

# PERANAN PENGENDALIAN INTERNAL ATAS PENJUALAN KREDIT PUSBAHNAS KBM

Aaron Leonard Alfeus  
[aaronalfeus@yahoo.co.id](mailto:aaronalfeus@yahoo.co.id)

Melinda Malau  
[melinda\\_malau1982@yahoo.com](mailto:melinda_malau1982@yahoo.com)

## ABSTRACT

*Every company or organization that is established must have a goal to be achieved by effective and efficient manner. It also applies to all types of organizations such as the engaged state, in politics, in economics, in business, in social culture - such as pendidikan and health - nonprofit organizations, civil society organizations and even in religious environments though. Many products produced by PT Perhutani (Persero) which one of them in the field of Pusat Perlebahan Nasional or abbreviated Pusbahnas. The activities undertaken in Pusbahnas is processing local honey and honey purchased through partners through several methods such as open auctions, direct election, appointment, direct procurement and self-management. In this case PT Perhutani especially those Pusbahnas choose cash sales method and no longer use credit sales, internal controls and procedures for the sale of merchandise is very important for the company to increase its sales. The purpose of this report is to determine the procedure on credit sales Pusbahnas, determine the method used to increase sales, and to determine the role of internal control in credit sales Pusbahnas KBM. The results of the field work practice carried out showed that the internal control over credit sales at PT Perhutani Pusbahnas still needs to separate work functions and additional control to avoid deviations.*

*Keywords: Internal Control, Procedure, Sales, Credit Sales*

## 1. Pendahuluan

Setiap perusahaan atau organisasi yang didirikan pastilah memiliki sebuah tujuan yang ingin dicapai dengan cara efektif dan efisien. Hal tersebut juga berlaku bagi seluruh jenis organisasi seperti yang bergerak dibidang kenegaraan, dibidang Politik, dibidang Ekonomi, di bidang Bisnis, dibidang Sosial Budaya – seperti Pendidikan dan Kesehatan – Organisasi nirbala, Lembaga Sosial Masyarakat dan bahkan di lingkungan Keagamaan sekalipun. Salah satu upaya yang dilakukan perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaan yaitu mendapat keuntungan adalah dengan melakukan pengendalian internal terhadap penjualan yang semaksimal mungkin. Sistem pengendalian internal merupakan kebijakan atau prosedur yang melindungi aktiva dari penyalahgunaan, dan juga dapat digunakan untuk mencegah penyimpangan.

## 2. Tinjauan Pustaka

### a. Pengertian Pengendalian Internal

Menurut ISA dalam buku Audit Berbasis ISA (2014:126) “Pengendalian Internal adalah proses, kebijakan, dan prosedur yang dirancang oleh manajemen untuk memastikan pelaporan keuangan yang andal dan pembuatan laporan keuangan sesuai dengan kerangka akuntansi yang berlaku.”

Menurut Theodorus (2014:127)

Pengendalian Internal dirancang, diimplementasi, dan dipelihara oleh manajemen, dan karyawan lain untuk menangani risiko bisnis dan risiko kecurangan yang diketahui (*identified business and fraud risk*) mengancam pencapaian tujuan entitas, seperti pelaporan keuangan yang andal.

Pengendalian selalu merupakan jawaban (*response*) untuk menangkalkan suatu ancaman (kemungkinan terjadinya risiko). Pengendalian yang tidak merupakan jawaban untuk menangkalkan ancaman, adalah kesia-siaan.

Menurut Baridwan (2000;150)

Pengendalian intern “Internal control itu meliputi struktur organisasi dan semua cara - cara sehat dan alat - alat yang dikoordinasikan yang digunakan dalam perusahaan dengan tujuan untuk menjaga keamanan harta milik perusahaan, memeriksa ketelitian dan kebenaran akuntansi, memajukan efisiensi dalam usaha, dan membantu mendorong dipatuhinya kebijaksanaan manajemen yang telah ditetapkan lebih dahulu”.

#### **b. Tujuan Pengendalian Internal**

Menurut Theodorus (2014:127)

Tujuan pengendalian internal secara garis besarnya dapat dibagi dalam empat kelompok, sebagai berikut :

1. Strategis, sasaran-sasaran utama yang mendukung misi entitas.
2. Pelaporan keuangan (pengendalian internal atas pelaporan keuangan).
3. Operasi (pengendalian operasional).
4. Kepatuhan terhadap hukum dan ketentuan perundang-undangan.

