

ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG USAHA PADA PT. DMA CABANG JAKARTA

Achmad Surani, Erna Lovita

Departemen Akuntansi

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia

Jakarta, Indonesia

achmad.surani@yahoo.com; ernalovita@stei.ac.id

Abstract - Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengendalian internal pada sistem akuntansi penjualan yang diterapkan PT. DMA dan menganalisis peranan pengendalian internal pada sistem akuntansi piutang dalam meningkatkan ketertagihan piutang pada PT. DMA.

Dalam penelitian ini, jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif studi kasus.. Strategi yang dilakukan dalam dalam penelitian ini adalah strategi penelitian deskriptif. Metode penelitian yang digunakan adalah survey. Fokus penelitian ini diarahkan pada sistem penjualan kredit dan pengelolaan piutang pada PT. DMA, Sedangkan ruang-lingkup yang diteliti meliputi pengelolaan piutang untuk meminimalisir piutang tak tertagih. Data yang dikumpulkan berupa data primer dan data sekunder.

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah interview, observasi dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah pengembangan deskripsi kasus yang dalam prosesnya mengembangkan kerangka kerja deskriptif untuk mengorganisasikan studi kasus.

Aktivitas pengendalian untuk penggunaan dokumen dan catatan perusahaan sudah menggunakan sistem yang rapi. Hal ini dapat dilihat juga dari otorisasi yang dilakukan oleh bagian yang terkait, dokumen yang digunakan juga sudah dibuat rangkap dan didistribusikan ke bagian-bagian yang berwenang. Sistem informasi dan komunikasi penjualan sudah cukup baik. Pada lingkungan pengendalian, untuk struktur organisasi sudah memisahkan tanggung jawab untuk setiap bagiannya. Pekerjaan bagian keuangan sudah ada pembagian stafnya, sementara untuk pekerjaan akuntansi tidak ada staf khusus. Kemudian divisi audit internal juga belum ada dalam struktur organisasi.

Keywords: **Sistem Pengendalian Internal Piutang Usaha**

I. PENDAHULUAN

Salah satu masalah yang mengharuskan perusahaan mempunyai suatu sistem pengendalian internal yaitu berawal dari sering dijumpai adanya penyimpangan yang dilakukan karyawan serta ketidakefisienan pelaksanaan kinerja (Novatiani dan Sitanggang 2015). Pengendalian internal sendiri bertujuan mengurangi bahkan menghilangkan resiko terjadinya penyimpangan yang berhubungan dengan tindakan-tindakan yang diambil dalam suatu organisasi untuk membantu, mengatur, dan mengarahkan aktivitas organisasi. Sistem harus dirancang sedemikian rupa agar para pegawai dapat merasakan sendiri dan yakin bahwa pengendalian internal bertujuan mengurangi kesulitan dalam operasi organisasi, melindungi organisasi, merupakan persyaratan dalam upaya tercapainya tujuan, dan dengan demikian mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen yang telah digariskan (Kriswanto 2011). Dengan adanya pengendalian internal dapat menuntut semua karyawan untuk menjalankan tanggung jawab secara efektif (Usman 2013). Pengelolaan dan penerapan pengendalian internal yang baik maka suatu perusahaan akan lebih mudah dalam pencapaian tujuannya (Dewi 2012).

Pengendalian internal terdiri dari rencana perusahaan beserta seluruh metode dan langkah yang diadopsi oleh pebisnis untuk menjaga asetnya, memeriksa akurasi dan keandalan dari data akuntansi, meningkatkan efisiensi operasional dan mendorong kepatuhan terhadap kebijakan manajerial.

Sistem Pengendalian Internal yang handal dan efektif dapat memberikan informasi yang tepat bagi manajer maupun dewan direksi yang bagus untuk mengambil keputusan maupun kebijakan yang tepat untuk pencapaian tujuan perusahaan yang lebih efektif pula (Usman 2013). Pengelolaan dan penerapan pengendalian internal yang baik maka suatu perusahaan akan lebih mudah dalam pencapaian tujuannya.

Walupun banyak manfaat yang di dapat dari penerapan pengendalian internal namun pengendalian internal itu sendiri pastilah mempunyai kelemahan atau keterbatasan (Taradipa 2015). Jika pengendalian internal terlalu lemah maka akan mengakibatkan kekayaan perusahaan tidak terjamin keamanannya, informasi yang ada tidak dapat dipercaya kebenarannya, tidak efisien dan efektifnya kegiatan-kegiatan operasional perusahaan serta tidak dapat dipatuhinya kebijakan yang telah ditetapkan (Dewi 2012). Secara umum bahwa pengendalian internal dalam perusahaan kebanyakan belum dapat dilaksanakan secara maksimal, dikarenakan beberapa faktor diantaranya dari pihak manajemen perusahaan sendiri dan karyawan yang belum dapat mengimplementasikan sistem pengendalian. Penyimpangan-penyimpangan yang terjadi didalam perusahaan tersebut biasanya berpengaruh terhadap kinerja karyawan, karena tidak sesuai dengan pelaksanaannya prosedur yang diterapkan oleh perusahaan dan juga tidak sesuai dengan tugas dan wewenangnya.

Penjualan merupakan salah satu aspek yang penting dalam sebuah perusahaan dagang. Secara umum perusahaan dagang dapat didefinisikan sebagai organisasi yang melakukan kegiatan usaha dengan membeli barang dari perusahaan lain kemudian menjualnya kembali. Tentunya setiap perusahaan pasti bertujuan untuk memperoleh laba maksimal agar dapat mempertahankan bahkan mengembangkan usahanya ke tingkat yang lebih tinggi. Pengelolaan perusahaan yang kurang baik akan merugikan perusahaan karena dapat berimbas pada perolehan laba, dan pada akhirnya mengurangi pendapatan. Setiap perusahaan memiliki sistem berbeda dalam melakukan usahanya. Secara umum perusahaan harus memiliki sistem yang tepat dalam semua aspek yang dijalankannya. Sistem yang baik ini merupakan salah satu kunci dalam pengendalian.

Bagi banyak perusahaan, penjualan merupakan sumber penghasilan yang utama dan merupakan komponen terbesar dalam penentuan laba kotor. Kegiatan penjualan terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa baik secara kredit atau tunai.

Menurut Mulyadi (2001:220) 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. Dalam transaksi penjualan kredit jika order dari langganannya telah dipenuhi dengan pengiriman barang dengan penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada langganannya. Kegiatan penjualan secara kredit ini ditangani perusahaan melalui sistem penjualan kredit.

