

## **Evaluasi Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Pada PT. Sankyu Internasional Indonesia**

*Silvia Indah Cahyani<sup>1)</sup>, Yopie Chandra<sup>2)</sup>*  
*Universitas Buddhi Dharma<sup>12</sup>*

Email : [silviaich391@gmail.com](mailto:silviaich391@gmail.com), [yopie\\_chandra1965@gmail.com](mailto:yopie_chandra1965@gmail.com).

### **ABSTRAK**

Sistem Akuntansi Penjualan merupakan salah satu aktivitas formal dibutuhkan oleh perusahaan khususnya perusahaan dagang untuk mengambil keputusan dalam pengembangan perusahaan tersebut. Tujuan praktik magang ini adalah untuk melakukan analisis system informasi Akuntansi siklus penjualan secara kredit untuk meningkatkan pengendalian intern yang diterapkan oleh PT. Sankyu Internasional Indonesia.

Metode analisis data yang digunakan dalam magang ini adalah metode deskriptif. Dari hasil magang dapat ditarik kesimpulan bahwa PT. Sankyu Internasional Indonesia telah menerapkan system informasi akuntansi yang terkomputerisasi sehingga pelaksanaan kegiatan penjualan secara kredit oleh perusahaan terkontrol dengan baik dengan cara analisis risiko kredit sampai monitoring serta pemantauan pembayaran dari pelanggan. meskipun terdapat kelemahan dalam pengendalian intern penjualan kredit untuk dokumen yang di otorisasi oleh bagian yang sesuai dengan fungsi dan tugasnya.

Kata Kunci: Sistem Akuntansi Penjualan

## PENDAHULUAN

Sistem akuntansi penjualan kredit menjadi hal yang sangat penting bagi perusahaan karena merupakan salah satu sumber utama pendapatan. PT. Sankyu Internasional Indonesia sebagai perusahaan jasa konstruksi dan peralatan industri yang berbasis di Indonesia memiliki beberapa program penjualan kredit yang digunakan untuk memudahkan pelanggan dalam memperoleh produk atau jasa yang ditawarkan.

Sistem penjualan kredit adalah sistem yang digunakan untuk mengelola transaksi penjualan kredit. Dalam sistem ini, informasi mengenai penjualan kredit seperti jumlah kredit yang diberikan, jangka waktu pembayaran, bunga, dan lain sebagainya diinput ke dalam sistem. Sistem kemudian akan menghasilkan faktur penjualan kredit yang berisi informasi tersebut dan mengirimkannya kepada pembeli.

Selain itu, sistem penjualan kredit juga mencatat pembayaran yang telah diterima dari pembeli dan menghitung sisa pembayaran yang harus dibayarkan oleh pembeli. Sistem ini juga dapat memberikan laporan keuangan yang membantu manajemen dalam memantau kondisi keuangan perusahaan, termasuk jumlah piutang yang harus diterima dari penjualan kredit.

Oleh karena itu evaluasi sistem akuntansi penjualan kredit pada PT. Sankyu Internasional Indonesia perlu dilakukan untuk memastikan efektivitas dan efisiensi sistem yang digunakan dalam mengelola transaksi penjualan kredit.

Dalam proses evaluasi sistem akuntansi penjualan kredit pada PT. Sankyu Internasional Indonesia, beberapa aspek yang perlu diperhatikan antara lain proses pengelolaan transaksi penjualan kredit, sistem kontrol intern, dan pelaporan keuangan.

Dengan melakukan evaluasi sistem akuntansi penjualan kredit pada PT. Sankyu Internasional Indonesia, perusahaan dapat memperbaiki kelemahan dalam sistem yang digunakan dan meningkatkan efektivitas serta efisiensi dalam pengelolaan transaksi penjualan kredit. Hal ini akan membantu perusahaan untuk menghindari risiko finansial dan meningkatkan kepercayaan pelanggan terhadap perusahaan.

Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk menerapkan ilmu yang diperoleh selama kuliah, terutama pada mata kuliah sistem informasi akuntansi, maka penulis memilih judul pembahasan untuk dijadikan topik dalam Tugas Akhir ini, yaitu **“Evaluasi Sistem Akuntansi Penjualan Kredit pada PT. Sankyu Internasional Indonesia.”**

## GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

### Sejarah Singkat Perusahaan

PT. Sankyu International Indonesia adalah sebuah perusahaan yang bergerak di bidang jasa konstruksi dan engineering, yang berkantor pusat di Jakarta, Indonesia. Perusahaan ini didirikan pada

tanggal 1 Februari 1971 dengan nama PT. Sankyu Indonesia Engineering dan merupakan perusahaan patungan antara Sankyu Inc. dari Jepang dan PT. Pembangunan Jaya.

Pada awal berdirinya, PT. Sankyu Indonesia Engineering fokus pada proyek-proyek di sektor minyak dan gas serta petrokimia. Namun, seiring dengan berkembangnya bisnis di Indonesia, perusahaan ini mulai meluaskan jangkauannya ke sektor lain seperti infrastruktur, pembangunan gedung, dan proyek-proyek industri.

Pada tahun 1992, PT. Sankyu Indonesia Engineering berganti nama menjadi PT. Sankyu Indonesia International. Kemudian, pada tahun 2010, nama perusahaan kembali diubah menjadi PT. Sankyu International Indonesia.

### Visi Misi Perusahaan

Visi Perusahaan :

Menjadi perusahaan jasa konstruksi dan engineering terkemuka di Indonesia dan diakui sebagai mitra terpercaya dalam memberikan solusi kreatif dan inovatif bagi pelanggan.

Misi Perusahaan :

- Memberikan solusi kreatif dan inovatif yang berkualitas tinggi kepada pelanggan, dengan mengutamakan kesehatan, keselamatan, dan lingkungan (K3L) serta memenuhi standar internasional dalam setiap proyek yang kami kerjakan.
- Meningkatkan profesionalisme dan kompetensi karyawan serta memperkuat kerjasama tim, sehingga mampu memberikan layanan terbaik bagi pelanggan.
- Memperluas jangkauan bisnis dan menjalin kemitraan dengan perusahaan asing untuk memperkuat posisi di pasar global.

### Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi adalah suatu kerangka kerja yang menjelaskan bagaimana tugas, tanggung jawab, dan wewenang dalam suatu perusahaan atau organisasi diatur dan diorganisir. Struktur organisasi menunjukkan bagaimana departemen, unit, atau divisi dalam perusahaan saling terkait dan saling berhubungan satu sama lain dalam mencapai tujuan bersama dalam sebuah perusahaan. Struktur organisasi juga menunjukkan bagaimana aliran informasi dan keputusan diatur dalam organisasi perusahaan, sehingga memungkinkan organisasi untuk beroperasi secara efektif dan efisien dalam menjalankan tugas, tanggung jawab seta wewenangnya dengan baik. Struktur organisasi biasanya terdiri dari hierarki atau tingkatan yang berbeda dalam organisasi, mulai dari posisi paling atas (biasanya direksi atau kepala perusahaan) hingga posisi paling bawah (biasanya staf atau karyawan).

### Kedudukan dan Koordinasi

Penulis sedang menjalani program magang di kantor pusat PT. Sankyu International Indonesia yang terletak di Gedung Summitas 1 Lantai 6, Jl. Jenderal Sudirman, RT.5/RW.3, Senayan, Kebayoran Baru, Jakarta Selatan 12190. Selama program magang, penulis akan dibimbing oleh staf akunting dalam menjalankan tugas serta tanggung jawab yang berkaitan dengan bidang akuntansi perusahaan. Penulis diharapkan dapat belajar dan mengembangkan keterampilan Anda dalam bidang ini, serta memberikan kontribusi positif bagi perusahaan selama program magang berlangsung.

## PEMBAHASAN

### Prosedur Penjualan Kredit

Sebagai seorang peneliti yang melakukan magang di PT. Sankyu International Indonesia, tugas Anda dapat meliputi:

1. Melakukan riset dan analisis data terkait dengan proyek atau bidang tertentu yang menjadi fokus perusahaan.
2. Membantu dalam pengumpulan data dan informasi untuk memperkuat keputusan dan rekomendasi bisnis.
3. Membantu dalam pembuatan laporan riset dan presentasi yang dibutuhkan oleh manajemen atau klien perusahaan.
4. Mengikuti rapat atau pertemuan terkait dengan proyek tertentu dan melakukan pencatatan atau mempresentasikan hasil magang.
5. Mempelajari dan memahami proses bisnis dan industri yang menjadi fokus perusahaan serta melakukan perbandingan dengan perusahaan pesaing di industri tersebut.
6. Menyusun proposal riset untuk topik atau proyek tertentu yang relevan dengan fokus bisnis perusahaan.
7. Memberikan rekomendasi dan saran berdasarkan hasil riset dan analisis data yang dilakukan.
8. Membantu dalam pengembangan strategi bisnis dan rencana aksi berdasarkan hasil magang.

#### 3.4 Prosedur yang Membentuk Penjualan Kredit

Berikut ini adalah beberapa prosedur yang membentuk penjualan kredit yang pada PT. Sankyu International Indonesia :

1. Analisis Risiko Kredit Sebelum menawarkan penjualan kredit, perusahaan melakukan analisis risiko kredit pada calon pelanggan. Analisis risiko kredit ini meliputi penilaian terhadap kelayakan keuangan, rekam jejak pembayaran, dan karakter pelanggan.
2. Pemilihan Kreditur Setelah dilakukan analisis risiko kredit, perusahaan memilih kreditur yang sesuai dengan profil risiko yang telah ditentukan. Proses ini melibatkan evaluasi atas jumlah kredit yang diminta, lama kredit, dan jangka waktu pembayaran.

3. Pembentukan Kontrak Kredit Perusahaan dan kreditur sepakat dalam sebuah kontrak kredit yang mencakup detail pembayaran, batas waktu pembayaran, dan kewajiban pelanggan. Kontrak kredit ini juga mencantumkan bunga dan biaya tambahan jika pelanggan telat membayar atau tidak membayar.

4. Pelaksanaan Penjualan Kredit Setelah kontrak kredit dibentuk, penjualan kredit dapat dilaksanakan. Perusahaan akan mengirimkan produk atau layanan yang dipesan oleh pelanggan dan mencatat jatuh tempo pembayaran pada sistem keuangan.

5. Monitoring dan Pemantauan Pembayaran Perusahaan melakukan pemantauan dan monitoring pembayaran dari pelanggan secara berkala. Jika pelanggan tidak membayar tepat waktu, perusahaan akan mengambil tindakan seperti mengirimkan surat peringatan atau menagih melalui agen penagihan.

6. Penyelesaian Pembayaran Jika pelanggan melakukan pembayaran secara tepat waktu, maka perusahaan akan menyelesaikan pembayaran dan menghapus catatan utang dari sistem keuangan. Jika pelanggan tidak membayar, perusahaan akan mengambil tindakan hukum untuk menyelesaikan pembayaran.

## KENDALA YANG DITEMUKAN

- Kendala dalam Pengelolaan Sumber Daya Manusia meliputi tingginya tingkat pergantian karyawan yang berdampak pada kestabilan organisasi, kesulitan dalam menarik dan merekrut bakat terbaik, kesulitan dalam melakukan penilaian kinerja yang akurat, serta kurangnya upaya pengembangan dan peningkatan karyawan untuk meningkatkan kualitas tenaga kerja.
- Kurangnya pemahaman tentang risiko potensial, kekurangan sumber daya untuk mengelola risiko, resistensi terhadap perubahan, kesulitan mengidentifikasi dan menilai risiko dengan akurat, serta kurangnya pemahaman tentang dampak risiko terhadap keseluruhan strategi perusahaan.
- Perubahan kebijakan yang sering dan tidak konsisten, birokrasi yang kompleks dan lambat, regulasi yang membatasi inovasi dan pertumbuhan, kebijakan yang tidak responsif terhadap kebutuhan bisnis, serta ketidakpastian hukum yang mempengaruhi kegiatan perusahaan.
- Intensitas persaingan yang tinggi, perubahan tren pasar yang cepat, kesulitan mempertahankan pangsa pasar, biaya

promosi dan pemasaran yang tinggi, tantangan untuk membedakan diri dari pesaing, serta risiko ketergantungan pada harga dan kebijakan pesaing.

### SOLUSI YANG DITEMUKAN

- PT. Sankyu International Indonesia dapat meningkatkan kualitas sumber daya manusia dengan memberikan pelatihan dan pengembangan karir, meningkatkan kesejahteraan karyawan, serta mengimplementasikan sistem reward dan performance yang baik.
- PT. Sankyu International Indonesia dapat mengimplementasikan program manajemen risiko yang efektif dan efisien, seperti asuransi dan diversifikasi portofolio bisnis, serta memonitor risiko secara terus-menerus.
- PT. Sankyu International Indonesia dapat berkomunikasi secara intensif dengan pemerintah untuk memperoleh informasi terkait kebijakan yang akan diterapkan, dan mengantisipasi perubahan kebijakan yang dapat memengaruhi bisnis perusahaan.
- PT. Sankyu International Indonesia dapat meningkatkan kualitas produk dan layanan, serta melakukan inovasi untuk membedakan diri dari pesaing. Selain itu, perusahaan juga dapat mengembangkan strategi pemasaran yang efektif untuk menjangkau pasar yang lebih luas.

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### Kesimpulan

Dalam uraian pelaksanaan kerja magang, terdapat beberapa kegiatan yang akan dilakukan oleh penulis, di antaranya belajar dan memahami sistem akuntansi perusahaan, membantu staf akuntansi dalam melakukan input data transaksi ke dalam sistem akuntansi, melakukan pengecekan dan perbaikan jika terdapat kesalahan input data transaksi ke dalam sistem akuntansi, membantu staf akuntansi dalam menyusun laporan keuangan bulanan, melakukan pengecekan dan perbaikan jika terdapat kesalahan pada laporan keuangan bulanan, belajar dan memahami perpajakan perusahaan, membantu staf akuntansi dalam menyiapkan dokumen pajak bulanan dan tahunan, melakukan pengecekan dan perbaikan jika terdapat kesalahan pada dokumen pajak bulanan dan tahunan, mengikuti kegiatan rapat atau koordinasi antar staf akuntansi untuk membahas berbagai masalah yang muncul, dan menulis laporan magang yang berisi evaluasi pelaksanaan kerja dan hasil yang telah dicapai selama magang.

Terakhir, terdapat prosedur yang membentuk penjualan kredit pada PT. Sankyu International Indonesia, yang meliputi analisis risiko kredit, pemilihan kreditur, pembentukan kontrak kredit, pelaksanaan penjualan kredit, dan monitoring dan

pemantauan pembayaran.

#### Saran

Saran untuk PT. Sankyu International Indonesia:

- Memberikan pengalaman magang yang lebih variatif: Selain bidang akuntansi, perusahaan dapat memberikan kesempatan untuk magang di bidang-bidang lain seperti pemasaran, produksi, atau logistik. Hal ini akan memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk memperluas pengalaman mereka dan memperoleh pengetahuan yang lebih luas tentang operasi bisnis.
- Meningkatkan komunikasi dengan mahasiswa magang: Perusahaan dapat memastikan bahwa mahasiswa magang merasa selalu terinformasi dan diberikan arahan yang jelas tentang tugas dan tanggung jawab mereka selama program magang. Hal ini dapat dilakukan dengan menyediakan mentor yang selalu tersedia untuk berkomunikasi dan memberikan feedback terhadap pekerjaan yang telah dilakukan.
- Memperluas prosedur penjualan kredit: Perusahaan dapat mempertimbangkan untuk mengembangkan prosedur penjualan kredit mereka dengan menawarkan alternatif pembayaran yang lebih fleksibel bagi pelanggan seperti cicilan atau program diskon. Hal ini dapat membantu perusahaan untuk memperluas pasar dan meningkatkan keuntungan.

#### REFERENSI

- Akter, Shahriar, Yogesh K. Dwivedi, Shahriar Sajib, Kumar Biswas, Ruwan J. Bandara, and Katina Michael. 2022. "Algorithmic Bias in Machine Learning-Based Marketing Models." *Journal of Business Research* 144(January):201–16. doi: 10.1016/j.jbusres.2022.01.083.
- Benyamin Melatnebar, Kito Kurniawan, Jenni Jenni, and Suhendri Suhendri. 2021. "Pelatihan Penggunaan Market Place Online Kepada Pemuda Pemudi Di Kelurahan Kotabumi Sebagai Strategi Meningkatkan Penjualan Di Masa Pandemi." *Journal of Hasbie Volume 1* (November 2021): 1.
- Benyamin Melatnebar, Aldi Samara, Eugenius Lалуur, Rinintha Prameswari, Rina Sulistiyowati, Dian Anggraeni, Peng Wi, and Selfiyani. 2023. "Pelatihan Soft Skill Literasi Keuangan Dasar Bagi Siswa Siswi Menengah Pertama Dan Menengah Atas Di Kotabumi Tangerang". *Journal of Abdi Dharma Volume 3* (April 2023): 1-27.
- Benyamin Melatnebar, Baghas Budi, and Kito Kurniawan. 2022. "Menalar Belanja Pemerintah Daerah Terhadap Produk Domestik

- Bruto Sektor Pertanian Di Kawasan Priangan Timur Jawa Barat.” *Jurnal Akuntoteknologi* Volume 1 (July 2022): 11.
- Harjoto, Maretno A., Andreas G. F. Hoepner, and Qian Li. 2022. “A Stakeholder Resource-Based View of Corporate Social Irresponsibility: Evidence from China.” *Journal of Business Research* 144(February 2021):830–43. doi: 10.1016/j.jbusres.2022.02.025.
- Małecka, Agnieszka, Maciej Mitręga, Barbara Mróz-Gorgoń, and Gregor Pfajfar. 2022. “Adoption of Collaborative Consumption as Sustainable Social Innovation: Sociability and Novelty Seeking Perspective.” *Journal of Business Research* 144(January):163–79. doi: 10.1016/j.jbusres.2022.01.062.