#### **c. Pengendalian Internal Pervasif dan Spesifik**

Menurut Theodorus (2014:354)

##### **1. Pengendalian Internal Pervasif**

Pengendalian pervasif berurusan dengan *governance* dan *general management*. Tujuannya adalah menciptakan lingkungan pengawasan menyeluruh. Proses dalam pengendalian dalam kategori ini meliputi SDM, penanganan kecurangan, *risk assessment* dan masalah *management override*, *general IT management*, pembuatan *financial information* (termasuk laporan keuangan dan estimasi yang mendasarinya), dan pemantauan berjalan terhadap operasi entitas.

##### **2. Pengendalian Internal Spesifik**

Pengendalian spesifik atau transaksional adalah pengendalian atau proses yang spesifik dirancang agar :

- a. Transaksi dicatat dengan benar untuk membuat laporan keuangan.
- b. Catatan pembukuan dibuat cukup rinci untuk mencerminkan secara benar dan wajar semua transaksi dan penggunaan aset.
- c. Penerimaan dan pengeluaran hanya dibuat jika ada persetujuan manajemen.
- d. Akuisisi, penggunaan, atau penghapusan aset dicegah atau terdeteksi dengan cepat.

Proses-proses pengendalian transaksional meliputi transaksi rutin seperti penjualan, pembelian, dan gaji dan transaksi non-rutin seperti pembelian peralatan kantor.

#### **b. Komponen Pengendalian Internal**

Berbagai jenis pengendalian internal dalam suatu entitas dibagi dalam lima komponen inti, yaitu :

1. Lingkungan Pengendalian (*Control Environment*)
2. Penilaian Risiko (*Risk Assessment*)
3. Sistem Informasi (*Information System*)

4. Kegiatan Pengendalian (*Control Activities*)
5. Pemantauan (*Monitoring*)

### c. Pendekatan Merancang Pengendalian Internal Akuntansi

Menurut Mulyadi (2001:178)

Secara garis besar, pendekatan untuk merancang pengendalian internal akuntansi adalah bertitik tolak dari dua tujuan sistem :

1. Menjaga kekayaan perusahaan :
  - a. Penggunaan kekayaan perusahaan hanya melalui sistem otorisasi yang telah ditetapkan.
  - b. Pertanggungjawaban kekayaan perusahaan yang dicatat harus dibandingkan dengan kekayaan yang sesungguhnya ada.
2. Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi :
  - a. Pelaksanaan transaksi melalui sistem otorisasi yang diterapkan.
  - b. Pencatatan transaksi yang terjadi dalam catatan akuntansi.

### d. Sistem Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2001:202)

Kegiatan penjualan terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, baik secara kredit maupun secara tunai. Dalam transaksi penjualan kredit, jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. Kegiatan penjualan secara kredit ini ditangani oleh perusahaan melalui sistem penjualan kredit. 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 terhadap dapat atau tidaknya pembeli tersebut diberi kredit.

Menurut Narko (2004:3) "Prosedur adalah urutan-urutan pekerjaan

klerikel yang melibatkan beberapa orang, yang disusun untuk menjamin adanya perlakuan yang sama terhadap penanganan transaksi perusahaan yang berulang-ulang."

Menurut Sutabri (2004: 3) "Sistem adalah suatu kumpulan atau himpunan dari unsur, komponen atau variabel-variabel yang terorganisir, saling berinteraksi, saling bergantung satu sama lain dan terpadu."

Menurut Romney dan Steinbart (2006 : 2) "Sistem merupakan rangkaian dari dua atau lebih komponen-komponen yang saling berhubungan, yang berinteraksi untuk mencapai suatu tujuan."

Menurut Indrajit (2001: 2) mengemukakan bahwa sistem mengandung arti kumpulan-kumpulan dari komponen-komponen yang dimiliki unsur keterkaitan antara satu dengan lainnya.

Menurut Jogianto (2005: 2) mengemukakan bahwa sistem adalah kumpulan dari elemen-elemen yang berinteraksi untuk mencapai suatu tujuan tertentu. sistem ini menggambarkan suatu kejadian-kejadian dan kesatuan yang nyata adalah suatu objek nyata, seperti tempat, benda, dan orang-orang yang betul-betul ada dan terjadi.

**e. Fungsi yang Terkait**

Fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit adalah :

1. Fungsi Penjualan.  
Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima surat order dari pembeli, meminta otorisasi kredit, menentukan tanggal pengiriman dan dari gudang mana barang akan dikirim, dan mengisi surat order pengiriman.
2. Fungsi Kredit.  
Fungsi ini berada dibawah fungsi keuangan yang dalam transaksi penjualan kredit, bertanggung jawab untuk meneliti status kredit pelanggan dan memberikan otorisasi pemberian kredit kepada pelanggan.
3. Fungsi Gudang.  
Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi ini bertanggung jawab untuk menyimpan barang dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan, serta menyerahkan barang ke fungsi pengiriman.
4. Fungsi Pengiriman.  
Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi ini bertanggung jawab untuk menyerahkan barang atas dasar surat order pengiriman yang diterimanya dari fungsi penjualan dan untuk menjamin bahwa tidak ada barang yang keluar dari perusahaan tanpa ada otorisasi dari yang berwenang.
5. Fungsi Penagihan.  
Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi ini bertanggung jawab untuk membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan, serta menyediakan *copy* faktur bagi kepentingan pencatatan transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi.
6. Fungsi Akuntansi.  
Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit dan membuat serta mengirimkam pernyataan piutang kepada para debitur, serta membuat laporan penjualan.

**f. Informasi yang Diperlukan oleh Manajemen**

Informasi yang diperlukan oleh manajemen dari transaksi penjualan kredit adalah :

1. Jumlah pendapatan penjualan menurut jenis produk atau kelompok produk selama jangka waktu tertentu.
2. Jumlah piutang kepada setiap debitur dari transaksi penjualan kredit.
3. Jumlah harga pokok produk yang dijual selama jangka waktu tertentu.
4. Nama dan alamat pembeli.
5. Kuantitas produk yang dijual.
6. Nama wiraniaga yang melakukan penjualan.
7. Otorisasi pejabat yang berwenang.

**g. Dokumen yang Digunakan**

Dokumen yang digunakan untuk melaksanakan sistem penjualan kredit adalah:

1. Faktur Penjualan Kartu Kredit  
Dokumen ini digunakan untuk merekam transaksi penjualan kredit dengan kartu kredit.
2. Surat Tagihan.  
Surat tagihan ini berisi dua bagian : Bagian pertama merupakan dokumen yang dikembalikan bersama cek oleh pembeli ke perusahaan, sedangkan bagian kedua merupakan rincian dari transaksi yang dilakukan oleh pembeli dalam periode tertentu.

**j. Catatan Akuntansi yang Digunakan**

Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem penjualan kredit adalah :

1. Jurnal Penjualan.  
Digunakan untuk mencatat transaksi penjualan, baik secara tunai maupun kredit.
2. Kartu Piutang.  
Catatan akuntansi ini merupakan buku pembantu yang berisi rincian mutasi piutang perusahaan kepada tiap-tiap debiturnya.
3. Kartu Persediaan.  
Catatan akuntansi ini merupakan buku pembantu yang berisi rincian mutasi setiap jenis persediaan.
4. Kartu Gudang.  
Catatan ini diselenggarakan oleh fungsi gudang untuk mencatat mutasi dan persediaan fisik barang yang disimpan di gudang.
5. Jurnal Umum  
Catatan akuntansi ini digunakan untuk mencatat harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu.

#### **k. Unsur Pengendalian Internal**

##### **1. Organisasi**

Dalam merancang organisasi yang berkaitan dengan sistem penjualan kredit, unsur pokok sistem pengendalian internal dijabarkan sebagai berikut :

- a. Fungsi Penjualan Harus Terpisah dari Fungsi Kredit.  
Pemisahan kedua fungsi ini dimaksudkan untuk menciptakan pengecekan intern terhadap transaksi penjualan kredit.
- b. Fungsi Akuntansi Harus Terpisah dari Fungsi Penjualan dan Fungsi Kredit.  
Salah satu unsur pokok sistem pengendalian internal mengharuskan pemisahan fungsi operasi, fungsi penyimpanan, dan fungsi akuntansi. Dalam sistem penjualan kredit, fungsi akuntansi yang melaksanakan pencatatan piutang harus dipisahkan dari fungsi operasi yang melaksanakan transaksi penjualan dan dari fungsi kredit yang mengecek kemampuan pembeli dalam melunasi kewajibannya.
- c. Fungsi Akuntansi Harus Terpisah dari Fungsi Kas.  
Hal ini dimaksudkan untuk menjaga kekayaan perusahaan dan menjamin ketelitian dan keandalan data akuntansi.
- d. Transaksi Harus Dilaksanakan oleh Lebih dari Satu Orang atau Lebih dari Satu Fungsi.  
Dalam merancang sistem untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan, harus diperhatikan unsur pokok sistem pengendalian internal bahwa setiap transaksi harus dilaksanakan dengan melibatkan lebih dari satu karyawan atau lebih dari satu fungsi.

##### **2. Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan**

Otorisasi terjadinya transaksi dilakukan dengan membubuhkan tanda tangan oleh yang memiliki wewenang untuk itu pada dokumen sumber atau dokumen pendukung.

- a. Penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh fungsi penjualan dengan menggunakan formulir surat order pengiriman.
- b. Persetujuan pemberian kredit diberikan oleh fungsi kredit dengan membubuhkan tanda tangan pada *credit copy*.
- c. Pengiriman barang kepada pelanggan diotorisasi oleh fungsi pengiriman dengan cara menandatangani dan membubuhkan cap pada *copy* surat order pengiriman.
- d. Penetapan harga jual, syarat penjualan, syarat pengangkutan barang, dan potongan penjualan berada di tangan Direktur Pemasaran dengan penerbitan surat keputusan mengenai hal tersebut.
- e. Terjadinya piutang diotorisasi oleh fungsi penagihan dengan membubuhkan tanda tangan pada faktur penjualan.

- f. Pencatatan ke dalam kartu piutang dan ke dalam jurnal penjualan, jurnal penerimaan kas, dan jurnal umum diotorisasi oleh fungsi akuntansi dengan cara memberikan tanda tangan pada dokumen sumber.
- g. Pencatatan terjadinya piutang didasarkan pada faktur penjualan yang didukung dengan surat order pengiriman dan surat muat.

### 3. Praktik yang Sehat

Pembagian tanggung jawab fungsional, sistem wewenang dan prosedur pencatatan pada fungsi penjualan yang telah diterapkan tidak akan terlaksana dengan baik jika tidak diciptakan cara-cara untuk menjamin praktik yang sehat dalam transaksi penjualan. Internal control sistem informasi akuntansi penjualan perlu dilakukan secara khusus mulai dari pesanan penjualan, persetujuan kredit, pengiriman barang, pembuatan faktur, pembukuan piutang, dan penagihan piutang.

## 3. Pembahasan

### A. Hasil Praktik Kerja Lapangan

#### 1. Deskripsi Prosedur Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Pusbahnas memiliki kebijakan dan tujuan yang digunakan sebagai pedoman pada saat melakukan pengiriman barang untuk memastikan bahwa barang yang diorder diterima di outlet dengan baik dan benar dengan memastikan penginputan data dan pengiriman barang telah dilakukan dengan benar dan akurat sehingga terjadinya penyalahgunaan wewenang dan memudahkan pengaturan barang di bagian gudang ke outlet/stockis. Dengan adanya kebijakan dan tujuan tersebut Pusbahnas memiliki kemampuan untuk mengetahui kebutuhan masyarakat, dengan menawarkan produk-produk madu murni dan inovasi produk perlebaran lainnya kepada konsumen dan dapat menghadirkan produk baru sesuai keinginan konsumen. Adapun prosedur dari penjualan kredit adalah sebagai berikut :

##### a. Bagian Kasir :

- 1) Menerima order dari pembeli.
- 2) Meminta pembeli untuk menunjukkan memo pembelian kredit.
- 3) Mengecek keabsahan memo pembelian kredit.
- 4) Membuat faktur penjualan kredit empat rangkap :
  - a) Lembar ke – 1 : dikirim ke bagian administrasi dan keuangan.
  - b) Lembar ke – 2 : dikirim ke bagian gudang.
  - c) Lembar ke – 3 : diberikan ke pembeli.
  - d) Lembar ke – 4 : dikirim ke bagian akuntansi.
- 5) Menyerahkan faktur penjualan kredit kepada pembeli untuk kepentingan pengambilan barang ke gudang, dalam proses pengiriman.

##### b. Bagian Gudang

- 1) Menerima faktur penjualan kredit lembar ke – 2, kemudian menyiapkan barang sejumlah yang tercantum dalam faktur penjualan tersebut.
- 2) Mencatat kuantitas dan jenis barang yang akan dikirim ke dalam kartu gudang.
- 3) Membuat surat pengiriman barang untuk pengiriman barang.
- 4) Faktur penjualan kredit lembar ke – 2 ditempelkan pada barang dan dicocokkan dengan faktur yang ada pada pembeli.
- 5) Bila sudah cocok pembeli diminta untuk membubuhkan tanda tangan pada surat pengiriman barang.

##### c. Bagian Akuntansi

- 1) Mencatat transaksi penjualan kredit ke jurnal penjualan dan mencatat piutang kedalam kartu piutan berdasarkan faktur penjualan kredit lembar ke – 4 (bagian kasir) dan bukti pengiriman barang yang telah dibubuhi tanda tangan pembeli saat pengiriman barang (bagian gudang).
  - 2) Mencatat harga pokok penjualan berdasarkan bukti pengiriman barang berupa surat pengiriman barang lembar ke – 2 dari bagian gudang.
  - 3) Secara periodik membuat rekapitulasi harga pokok penjualan dan mencatatnya kedalam jurnal umum.
- d. Bagian Administrasi
- 1) Membuat surat tagihan kepada pembeli berdasarkan faktur penjualan kredit lembar ke – 1 dan memo pembelian kredit yang diterima dari bagian kasir.
  - 2) Menyimpan kedua dokumen tersebut sebagai arsip.
2. Metode yang digunakan Pusbahnas dalam Meningkatkan Penjualan dan Penagihan Piutang.
- Untuk meningkatkan penjualan yaitu dengan memperbanyak agen mandiri dengan metode penjualan paket secara cash carry memperbesar profit yaitu selisih harga 20% sampai dengan 30% dari harga jual dasar(HJD) dengan harga eceran tertinggi (HET). Untuk penagihan piutang kepada pelanggan lama dilakukan dengan cara bayar dimuka setiap kali belanja barang yaitu bayar dulu pelunasan piutang yang lalu baru diperbolehkan mengambil barang kembali dengan batasan waktu maksimal 30 hari jatuh temponya.
3. Peranan Pengendalian Internal yang terdapat dalam Sistem Penjualan Kredit pada Pusbahnas
- Untuk pengendalian internal dalam sistem penjualan kredit yang dilakukan oleh karyawan diminimalisir dan dibuatkan kesepakatan dengan surat pernyataan kesanggupan potong gaji setiap bulan.
- Dengan ini peran pengendalian internal dapat membantu untuk mencegah terjadinya penyimpangan di dalam perusahaan itu sendiri.

## B. Permasalahan

Sejak tahun 2011 kebijakan manajemen atas penjualan kredit sudah tidak diperkenankan lagi kecuali terhadap badan usaha dalam hal ini perusahaan yang sudah ada Perjanjian Kerja Sama Distributor. Dalam melakukan penjualan madu KBM Agribisnis III Pusbahnas menerapkan sistem akuntansi penjualan dengan metode *Cash and Carry*. Maksud *Cash and Carry* dalam perhutani itu seperti retailer/agen membeli madu perhutani dengan harga jual dasar dan menjual kembali dengan harga per outlet. Atau bisa dikatakan dengan jika para retail membeli madu perhutani maka harus langsung membayar madu tersebut.

Secara umum PT Perhutani Persero KBM Agribisnis III Pusbahnas sudah menerapkan sistem akuntansi penjualan *cash and carry* namun dalam prakteknya masih terdapat kekurangan dalam PT Perhutani Persero KBM Agribisnis III Pusbahnas, yaitu :

1. Bagian-bagian dalam pencatatan akuntansi di Pusbahnas hanya ditangani oleh bagian pemasaran saja dan pencatatan antara pembelian dengan penjualan kepada *outlet/stockis* masih dilakukan penggabungan pencatatan. Kemungkinan besar akan sangat fatal jika terjadi kesalahan, karena tidak ada bagian pemisahan pencatatan dalam akuntansi.
2. Catatan – catatan akuntansi (Penjualan) terperinci hanya terdapat di setiap *outlet-outlet* saja di PT Perhutani Persero KBM Agribisnis III Pusbahnas tidak ada catatan-catatan yang secara terperinci dari penjualan madu setiap hari nya. Pusbahnas hanya membuat laporan dari hasil penjualan saja

3. Terbatas nya *outlet-outlet* dalam penjualan madu PT Perhutani KBM Agribisnis III Pusbahnas sehingga masih banyak konsumen yang tidak mengetahui produk madu perhutani dan penjualan madu perhutani hanya dijual di *outlet/stockis* milik PT Perhutani (Persero) KBM Agribisnis III Pusbahnas saja.
4. Sistem pencatatan di Pusbahnas tidak sesuai dengan akuntansi pada umumnya, di Pusbahnas pencatatan akuntansi nya jika para *outlet/stockis* membeli madu dan telah membayar madu tersebut maka baru dilakukan pembukuan ke kartu barang gudang. Tetapi jika pembeli belum melakukan pembayaran atas pembelian madu tersebut maka pihak pusbahnas tidak melakukan pembukuan.  
Penerapan metode *cash and carry* di dalam sistem penjualan produk madu perhutani yang menyebabkan para *outlet-outlet* lain yang tidak ingin membeli produk madu perhutani.

### C. Pemecahan Masalah

Agar masalah di Pusbahnas Parung Panjang dapat terselesaikan maka penulis akan menguraikan pemecahan dari masalah tersebut :

1. Pusbahnas dapat melakukan kembali penjualan secara kredit.  
Meningat pada tahun 2016 ini banyak penjualan meningkat dikarenakan perusahaan tersebut menerapkan metode penjualan secara kredit. Peningkatan kendaraan bermotor dijalanan juga disebabkan banyak orang mendapatkannya secara kredit.  
Keuntungan penjualan kredit bagi konsumen adalah konsumen dapat menggunakan barang yang dibelinya meski belum melunasinya, dan pembeli dapat membayar secara angsur sehingga dapat memudahkan konsumen tanpa harus membayar tunai.  
Sementara keuntungan penjualan kredit bagi Pusbahnas Parung Panjang adalah dapat meningkatkan penjualannya sehingga meningkatkan pendapatan Pusbahnas, dan mengurangi penumpukkan produk di gudang yang mengakibatkan penurunan pada sektor biaya.
2. Membuat catatan-catatan terperinci mengenai penjualan produk madu setiap hari nya harus ada di Pusbahnas. Karena jika di Pusbahnas tidak ada rincian mengenai catatan-catatan penjualan produk madu setiap hari nya maka bagian pemasaran akan sulit untuk membuat perkiraan untuk dapat melakukan penjualan produk madu kembali.
3. Untuk pengendalian internal dapat dilakukan pemisahan bagian-bagian dalam bidang antara bagian pemasaran dengan bagian pembelian barang dibedakan pencatatan nya tidak boleh sama antar kedua bagian tersebut, agar tidak terjadi kesalahan yang fatal.

## 4. Kesimpulan

Berdasarkan evaluasi yang dilakukan penulis tentang sistem dan prosedur pembelian barang dagang dan penetapan harga pokok penjualan pada PT. Perhutani (Persero) terkhusus Pusbahnas maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Prosedur penjualan kredit yang dilakukan Pusbahnas KBM dalam hal ini diberlakukan pada badan usaha yang telah melakukan perjanjian kerja sama distributor dengan perusahaan.
2. Metode yang digunakan Pusbahnas KBM dalam meningkatkan penjualannya adalah dengan menggunakan metode *cash and carry* untuk memperbesar profit yaitu selisih harga 20% sampai dengan 30% dari harga jual dasar (HJD) dengan harga eceran tertinggi (HET). Untuk penagihan piutang kepada pembeli dilakukan dengan cara bayar dimuka setiap kali belanja barang yaitu membayar lunas piutang yang lalu agar diperbolehkan mengambil barang kembali dengan batasan waktu maksimal 30 hari jatuh tempo.
3. Untuk pengendalian internal Pusbahnas KBM di dalam sistem penjualan kredit diminimalisir dengan surat pernyataan kesanggupan potong gaji setiap bulan.

Dengan adanya penjualan secara kredit yang diusulkan dapat mengatasi permasalahan yang ada pada Pusbahnas KBM Agribisnis III, yaitu dapat terjadi kesalahan dalam pencatatan atas penjualan yang dilakukan oleh bagian pemasaran yang seharusnya dilakukan oleh bagian keuangan agar dapat memudahkan saat pemeriksaan pada sistem keuangan yang dilakukan oleh auditor.

Transaksi atas penjualan yang dilakukan secara tunai belum dapat dibukukan jika pembeli belum melakukan pembayaran atas pembelian madu tersebut, sedangkan transaksi dalam penjualan yang dilakukan secara kredit akan langsung dibukukan. Hal ini dapat memudahkan bagian keuangan dalam membuat laporan keuangan.

Dalam aspek keuntungan dalam penjualan secara kredit adalah meningkatnya penjualan madu Pusahnas KBM Agribisnis III karena konsumen dapat dengan mudah menikmati produk tanpa harus membayar terlebih dahulu sehingga penumpukan produk di dalam gudang yang mengakibatkan penurunan sektor biaya dapat dikurangi

Saran yang diusulkan penulis adalah:

1. Untuk penjualan kredit sebaiknya segera diimplementasikan mengingat dampak yang dihasilkan dapat menguntungkan pihak perusahaan dan di sisi yang lain produk yang dihasilkan Pusbahnas KBM Agribisnis III dapat terjangkau ke masyarakat secara lebih luas.
2. Dari sisi internal perusahaan catatan keuangan internal perusahaan dapat lebih dikontrol.
3. Adanya koneksi atas pencatatan yang dilakukan di *outlet* dengan perusahaan induk sehingga tidak ada kesalahan dalam laporan keuangan dan lebih mudah untuk dikontrol

## DAFTAR PUSTAKA

- Baridwan, Zaki, 2000, Sistem Informasi Akuntansi, Edisi ke Dua, Cetakan Ke lima Penerbit BPFE , Yogyakarta
- Indrajit, 2001, Analisis dan Perancangan Sistem Berorientasi Object, Bandung.
- James M. Reeve, Carl S. Warren, Jonathan E. Duchac, Ersya Tri Wahyuni, Gatot Supriyanto, Amir Abadi Jusuf, Chaerul D. Djakman, 2009, *Pengantar Akuntansi Lanjutan Adaptasi Indonesia*, Salemba Empat, Jakarta.
- Jogianto, HM, 2005, Sistem Teknologi Informasi, Yogyakarta.
- Mardi, 2014, *Sistem Informasi Akuntansi*, Ghalia Indonesia, Bogor.
- Mulyadi, 2001, *Sistem Akuntansi*, Edisi ke Tiga, Salemba Empat, Jakarta.
- Mulyadi, 2008, *Sistem Akuntansi*, Edisi ke Tiga, Salemba Empat, Jakarta.
- Narko, 2004, *Sistem Akuntansi*, Edisi Kelima, Yayasan Pustaka Nusantara, Yogyakarta.
- Pura, Rahman, 2013, *Pengantar Akuntansi 1*, Erlangga, Jakarta.
- Romney, Marshall B. dan Paul John Steinbart, 2009, Accounting Information System (Sistem Informasi Akuntansi), Buku Satu Edisi Kesembilan, Jakarta: Salemba Empat.
- Sutabri, Tata, 2007, Sistem Informasi Akuntansi, Yogyakarta.
- Tuanakota, Theodorus, 2014, *Audit Berbasis ISA*, Salemba Empat, Jakarta.
- Warren, Carls S., Reeve James M., Fess, Philip E, 2008, *Pengantar Akuntansi*, Salemba Empat Jakarta.