Dalam kegiatan operasinya, penjualan kredit dilakukan melalui proses yang panjang dan melalui berbagai tahapan serta melibatkan lebih dari satu karyawan. Dengan demikian akan mudah sekali terjadi penyimpangan dan kesalahan yang dapat merugikan perusahaan, sehingga

untuk menghindari resiko-resiko kesalahan dan penyimpangan sistem akuntansi penjualan kredit yang ada di perusahaan harus mengandung elemen system pengendalian intern. Dengan sistem pengendalian intern yang baik juga akan membantu manajemen dalam menjalankan fungsinya.

Agar semua kegiatan dapat dijalankan dengan efektif maka diperlukan struktur pengendalian internal yang baik. Pengendalian internal tersebut dimaksudkan untuk meminimalkan segala bentuk penyimpangan yang dapat merugikan perusahaan. Dalam penerapannya, pengendalian internal sangat diperlukan guna menyediakan informasi yang akurat dan dapat dipercaya serta mendorong efisiensi usaha selain sebagai alat pengendalian manajemen terhadap ketaatan pada kebijakan yang ditetapkan. Salah satu unsur dari pengendalian internal adalah pemeriksaan intern yang dilakukan baik secara keseluruhan maupun terhadap salah satu bagian dalam perusahaan yang dilakukan secara terus menerus. Pemeriksaan tersebut bertujuan untuk menghindari berbagai penyimpangan, menilai kelayakan serta meningkatkan efektifitas pengendalian internal.

PT. DMA merupakan salah satu perusahaan dagang yang usahanya bergerak dalam bidang distribusi. Produk yang di distribusikan berupa obat, alat kesehatan kosmetik dan makanan. Sebagai perusahaan yang menitik beratkan usahanya pada penjualan, tentunya memiliki sistem yang tepat dalam semua aspek yang dijalankannya. Dalam hal ini, perusahaan melakukan transaksi penjualan secara tunai dan kredit tetapi lebih didominasi oleh penjualan kredit, sehingga perusahaan tidak terlepas akan perlunya pengendalian internal dan pengawasan yang baik terhadap penjualan kredit dan piutang sampai kepada penagihan. Perusahaan memberikan kredit terhadap pengambilan barang, dengan jangka waktu kredit selama 30 hari kalender.

Berkaitan dengan penjualan secara kredit, tentunya akan memunculkan daftar piutang dari pelanggan. Dari daftar piutang tersebut tidak semuanya dapat terselesaikan atau tertagih secara lancar. Ada kendala-kendala yang di alami oleh perusahaan. Mulai dari perbedaan karakter setiap pelanggan dan faktor faktor lainnya yang menyebabkan piutang lama tertagih atau bahkan sampai tidak tertagih.

Mengingat pentingnya pengendalian internal yang baik bagi perusahaan untuk mencapai efektivitas dan efisiensi, oleh karena itu penulis tertarik untuk melakukan penelitian pada PT. DMA guna untuk mengetahui sejauh mana pengendalian internal yang diterapkan oleh PT. DMA dapat menjamin tercapainya efektifitas dan efisiensi dalam bagian-bagian pada fungsi penjualan ini.

Apalagi untuk perusahaan belum ada divisi internal audit, yang tentunya kesalahan atau kecurangan yang terjadi akan sulit terdeteksi. Apabila ada internal audit akan sangat membantu perusahaan dalam mengontrol dan menekan terjadinya kecurangan dan kesalahan. Berdasarkan pada latar belakang sesuai penjelasan diatas maka penelitian ini akan mengungkapkan suatu permasalahan mengenai pengawasan terhadap piutang usaha melalui sistem pengendalian internal didalam organisasi. Dalam kesempatan ini peneliti tertarik untuk meneliti PT. DMA sebagai objek penelitian atas sistem pengendalian internal didalam organisasi yang dilakukan oleh perusahaan tersebut. Oleh karena itu , dalam penelitian ini penulis akan membahas suatu topic dengan judul “ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG USAHA PADA PT. DMA CABANG JAKARTA”.

Ma'roep (2009) menyatakan bahwa PT. Indomobil Surabaya dalam aktivitas penjualannya menerapkan dua sistem, yaitu sistem penjualan kredit dan sistem penjualan tunai. Dalam aktivitasnya perusahaan telah melakukan hal hal yang dapat mendukung aktivitas penjualan yang dilakukan, yaitu dengan fungsi penjualan terpisah dari bagian akuntansi dan tidak terdapat transaksi yang dilaksanakan secara lengkap oleh hanya satu fungsi saja. Dalam pelaksanaannya sistem otorisasi dan prosedur pencatatan pada perusahaan telah menunjukkan kurangnya pembagian tugas dan wewenang yang memadai mengakibatkan kurang adanya internal check di dalam unit organisasi dan dan menyebabkan data data akuntansi yang dihasilkan tidak dapat dipercaya atas kebenarannya. Mengenai pembagian tugas dan dan tanggung jawab fungsional dan sitem wewenang serta prosedur pencatatan yang telah diterapkan tidak dapat berjalan tanpa diciptakan cara-cara untuk menjamin praktik yang sehat dalam pelaksanaannya. Secara keseluruhan, PT. Indomobil Surabaya telah melakukan praktik yang sehat dalam dalam melakukan aktivitas distribusi penjualan diperusahaan. Perusahaan juga telah melakukan program pendidikan dan pelatihan khususnya dalam bidang penjualan demi upaya meningkatkan

kemampuan karyawan sesuai dengan kebutuhan pekerjaannya dengan harapan perusahaan memiliki karyawan yang berkompeten dan jujur dalam melakukan aktivitas di perusahaan.

Setyawan (2012) menyatakan bahwa CV. Sakinah Farmino Makmur memiliki sistem informasi akuntansi dan sistem pengendalian internal yang dikatakan cukup, karena masih ada yang harus dibenahi. Hasil evaluasi sistem dan prosedur akuntansi penjualan dan penerimaan kas yang dijalankan perusahaan sudah cukup memadai, karena adanya pemisahan fungsi, adanya otorisasi persetujuan, adanya penambahan fungsi, dan adanya kebijakan bagi perusahaan.

Yuliana (2012) tentang “pengaruh perputaran piutang terhadap profitabilitas Pada perusahaan PT. Unilever Indonesia Tbk, tahun 2005-2012”, dimana hasil pengujian menunjukkan bahwa tingkat perputaran piutang memiliki pengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Hasil ini dapat dilihat pada R square sebesar 0,795 yang berarti hubungan antara perputaran piutang dengan profitabilitas mempunyai hubungan yang sangat kuat. Hasil penelitian ini diperkuat dengan hasil pengujian hipotesis melalui Uji-t yang menunjukkan signifikan tingkat perputaran piutang sebesar 0,018 berada dibawah 0,05 yang berarti tingkat perputaran piutang berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas (ROA).

Habibie (2013) tentang Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha pada PT Adira Finance Cabang Manado”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui efektifitas pengendalian intern piutang usaha pada PT Adira Finance Cabang Manado. Penelitian ini menggunakan uji kualitatif terhadap pengendalian intern piutang usaha yang megacu pada kerangka kerja pada unsur-unsur pengendalian intern. Hasil penelitian menunjukkan bahwa keseluruhan pengendalian intrn piutang usaha efektif.

Firdaus (2011) Inti dari penelitian ini tertuju pada Sistem Informasi Akuntansi Penjualan. Tujuannya untuk mengetahui pengaruh dari penggunaan sistem informasi akuntansi penjualan pada aktivitas penjualan. Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa penggunaan sistem informasi akuntansi penjualan sangat membantu aktivitas penjualan dan kasir. Ini adalah pengembangan sehingga terdapat unsur-unsur yang belum dimasukkan ke dalam desain. Sistem informasi akuntansi penjualan mempunyai peran penting dalam perusahaan untuk menghasilkan informasi yang berguna dan berkualitas bagi pihak dalam dan luar perusahaan.

Husein dan Effendi (2014) dalam penelitiannya yang berjudul “Evaluasi Prosedur Pengelolaan Piutang Usaha Dalam Meminimalisir Piutang Tidak Tertagih Pada PT Bukit Ringgit Sejahtera Palembang”. Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi prosedur pengelolaan piutang usaha dalam meminimalisir piutang tidak tertagih pada PT Bukit Ringgit Sejahtera Palembang. Metode analisis data yang digunakan adalah metode kualitatif, hasil penelitian ini adalah prosedur pengelolaan piutang usaha pada PT Bukit Ringgit Sejahtera sudah cukup baik, namun harus diadakan fungsi kredit dalam perusahaan agar pengelolaan piutang lebih efektif dalam mengurangi resiko banyaknya piutang tak tertagih.

Daud dan Windana (2014) menyatakan bahwa masih banyak kelemahan dalam informasi penjualan dan sistem penerimaan kas manual pada PT. Trust Teknologi, seperti kurangnya kontrol atas bukti transaksi masih dalam bentuk kertas dan sangat mudah untuk hilang atau rusak, dan rangkap jabatan antar departemen. Ini adalah beberapa masalah yang dialami oleh perusahaan. Untuk meminimalkan kelemahan perusahaan, penulis mengusulkan untuk mengembangkan penjualan dan penerimaan kas sistem informasi berbasis computer.

Fitri (2013) Dalam penelitiannya yang berjudul pengaruh perputaran Piutang usaha dan perputaran Persediaan terhadap Tingkat profitabilitas perusahaan otomotif dan komponen dapat ditarik kesimpulan bahwa perputaran piutang usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas perusahaan.

Hartati (2016) Menganalisa tentang pengendalian internal piutang usaha untuk meminimalkan piutang tak tertagih pada Kopersai Simpan Pinjam Mina Lepp Laut Lestari kabupaten Pinrang Sulawesi Selatan. Dilihat dari hasil rasio turn over menunjukkan bahwa kinerja receivable turn over mengalami fluktuasi dari tahun ke tahun, membuktikan bahwa perusahaan berusaha untuk memperbaiki kinerja piutangnya dengan cara meningkatkan penyaluran kreditnya dan mengurnagi dengan seminimal mungkin jumlah piutang tak tertagih, karena semakin tinggi tingkat perputaran piutang suatu perusahaan maka semakin baik pengelolaan piutangnya, serta semakin pendek waktu terikatnya modal dalam piutangnya. Dari hasil ratio *Aging of Account Receivable* menunjukkan bahwa mengalami perbaikan aging dari tahun ke tahun. Hal tersebut menunjukkan bahwa pengendalian intern yang dilakukan oleh perusahaan menunjukkan progress yang baik dari tahun ke tahun.

Datsir dan Nejad(2008) menyatakan bahwa efektivitas sistem informasi akuntansi manajer keuangan perusahaan yang terdaftar bdi Bursa Efek Teheran dievaluasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan sistem informasi akuntansi pada perusahaan-perusahaan ini disebabkan prose pengambilan keputusan yang cepat oleh manajer, pengendalian internal, dan kualitas laporan keuangan dan proses transaksi perusahaan. Hasil tidak menunjukkna indikasi bahwa proses evaluasi kinerja telah meningkat.

II.LANDASAN TEORI DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

Sistem Informasi Akuntansi

Romney (2011) mengatakan sistem informasi akuntansi adalah sumber daya manusia dan modal dalam organisasi yang bertanggungjawab untuk persiapan informasi keuangan dan informasi yang diperoleh dari mengumpulkan dan memproses berbagai transaksi perusahaan.

Mulyadi (2011) Sistem informasi akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan.

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, laporan-laporan serta alat-alat yang dikoordinasikan sedemikian rupa untuk menghasilkan lapoan yang digunakan oleh manajemen untuk mengawasi usahanya dan bagi pihak-pihak lain yang berkepentingan untuk menilai hasil operasi serta untuk mempermudah pengelolaan perusahaan.

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Aktivitas utama perusahaan yang tidak kalah pentingnya adalah penjualan yang merupakan salah satu fungsi yang sangat penting dalam suatu perusahaan, karena penjualan merupakan sumber utama pendapatan atau penerimaan perusahaan.

Menurut Mulyadi (2011) penjualan adalah kegiatan yang terdiri dari penjualan barang atau jasa baik secara kredit maupun secara tunai.

Menurut Susanto (2014) aktivitas penjualan adalah :

Aktivitas penjualan merupakan sumber perusahaan. Kurang dikelolanya aktivitas penjualan dengan baik secara langsung akan merugikan perusahaan karena selain sasaran penjualan tidak tidak tercapai, juga pendapatan akan berkurang.

Pendapatan dan hasil penjualan merupakan sumber pembayaran perusahaan maka perlu diamankan.

Akibat adanya penjualan akan merubah posisi harga yang menyangkut timbulnya piutang kalau penjuln kredit, masuknya uang kontan kalau tunai, serta uantitas barang akan berkurang dari gudang karena penjualan terjadi.

Dari beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa sitem informasi akuntansi penjualan adalah suatu sistem informasi yang mengorganisasikan serangkaian prosedur dan metode yang dirancang untuk menghasilkan, menganalisa, menyebarkan dan memperoleh informasi penjualan guna mendukung pengambilan keputusan mengenai penjualan.'

Sistem akuntansi penjualan dapat didefinisikan sebagai metode dan prosedur pencatatan dengan mengidentifikasi, merangkai, menganalisis, menggolongkan dan melaporkan atas pembayaran harga barang yang terlebih dahulu dilakukan pemebli sebelum barang diserahkan untuk memenuhi kebutuhan perusahaan berupa informasi keuangan yang digunakan pihak manajemen dalam pengambilan keputusan.

Sistem Pengendalian Internal

A. Pengertian Sistem Pengendalian Internal

Suatu perusahaan yang telah berkembang dalam kegiatan usahanya dengan semakin banyak bagian-bagian yang ada dalam suatu perusahaan serta jumlah karyawan yang juga bertambah maka kemampuan pemimpin perusahaan semakin berkurang. Untuk mengawasi serta mengendalikan secara langsung terhadap segala sesuatu yang terjadi di dalam perusahaan sehingga pimpinan perusahaan mendelegasikan sebagian wewenangnya kepada bawahan. Pimpinan perusahaan dalam mendelegasikan wewenangnya tersebut memerlukan struktur pengendalian intern yang berguna untuk menjamin keamanan harta milik perusahaan dan laporan-laporan penting yang dibuat oleh bawahan dapat diyakini kewajarannya. Dengan adanya struktur pengendalian intern yang baik maka akan mendorong timbulnya efisiensi usaha serta dapat mengetahui apakah kebijakan yang ditetapkan telah efektif. Pengertian tentang pengendalian intern merupakan bahasa umum dalam dunia perusahaan terutama bagi para pihak otoritas yang mengatur manajemen perusahaan.

Mulyadi (2011), sistem pengendalian internal meliputi struktur organisasi, metode, dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

Menurut Jogiyanto (2010) pengendalian akuntansi mempunyai tujuan utama yaitu mengamankan asset dan menjamin kebenaran serta ketetapan dari kata akuntansi. Dari pengertian yang dikemukakan tersebut, maka penulis menarik kesimpulan bahwa pengendalian internal terdiri dari aneka kebijakan dan prosedur yang ditetapkan untuk memberikan keyakinan yang layak bahwa tujuan-tujuan organisasi yang spesifik akan tercapai. Istilah struktur pengendalian internal adalah mengisyaratkan tindakan-tindakan yang diambil di dalam organisasi untuk mengatur dan mengarahkan aktivitas-aktivitas operasional.

Berdasarkan definisi sistem pengendalian internal diatas maka dapat ditarik kesimpulan bahwa sistem pengendalian intern merupakan suatu proses pengendalian yang terkoordinasi di dalam perusahaan serta dirancang dan diterapkan untuk mengamankan kekayaan perusahaan, menguji ketepatan, ketelitian dan keandalan catatan atau data akuntansi serta untuk mendorong ditaatinya undang-undang, kebijakan manajemen, dan peraturan lain serta memberikan keyakinan yang memadai bahwa berkenaan dengan pencapaian terhadap tujuan usaha yang spesifik.

B. Tujuan Struktur Pengendalian Intern

Sistem pengendalian internal terdiri atas kebijakan dan prosedur yang dirancang untuk memberikan kepastian yang layak bagi manajemen, bahwa perusahaan telah mencapai tujuan dan sasarannya (Herry, 2011)

Tujuan pengendalian intern menurut COSO (*Committee of Sponsoring Organization*) dalam Anastasia dan Lilis (2011) :

1. Efektivitas dan efisiensi operasi
2. Reliabilitas pelaporan keuangan
3. Kesesuaian dengan aturan dan regulasi yang ada

Tujuan dari pengendalian intern adalah untuk memberikan keyakinan memadai dalam pencapaian tujuan. Menurut Mulyadi (2001:163) dalam bukunya Sistem Akuntansi tujuan sistem pengendalian intern adalah sebagai berikut:

- (1) Menjaga kekayaan organisasi,
- (2) Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi,
- (3) Mendorong efisiensi, dan
- (4) Mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen."

Lebih lanjut penjelasan mengenai tujuan pengendalian intern, adalah sebagai berikut :

a. Menjaga kekayaan organisasi

Untuk menghindari segala kemungkinan terjadinya kecurangan penyelewengan dan lain-lainnya maka perlu adanya pengamanan terhadap kekayaan perusahaan. Untuk itu perlu suatu pengendalian yang memadai untuk menghindari kemungkinan-kemungkinan tersebut.

b. Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi

Laporan keuangan yang berbasis informasi akuntansi keuangan dan laporan manajemen yang berisi informasi akuntansi manajemen harus dapat dipercaya, tidak menyesatkan dan dapat diuji

kebenarannya. untuk melakukan uji coba, fungsi yang ada dalam struktur organisasi terutama yang berhubungan langsung dengan transaksi keuangan harus dipisahkan.

c. Mendorong efisiensi

Dengan adanya metode dan prosedur pengendalian biaya maka akan dapat mengendalikan biaya dengan tujuan untuk menciptakan efisiensi.

d. Mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen

Dengan adanya kebijaksanaan yang telah ditetapkan oleh pimpinan maka pengendalian yang penting di dalam perusahaan harus ditaati dan dijalankan oleh seluruh karyawan.

C. Komponen Sistem Pengendalian Intern

Pengendalian internal menurut COSO (*Committee of Sponsoring Organization*) dalam William & Johnson (2006:391) mencakup lima unsur yang saling berkaitan. Unsur – unsur ini berasal dari cara manajemen menjalankan usaha dan terintegrasi dengan proses manajemen. Unsur – unsur tersebut antara lain :

1. Lingkungan pengendalian (*Control Environment*)

Lingkungan pengendalian menciptakan suasana pengendalian dalam suatu organisasi dan mempengaruhi kesadaran personnel organisasi tentang pengendalian. Lingkungan pengendalian merupakan landasan untuk semua unsur pengendalian intern yang membentuk disiplin dan struktur.

a) Nilai integritas dan etika

Manajemen bertanggung jawab menjunjung tinggi nilai integritas, yaitu suatu kemampuan untuk mewujudkan apa yang menjadi komitmennya. Disamping itu dalam menjalankan aktivitas bisnisnya, manajemen dituntut untuk mendasarkan pada etika bisnis, yaitu nilai-nilai yang tercermin dalam tindakan individu maupun tindakan dalam kegiatan operasional sehari-hari yang dapat diamati karyawan.

b) Komitmen terhadap kompetensi

Kompetensi adalah pengetahuan dan ketrampilan yang diperlukan untuk menyelesaikan tugas-tugas. Komitmen terhadap kompetensi meliputi pertimbangan manajemen terhadap tingkat kompetensi dari pekerjaan tertentu dan bagaimana tingkatan tersebut berubah menjadi ketrampilan dan pengetahuan yang disyaratkan.

c) Dewan komisaris dan komite audit

Dewan komisaris adalah wakil pemegang saham dalam perusahaan berbadan hukum perseroan terbatas yang berfungsi mengawasi pengelolaan perusahaan yang dilaksanakan oleh manajemen. Pembentukan komite audit bertujuan untuk memperkuat independensi auditor. Dewan komisaris dan komite audit bertanggung jawab mengawasi proses pelaporan keuangan dan memelihara komunikasi yang terus menerus dengan auditor intern maupun auditor ekstern.

d) Filosofi dan gaya operasi

Filosofi adalah keyakinan dasar yang menjadi parameter bagi perusahaan dan karyawannya. Filosofi merupakan apa yang seharusnya dikerjakan dan apa yang seharusnya tidak dikerjakan oleh perusahaan. Gaya operasi mencerminkan ide manajemen tentang bagaimana operasi perusahaan harus dilaksanakan

e) Struktur organisasi

Struktur organisasi suatu satuan usaha membatasi garis tanggung jawab dan wewenang yang ada. Dengan memahami struktur organisasi maka auditor dapat mempelajari manajemen dan elemen fungsional usaha dan menaksir kebijakan dan prosedur pengendalian dilaksanakan.

f) Pembagian wewenang dan pembebanan tanggung jawab

Pembagian wewenang dan pembebanan tanggung jawab adalah pengembangan lebih lanjut dari struktur organisasi. Dengan pembagian wewenang yang jelas maka organisasi akan dapat mengalokasikan sumber daya yang dimilikinya dan akan memudahkan pertanggung jawaban penggunaan sumber daya organisasi dalam pencapaian tujuan organisasi.

g) Kebijakan dan praktik sumber daya manusia

Karyawan merupakan unsur yang penting dalam struktur pengendalian intern, dengan demikian perusahaan sangat berkepentingan memiliki karyawan yang kompeten dan jujur agar tercipta lingkungan pengendalian yang baik. Perusahaan perlu memiliki metode yang baik dalam menerima karyawan, mengembangkan kompensasi atas prestasi mereka.

2. Penilaian resiko (*Risk Assesment*)

Komponen untuk mengidentifikasi dan menganalisa resiko yang dihadapi oleh perusahaan dan cara-cara untuk menghadapi resiko tersebut.

3. Aktifitas Pengendalian (*Control Activities*)

Aktivitas Pengendalian adalah kebijakan dan prosedur yang dibuat untuk memberikan keyakinan bahwa petunjuk yang dibuat oleh manajemen dilaksanakan. Kebijakan dan prosedur ini memberikan keyakinan bahwa tindakan yang diperlukan telah dilaksanakan untuk mengurangi resiko dalam pencapaian tujuan.

1) Pengendalian pengolahan informasi

Merupakan pengendalian untuk mengolah informasi umumnya dan terutama informasi akuntansinya. Pengendalian pengolahan informasi dibagi menjadi dua yaitu sebagai berikut ini.

a) Pengendalian umum

Unsur pengendalian umum meliputi: organisasi pusat pengolahan data, prosedur dan standar untuk perubahan program, pengembangan sistem dan pengoperasian fasilitas pengolahan data.

b) Pengendalian aplikasi

Pengendalian aplikasi dirancang untuk memenuhi persyaratan pengendalian khusus setiap aplikasi. Pengendalian aplikasi terhadap pengolahan transaksi tertentu dikelompokkan menjadi, prosedur otorisasi yang memadai, perancangan dan penggunaan dokumen dan catatan yang cukup, dan pengecekan secara independen.

2) Pemisahan fungsi yang memadai

Tujuan utama pemisahan fungsi adalah untuk mencegah dan untuk dapat dilakukannya deteksi segera atas kesalahan dan ketidaktertanggungjawaban dalam pelaksanaan tugas yang dibebankan kepada seseorang.

3) Pengendalian fisik atas kekayaan dan catatan

Cara yang paling baik dalam perlindungan kekayaan dan catatan adalah dengan menyediakan perlindungan secara fisik. Misalnya dengan menggunakan almari besi tahan api untuk penyimpanan dokumen dan catatan, penggunaan gudang untuk menyimpan barang persediaan, serta penggunaan register kas sebagai perlindungan terhadap kas dan ketelitian catatan kas perusahaan.

4) Review atas kinerja

Review atas kinerja mencakup review dan analisis yang dilakukan oleh manajemen atas hal-hal berikut ini.

a) Laporan yang meringkas rincian jumlah yang tercantum dalam buku pembantu.

b) Kinerja sesungguhnya dibandingkan dengan jumlah menurut anggaran, prakiraan atau jumlah tahun yang lalu.

c) Hubungan antara serangkaian data, seperti data keuangan dengan data non keuangan. Komponen yang beroperasi untuk memastikan bahwa transaksi telah terotorisasi, adanya pembagian tugas, pemeliharaan terhadap dokumen dan record, perlindungan asset dan record, pengecekan kinerja, dan penilaian dari jumlah record yang terjadi.

5) Informasi dan Komunikasi (*Information and Communication*)

Komponen dimana informasi digunakan untuk mengidentifikasi, mendapatkan dan menukarkan data yang dibutuhkan untuk mengendalikan dan mengatur operasi perusahaan.

6) Pemantauan (*Monitoring*)

Komponen yang memastikan pengendalian intern beroperasi secara dinamis.

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa unsur utama dalam suatu pengendalian intern adalah: lingkungan pengendalian, informasi, komunikasi, resiko, dan aktivitas pengendalian.

Piutang

A. Pengertian Piutang

Menurut Mulyadi (2008:257) "Piutang merupakan klaim kepada pihak lain atas uang, barang atau jasa yang dapat diterima dalam jangka waktu satu tahun atau dalam siklus kegiatan perusahaan".

Piutang merupakan komponen aktivitas lancar yang penting dalam aktivitas ekonomi suatu perusahaan karena piutang merupakan aktivitas lancar perusahaan yang paling besar adalah kas, Piutang timbul akibat adanya penjualan jasa dan barang secara kredit, bias juga melalui pemberian pinjaman. Adanya piutang menunjukkan terjadinya penjualan secara kredit yang dilakukan perusahaan sebagai salah satu upaya perusahaan dalam meningkatkan penjualan,

B. Jenis – jenis piutang

1. Piutang Usaha

Piutang usaha timbul dari penjualan secara kredit agar dapat menjual lebih banyak produk atau jasa kepada pelanggan. Piutang usaha ini normalnya diperkirakan akan tertagih dalam periode waktu yang relative pendek, seperti 30 atau 60 hari.

2. Wesel Tagih

Wesel tagih adalah jumlah yang terutang bagi pelanggan di saat perusahaan telah menerbitkan surat utang formal. Wesel biasanya digunakan untuk periode kredit lebih dari 60 hari. Bila wesel tagih dan piutang usaha berasal dari transaksi penjualan maka hal itu kadang- kadang disebut piutang dagang (Trade Receivable).

3. Piutang lain – lain

Piutang lain-lain biasanya disajikan secara terpisah dalam neraca. Jika piutang ini diharapkan akan tertagih dalam satu tahun, maka piutang tersebut diklarifikasikan sebagai aktiva lancar. Jika penagihannya lebih dari satu tahun maka piutang ini diklarifikasikan sebagai aktiva tidak lancar. Piutang lain-lain meliputi piutang bunga, piutang pajak, dan piutang dari pejabat atau karyawan perusahaan.

C. Faktor –faktor yang memengaruhi Jumlah Piutang

1. Volume Penjualan Kredit

Semakin besar jumlah penjualan kredit dari keseluruhan penjualan akan memperbesar jumlah piutang dan sebaliknya semakin kecil jumlah penjualan kredit dari keseluruhan penjualan akan memperkecil jumlah piutang.

2. Syarat Pembaayaran Penjualan Kredit

Semakin panjang batas waktu pembayaran kredit berarti semakin besar jumlahnya piutangnya dan sebaliknya semakin pendek batas waktu pembayaran kredit berarti semakin kecil besarnya jumlah piutang.

3. Ketentuan Dalam Pembatasan Kredit

Apabila batas maksimal volume penjualan kredit ditetapkan dalam jumlah yang relative besar maka besarnya piutang juga semakin besar.

4. Kebijakan dalam pengumpulan piutang

Perusahaan yang menjalankan kebijaksanaan secara aktif, maka perusahaan harus mengeluarkan uang yang lebih besar untuk membiayai aktivitas pengumpulan piutang, tetapi dengan menggunakan cara ini maka piutang yang ada akan lebih cepat tertagih, sehingga akan lebih memperkecil jumlah piutang perusahaan. Sebaliknya jika perusahaan menggunakan kebijaksanaan secara pasif, maka pengumpulan piutang akan lebih lama sehingga jumlah piutang perusahaan akan lebih besar.

5. Kebiasaan membayar dari para pelanggan

Semua piutang yang yang diperkirakan akan terealisasikan menjadi kas dalam setahun dineraca disajikan pada aktiva lancar. Kebiasaan para pelanggan untuk membayar dalam periode cash discount akan mengakibatkan jumlah piutang lebih kecil sedangkan pelanggan membayar periode setelah cash discount akan mengakibatkan jumlah piutang lebih besar karena jumlah dana yang tertanam dalam piutang lebih lama untuk menjadi kas

D. Kerugian Piutang

Ketika piutang dagang menjadi tidak tertagih, suatu perusahaan membebaskan kerugian penghapusan piutang dagang. Kerugian ini diakui sebagai biaya dari perusahaan sehingga dikelompokkan sebagai biaya penjualan. Menurut S. Munawir (2007:258) berpendapat bahwa : Semakin besar *Day's Receivable* suatu perusahaan semakin besar pula resiko kemungkinan tidak tertagihnya piutang. Dan Kalau perusahaan tidak membuat cadangan terhadap kemungkinan kerugian yang timbul karena tidak tertagihnya piutang (Allowance For Bad Debt) berarti perusahaan telah memperhitungkan labanya terlalu besar (overstated). Resiko kerugian piutang terdiri dari beberapa macam yaitu :

1. Resiko tidak dibayarnya seluruh tagihan (piutang)
2. Resiko tidak dibayarnya sebagian tagihan

3. Resiko keterlambatan pelunasan piutang
4. Resiko tidak tertanamnya modal dalam piutang.

E. Penilaian Piutang

Piutang dilaporkan sebagai nilai realisasi bersih yaitu nilai kas yang diharapkan akan diterima. Piutang termasuk dalam komponen aktiva lancar. Dalam hubungannya dalam penyajian piutang didalam neraca digunakan dasar pengakuan nilai realisasi atau penyelesaian. Dasar pengukuran ini mengatur bahwa piutang dinyatakan sebagai bruto tagihan dikurangi taksiran jumlah yang tidak dapat diterima.

F. Perputaran Piutang

Piutang yang dimiliki oleh suatu perusahaan mempunyai hubungan yang erat dengan volume penjualan kredit, karena timbulnya piutang disebabkan oleh penjualan barang-barang secara kredit dan hasil dari penjualan secara kredit neto dibagi dengan piutang rata-rata merupakan perputaran piutang.

Nilai dari perputaran piutang tergantung dari syarat pembayaran piutang tersebut. Semakin lama syarat pembayaran yang ditetapkan berarti semakin lama modal terikat dalam piutang. Posisi piutang dan taksiran waktu pengumpulannya dapat dinilai dengan menghitung tingkat perputaran piutang yaitu dengan membagi total penjualan kredit neto dengan piutang rata-rata.

Menurut Warren Reeve perputaran piutang usaha untuk mengukur seberapa sering piutang usaha berubah menjadi kas dalam setahun.

Menurut Sofyan Syafri Harahap, perputaran piutang yaitu resiko yang menunjukkan seberapa erat penagihan piutang. Semakin besar semakin baik karena penagihan dilakukan dengan cepat. Sedangkan menurut Kamsir, perputaran piutang merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang selama 1 periode. Pada situs jurnal akuntansi keuangan "Account Receivable Turnover" yang artinya untuk mengetahui berapa kali dalam periode tertentu piutang usaha mengalami perputaran. Dengan kata lain, rasio perputaran usaha mengukur berapa kali piutang usaha yang telah jatuh tempo berhasil ditagih, lalu digantikan oleh piutang yang baru.

Dari beberapa pernyataan diatas diketahui bahwa rasio perputaran yang tinggi mencerminkan kualitas piutang yang semakin baik. Tinggi rendahnya perputaran piutang tergantung pada besar kecilnya modal yang diinvestasikan dalam piutang. Semakin cepat perputaran piutang berarti semakin cepat modal kembali. Tingkat perputaran piutang suatu perusahaan dapat menggambarkan tingkat efisiensi modal perusahaan yang ditanamkan dalam piutang, sehingga semakin tinggi perputaran piutang berarti semakin efisien modal yang digunakan.

G. Faktor-faktor Yang Menyebabkan Piutang Tidak Tertagih

Ada beberapa faktor yang menyebabkan piutang usaha suatu perusahaan tidak tertagih baik dari segi pemilik piutang maupun dari segi pihak yang berhutang. Salah satu penyebab tidak tertagihnya suatu piutang usaha dari segi pemilik piutang karena kurangnya usaha penagihan, kurangnya control penagihan. Sedangkan dari pihak yang berhutang penyebabnya bermacam-macam, hal tersebut yang menyebabkan piutang tak tertagih.

Kriteria untuk menentukan sejumlah piutang sebagai piutang tak tertagih adalah jika piutang tersebut sudah melewati tanggal jatuh tempo dan segala upaya penagihan sudah dilakukan.

Hubungan Antar Variabel Penelitian

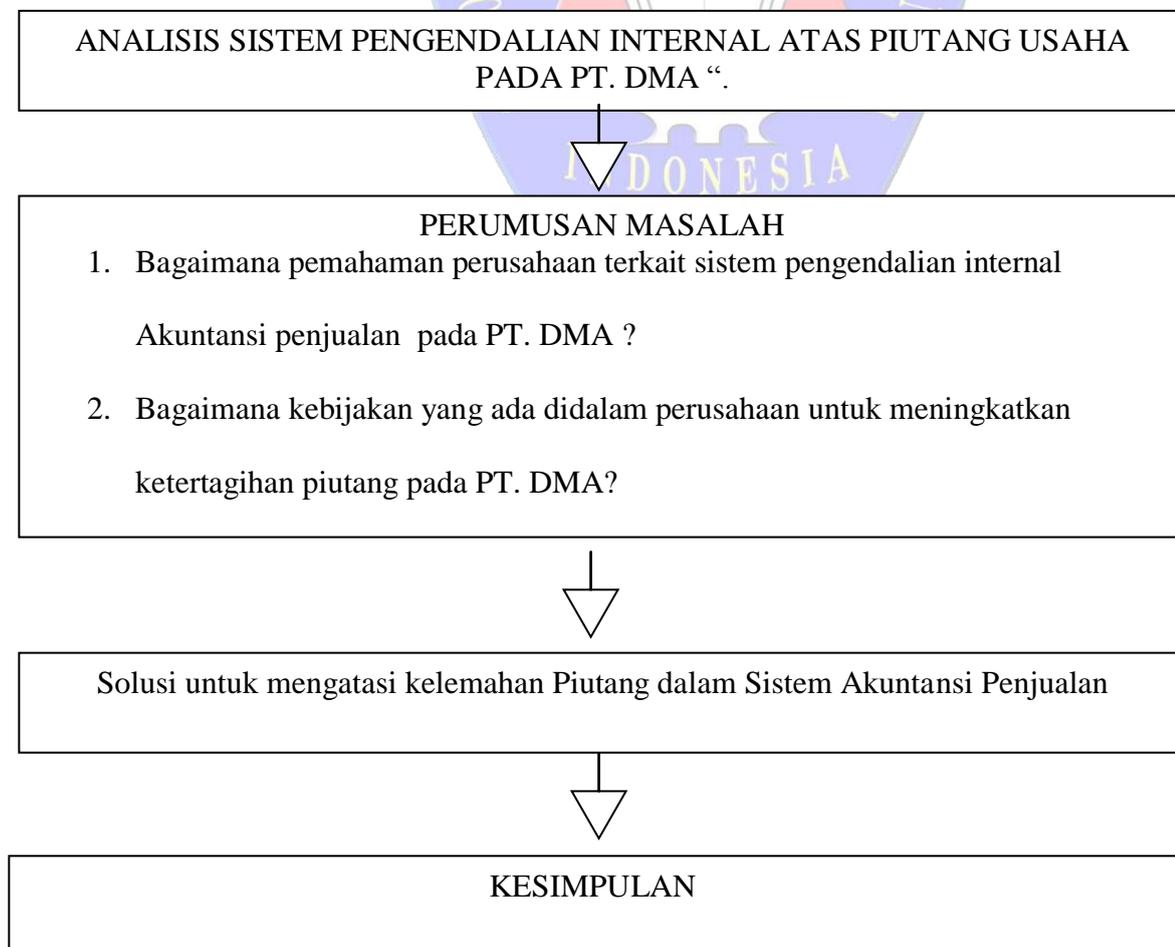
Perusahaan memberikan kebijakan penjualan yang menguntungkan bagi perusahaan itu sendiri untuk mencapai keuntungan yang lebih besar. Salah satu cara yang sering digunakan oleh beberapa perusahaan adalah dengan menerapkan kebijakan kredit, yaitu kebijakan penjualan yang dilakukan perusahaan untuk memperoleh laba maksimal. Namun penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang dan baru kemudian pada hari jatuh tempo terjadi aliran kas masuk yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut. Penerapan kebijakan kredit akan mempermudah perusahaan dalam melakukan penjualan produk dan mendapatkan pelanggan yang lebih banyak serta memperluas pangsa pasar. Penjualan kredit dapat memberikan keuntungan yang lebih besar karena penjualan kredit menghendaki laba yang tinggi daripada penjualan tunai.

Kerangka Konseptual Penelitian

Penjualan barang dan jasa perusahaan dapat dilakukan melalui penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit. Untuk penjualan tunai perusahaan tidak menghadapi suatu masalah yang berarti karena begitu barang atau jasa dijual maka kas akan langsung diperoleh. Namun untuk penjualan kredit, perusahaan akan menunggu beberapa waktu untuk memperoleh kas tersebut bahkan perusahaan dapat mengalami kehilangan uang kas tersebut karena pembeli/pelanggan lalai untuk membayarnya.

Dalam melaksanakan penjualan kredit tersebut diperlukan system pengandali agar kas yang diperoleh perusahaan tidak hilang karena pembeli/pelanggan lalai untuk membayarnya dan juga dengan adanya system pengendalian intern dalam perusahaan dapat menghindarkan perusahaan dari penyelewengan dan penggelapan oleh karyawan yang mungkin saya bisa terjadi.

Berdasarkan penjelasan diatas, penulis tertarik untuk mengadakan penelitian pada PT. DMA untuk mengevaluasi sistem pengendalian intern penjualan kredit. Berikut kerangka pemikirannya:



III. METODA PENELITIAN

Strategi Penelitian

Strategi penelitian adalah sebuah rencana yang luas atas bagaimana penelitian akan menjawab pertanyaan-pertanyaan penelitian yang sudah dibuat. Dengan adanya sebuah strategi atau rencana dapat membantu peneliti untuk tetap fokus, meningkatkan kualitas penelitian, dan menghemat waktu penelitian. Dalam penelitian ini, jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif studi kasus. Strategi yang dilakukan dalam penelitian ini adalah strategi penelitian deskriptif. Strategi deskriptif adalah suatu cara untuk mendeskripsikan atau menggambarkan suatu peristiwa atau variabel yang sedang terjadi saat ini (Mardiasmo:2011). Strategi tersebut dipilih karena dianggap paling sesuai tentang permasalahan penelitian ini.

Dengan digunakannya strategi penelitian deskriptif, maka metode penelitian yang digunakan adalah survey. Menurut Consuelo yang dikutip oleh Husein Umar (2005:55) menyatakan bahwa “ survey digunakan untuk mengukur gejala-gejala yang ada tanpa menyelidiki kenapa gejala-gejala tersebut ada, sehingga tidak perlu memperhitungkan hubungan antara variable-variabel”. Karena metode ini hanya menggunakan data-data untuk pemecahan masalah daripada menguji hipotesis.

Data

Fokus penelitian ini diarahkan pada sistem penjualan kredit dan pengelolaan piutang pada PT. DMA, Sedangkan ruang lingkup yang diteliti meliputi pengelolaan piutang untuk meminimalisir piutang tak tertagih. Data yang dikumpulkan berupa data primer dan data sekunder yaitu sebagai berikut:

a. Data Primer

Menurut Sugiyono (2012:139) menjelaskan sumber primer adalah sebagai berikut: “Sumber primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data”. Pengumpulan data primer dalam penelitian dengan melakukan wawancara secara langsung dengan pihak-pihak yang berhubungan dengan penelitian yang dilakukan, dalam hal ini karyawan PT. DMA yang berwenang.

b. Data Sekunder

Menurut Sugiyono (2012:141) mendefinisikan data skunder adalah sumber data yang diperoleh dengan cara membaca, mempelajari dan memahami melalui media lain yang bersumber dari literatur, buku serta dokumen perusahaan. Data skunder dalam penelitian ini yaitu data mengenai company profile perusahaan seperti sejarah singkat, visi dan misi, pelayanan dan struktur organisasai PT. DMA.

Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

a. Interview

Metode ini berupa tanya jawab secara langsung dengan pihak-pihak yang berkaitan dengan permasalahan yang diangkat pada penelitian ini.

b. Observasi

Bentuk metode ini merupakan pengamatan secara langsung pada keadaan yang sebenarnya di perusahaan, meliputi aktivitas perusahaan dalam pengadaan persediaan dan juga mengkonfirmasi kebenaran data yang diperoleh dari interview dan dokumentasi.

c. Dokumentasi

Metode ini merupakan suatu teknik pengumpulan data dengan jalan melakukan pencatatan dokumen yang berupa formulir-formulir yang dimiliki oleh perusahaan untuk mendukung objek yang diteliti.

3.4. Metode Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah pengembangan deskripsi kasus yang dalam prosesnya mengembangkan kerangka kerja deskriptif untuk mengorganisasikan studi kasus. Adapun tahapan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Tahap Perencanaan

Pada tahap perencanaan, penulis melakukan dua langkah, yaitu :

- a. Menentukan ruang lingkup penelitian

Dalam penelitian ini, ruang lingkup penelitian terletak pada kegiatan penjualan kredit PT. DMA

- b. Merencanakan kegiatan penelitian

Langkah-langkah yang peneliti lakukan untuk kegiatan penelitian meliputi :

- 1) Melakukan penelitian pendahuluan untuk mendapatkan data dan informasi yang bersifat umum seperti bagan alur kegiatan penjualan kredit perusahaan dengan cara memahami prosesnya.

- 2) Melakukan analisa atas sistem informasi penjualan kredit di PT. DMA.

- 3) Menyusun flow chart (bagan arus) menggambarkan arus dokumen dalam sistem dan prosedur akuntansi penjualan serta narrative yaitu deskripsi atas bagan arus tersebut yang disusun berdasarkan hasil wawancara dengan pihak-pihak yang terkait dengan proses kegiatan penjualan kredit.

2. Tahap pengumpulan

Data-data dikumpulkan melalui hasil wawancara dan observasi lapangan. Proses pengumpulan data dilakukan oleh penulis dengan melakukan wawancara dengan pihak yang terkait.

3. Tahap analisis data

Setelah data-data hasil penelitian yang diperoleh terkumpul, kemudian dianalisis dan dilakukan pengujian dari proposisi yang telah dibuat oleh peneliti untuk mengetahui sistem pengendalian internal penjualan kredit pada perusahaan.

4. Tahapan penarikan kesimpulan

Penarikan kesimpulan harus disesuaikan dengan keseluruhan hasil dari proses pengumpulan data. Kemudian seluruh temuan penelitian dideskripsikan dan disimpulkan sehingga diperoleh penjelasan tentang sistem informasi akuntansi serta sistem penendalian internal penjualan kredit pada PT. DMA.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Data Penelitian

Prosedur Penjualan Kredit

Prosedur penjualan kredit di PT. DMA Jakarta adalah sebagai berikut :

1. Bagian penjualan menerima order dari outlet. Untuk outlet tradisional menyerahkan SKP (surat konfirmasi pesanan), untuk modern outlet mengirimkan PO (purchase order).
2. Permintaan masuk ke SS (sales support) sekaligus cek apakah ada diskon atau tidak.
3. Orderan diinput masuk ke sistem
4. Setelah penginputan selesai, otomatis masuk ke menu sistem bagian keuangan dan akuntansi yang dalam hal ini yang bertanggung jawab adalah supervisornya (FAS)
5. FAS bertugas cek piutang outlet mana saja yang masih berdasarkan umur utang (Aging).
6. Apabila tidak ada masalah, FAS menyetujui orderan dan secara otomatis masuk ke menu gudang
7. Gudang cetak picklist untuk acuan sebagai penyiapan barang

8. Setelah barang selesai disiapkan, petugas gudang menyerahkan dokumen picklist ke divisi ekspedisi, untuk dicetak faktur / do sebagai acuan dokumen pengiriman.
9. Petugas gudang meletakkan barang di staging area, disertai dokumen picklist.
10. