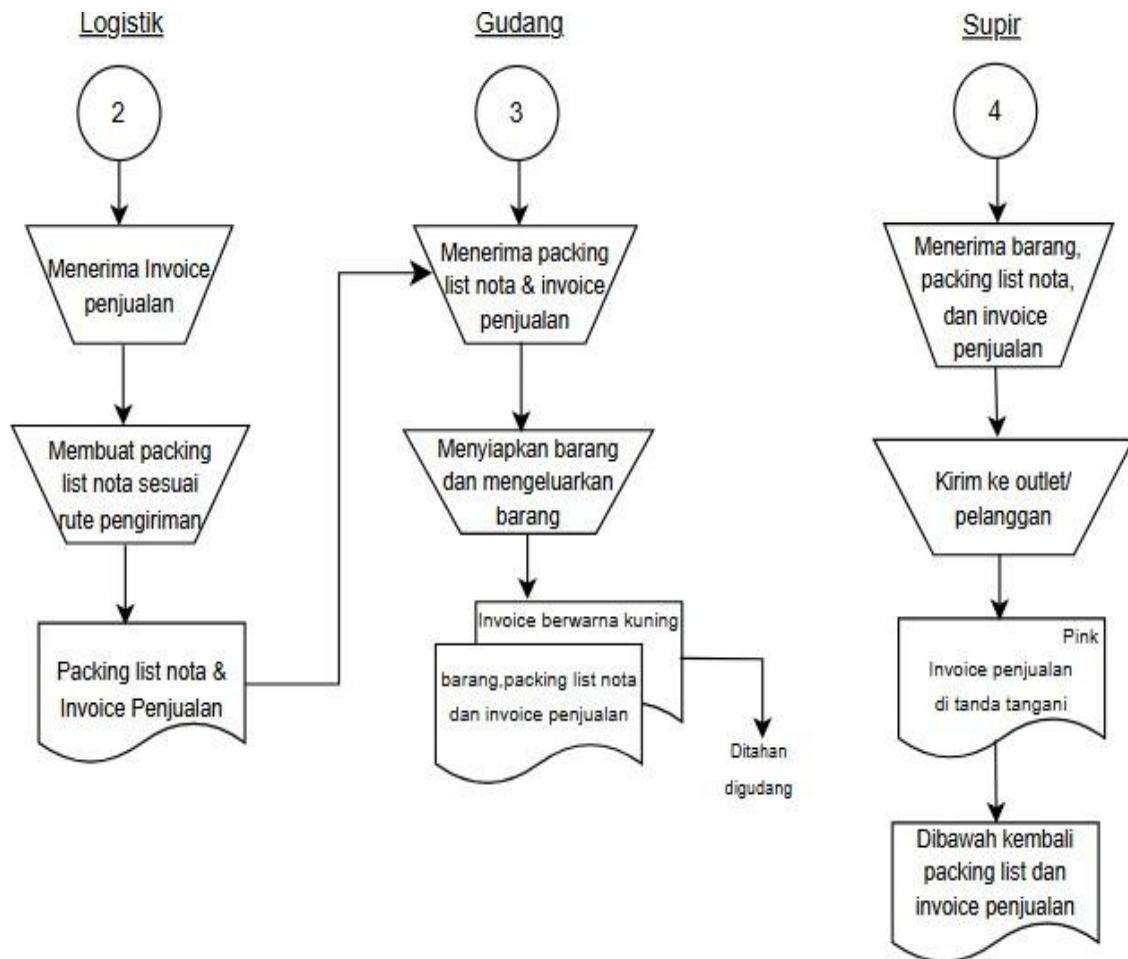
Pelanggan melakukan pembayaran melalui transfer atau tunai kemudian fungsi kas akan menerima pembayaran dan membuat bukti kas masuk dan fungsi akuntansi akan mencatat pelunasan piutang berdasarkan bukti kas masuk ke dalam catatan akuntansi.



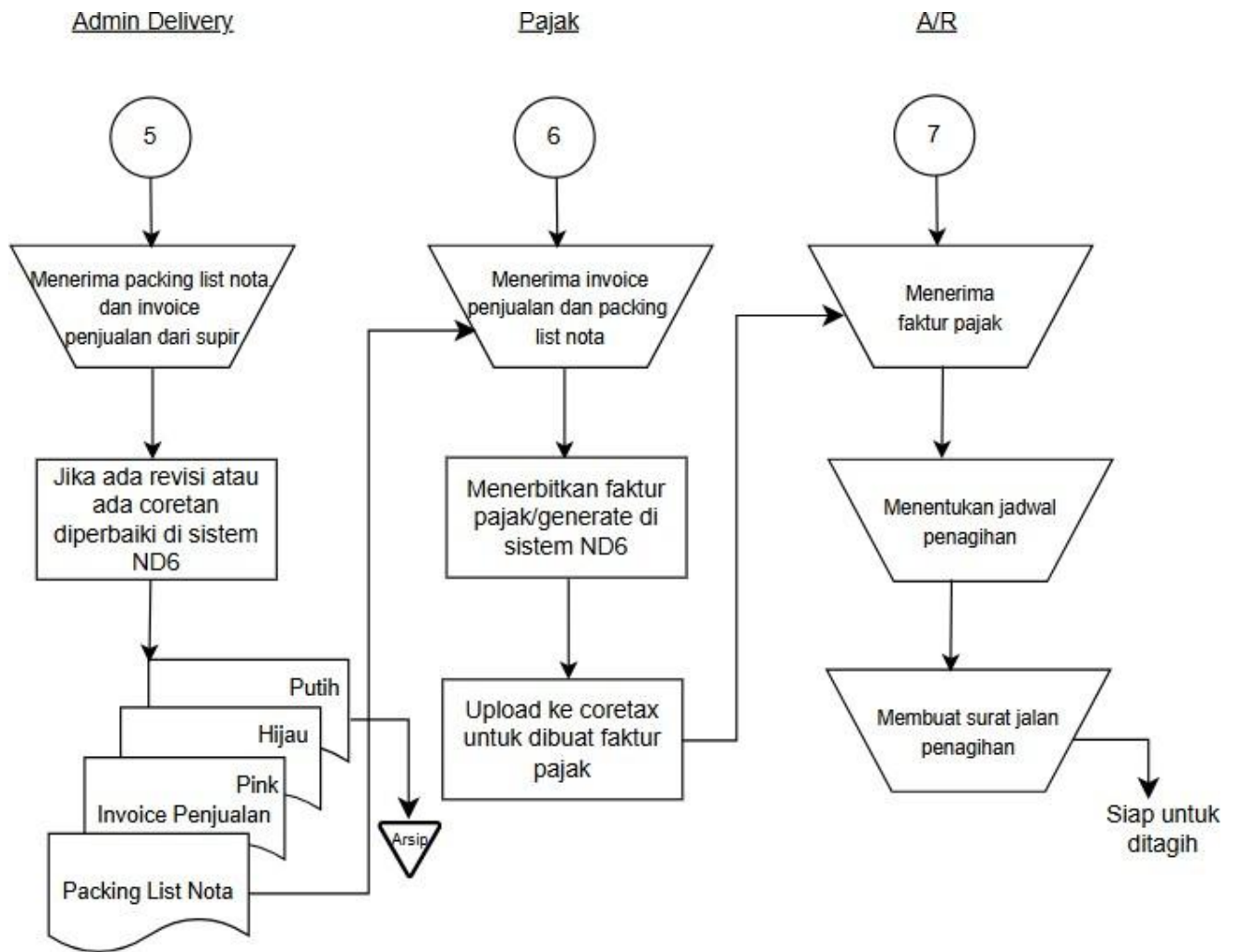
Gambar 2. 8 Flowchart Prosedur Order Penjualan



Gambar 2. 9 Prosedur Persetujuan Kredit

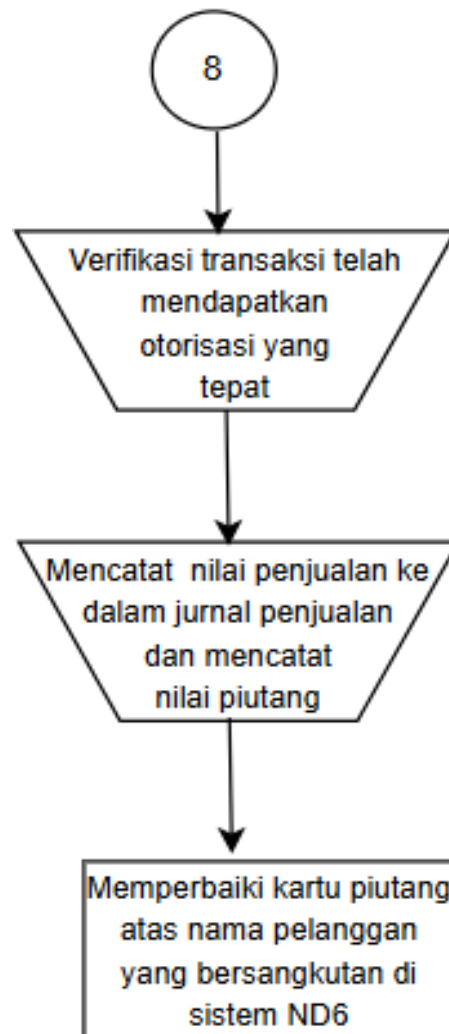


Gambar 2. 10 Prosedur Pengiriman

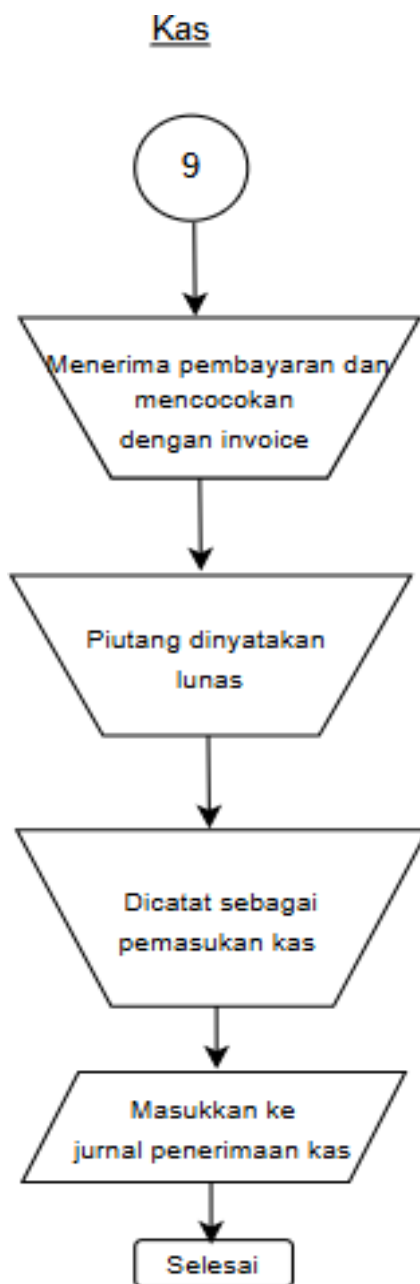


Gambar 2. 11 Prosedur Penagihan

Akuntansi



Gambar 2. 12 Prosedur Pencatatan Piutang



Gambar 2. 13 Prosedur Penerimaan Kas

2.3 Evaluasi Sistem Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit Pada UD. Mitra Kencana Distribusindo di Manado

Dalam transaksi penjualan kredit, sistem pengendalian internal memiliki peranan yang sangat penting dalam operasional perusahaan. Peneliti melakukan evaluasi berdasarkan teori yang dikemukakan oleh Mulyadi (2016) dan menerapkannya pada UD. Mitra Kencana Distribusindo di Manado untuk menilai apakah sistem tersebut telah berjalan secara efektif. Evaluasi terhadap sistem pengendalian internal dalam penjualan kredit pada UD. Mitra Kencana Distribusindo di Manado adalah sebagai berikut:

a. Struktur Organisasi

Struktur organisasi yang diterapkan dalam sistem pengendalian internal perusahaan telah berjalan secara efektif, ditunjukkan oleh adanya pembagian tugas yang jelas, pemisahan fungsi secara tegas.

b. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan

Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan yang diterapkan di UD. Mitra Kencana Distribusindo telah berjalan dengan efektif, ditunjukkan melalui adanya otorisasi pada setiap transaksi yang dilakukan. Proses pencatatan pun dilakukan dalam buku akuntansi sesuai dengan prosedur pencatatan yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

c. Praktik yang sehat

Pembagian tanggung jawab fungsional dari sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang telah ditetapkan. Tidak akan terlaksana dengan baik jika tidak diciptakan cara-cara untuk menjamin praktik yang sehat dalam pelaksanaannya. Adapun cara-cara yang umumnya ditempuh oleh perusahaan dalam menciptakan praktik yang sehat yaitu:

1. Penggunaan formulir bernomor urut tercetak.
2. Pemeriksaan mendadak.

3. Keharusan pengambilan cuti bagi karyawan dengan catatannya.
 4. 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. Karyawan yang cakap
- Kebijakan yang telah diterapkan di UD. Mitra Kencana Distribusindo seperti kebijakan dalam hal perekrutan karyawan harus melakukan beberapa tes yang diberikan. Sehingga perusahaan bisa memilih karyawan yang kompeten sesuai dengan tanggung jawabnya.

BAB III

PENUTUP

3.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil yang telah dijelaskan tentang sistem pengendalian internal dalam penjualan kredit, maka dapat disimpulkan bahwa sistem pengendalian internal atas penjualan kredit pada UD. Mitra Kencana Distribusindo secara umum telah berjalan dengan cukup efektif. Hal ini terlihat dari pemisahan fungsi yang jelas antar bagian, pencatatan akuntansi yang sesuai prosedur, serta pengelolaan dokumen yang terkontrol dengan baik. Proses seleksi karyawan juga dilakukan secara ketat, sehingga mendukung pelaksanaan operasional yang akuntabel. Namun demikian, masih terdapat kendala berupa piutang tak tertagih, yang sebagian besar disebabkan oleh minimnya inisiatif dari tenaga sales dalam melakukan tindak lanjut penagihan, serta dari pelanggan yang tidak kooperatif dalam menyelesaikan kewajiban pembayaran. Hal ini menunjukkan bahwa masih diperlukan penguatan pada aspek pengawasan dan motivasi dalam proses penjualan kredit

3.2 Saran

Untuk meningkatkan efektivitas pengendalian piutang, perusahaan disarankan untuk memberikan pelatihan dan insentif kepada bagian sales agar lebih proaktif dalam menindaklanjuti piutang, menerapkan evaluasi kredit pelanggan secara selektif berdasarkan histori pembayaran dan risiko, memperkuat koordinasi antara bagian penjualan, penagihan, dan akuntansi.

DAFTAR PUSTAKA

- Mulyadi. (2016). *Sistem informasi akuntansi* (Edisi ke-4). Jakarta:Salemba Empat.
- Nestary, N. (2020). Perancangan sistem informasi penjualan pada Toko Stock Point Lily berbasis PHP MySQL. *Jurnal Ilmu Komputer dan Bisnis*, 11(1), 2320–2327. STMIK Dharmapala Riau.
- Gani, A. G. (2020). Sistem pengendalian intern penjualan kredit pada PT XYZ. Universitas Dirgantara Marsekal Suryadarma.
- Latjandu, L. D., Paut, M. E., & Pusung, R. J. (2025). Evaluasi penerapan PSAK No. 23 tentang pendapatan di Iloly Optical Manado. *Manajemen Bisnis dan Keuangan Korporat*, 3(1), 217–228. <https://doi.org/10.58784/mbkk.309>
- Budiman, N. V., Karamoy, H., & Tirayoh, V. Z. (2020). Analisis sistem pengendalian internal atas penjualan kredit pada PT. Rajawali Nusindo Cabang Manado. *Going Concern: Jurnal Riset Akuntansi*, 15(3), 366–375. <https://doi.org/10.32400/gc.15.3.26670.2020>
- Permana, K. W. A. (2021). Analisis sistem pengendalian intern penjualan kredit untuk memaksimalkan target pencairan piutang pada PT Bintang Mulia Jaya. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Rahmadiyah*, 4(1), 1–19. <http://jurnal.stier.ac.id/index.php/jiar/article/view/157>
- Sari, D., & Widyawati, D. (2023). Analisis sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap efektivitas pengendalian intern piutang dagang (Studi pada PT Samudera Teknik Abadi). *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi*, 12(3), 1–12. <https://jurnalmahasiswa.stiesia.ac.id/index.php/jira/article/view/5174>

KONSULTASI PEMBIMBINGAN TUGAS AKHIR DIPLOMA TIGA AKUNTANSI

Judul : Sistem Pengendalian Intern Atas Penjualan Kredit pada UD
Mitra Kencana Distribusindo
Nama Mahasiswa : Safitri Racib / 22 041 015
Nama Pembimbing : Dr. Ivone H. Putong, SE., Ak., M. Ak., CA

No.	Tgl.	U r a i a n	Tanda tangan
1	10 Juni 2025	Konsultasi Hari Judul Tugas Akhir	<i>Ans</i>
2	13 Juni 2025	Pembinaan latar belakang & landasan Teori	<i>Ans</i>
3	16 Juni 2025	- Perin latar belakang - Landasan teori perhatian tahun jurnal diambil	<i>Ans</i>
4	18 Juni 2025	- Lanjutkan praktek & evaluasi - Manfaat penelitian diperbaiki	<i>Ans</i>
5	19 Juni 2025	Buat flowchart pens.kredit	<i>Ans</i>
6	20 Juni 2025	- Perhatikan pedoman penulisan - flowchart diperbaiki	<i>Ans</i>
7	23 Juni 2025	Kesimpulan dan saran diperbaiki	<i>Ans</i>
8	24 Juni 2025	- Buat sampai dengan Abstrak Lengkapi semua sampai daftar isi & pustaka	<i>Ans</i>
9	25 Juni 2025	Siap Disajikan.	<i>Ans</i>
10			
11			
12			



Pt. Sekretaris Jurusan

Jerry Sohy I Putong, SE, MAP
NIP. 196410121997021001

Diverifikasi oleh,
Koorprodi D3 Akuntansi,

Merry L. Sud, SE, MAP
NIP. 197303252008122001



KEMENTERIAN PENDIDIKAN TINGGI, SAINS,
DAN TEKNOLOGI

POLITEKNIK NEGERI MANADO

Kampus Politeknik, Jalan Raya Politeknik, Kelurahan Buha, Manado.

PO BOX 1256 – 95252

Laman : www.polimdo.ac.id email : accounting@polimdo.ac.id

LEMBAR KOREKSI

KETUA PEGUJI

Nama : SAFITRI RACIB
Nim : 22 041 015
Judul : Sistem Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit Pada UD.
Mitra Kencana Distribusindo di Manado

NO	KOREKSI	KET
1	Sebaiknya Flow Chart d'uraikan berdasarkan prosedur dalam sistem pengendalian internal atas penjualan kredit	
2	Prosedur Pencairan by Accounting	

Manado, Juli 2024

Ketua Penguji,

Handwritten signature
s. k. aliya, S. Ak. M. M. A.
NIP. 42041520212601



KEMENTERIAN PENDIDIKAN TINGGI, SAINS,
DAN TEKNOLOGI

POLITEKNIK NEGERI MANADO

Kampus Politeknik, Jalan Raya Politeknik, Kelurahan Buha, Manado.
PO BOX 1256 – 95252

Laman : www.polimdo.ac.id email : accounting@polimdo.ac.id

LEMBAR KOREKSI

ANGGOTA PEGUJI

Nama : SAFITRI RACIB
Nim : 22 041 015
Judul : Sistem Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit Pada UD.
Mitra Kencana Distribusindo di Manado

NO	KOREKSI	KET
1	Prosedur penjualan kredit talang revisi sesuai pr prosedur dan sesuai fyp ter lanjut	
2	Uraian dalam hasil pengujian permasalahan adalah lebih jalan perusahaan yg kurang tergo yaitu dari sisi penjual dan sisi konsumen	
3	Kesimpulan seandainya sesuai dengan hasil pengujian dan sesuai dengan uraian sistem pengendalian internal	
4	After para prosedur ditambah agar lebih banyak	

Manado, 7 Juli 2025
Ketua Penguj,

Dpa Munstapa, SE, MSi
NIP.



LEMBAR ASISTENSI TUGAS AKHIR

Nama : Safitri Racib
Jurusan : Akuntansi
NIM : 22 041 015
Program Studi : D3 Akuntansi
Judul : Sistem Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit Pada
UD.Mitra Kencana Distribusindo di Manado
Dosen Ketua Penguji : Stevie Kaligis, SE., MM. Ak

NO	TANGGAL	URAIAN	PARAF DOSEN
1	14/07/2025	Selesai Asistensi TA	

Manado, 14 - 07 - 2025
Ketua Penguji,



Stevie Kaligis, SE., MM. Ak
NIP. 197204152002121000



LEMBAR ASISTENSI TUGAS AKHIR

Nama : Safitri Racib
Jurusan : Akuntansi
NIM : 22 041 015
Program Studi : D3 Akuntansi
Judul : Sistem Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit Pada
UD.Mitra Kencana Distribusindo di Manado
Dosen Penguji 1 : Opa Mustopa, SE., M. Si

NO	TANGGAL	URAIAN	PARAF DOSEN
1.	14-juli-2025	Review proposal kredit dari produk ppi tr kal	
2	14-07-2025	Ungkapkan dalam hasil penati pembahasan dari jurusan permas alahan yang dari diri penunsi & sis koordinator	
3.	14-07-2025	kesimpulan sesuai dengan judul penunsi sudah sesuai dengan unsur asien pengendalian internal	
4.	14-07-2025	Dapat postula ditambahkan lebih banyak	

Manado, 14 Juli 2025
Penguji 1,

Opa Mustopa, SE., M. Si
NIP. 196107211989031002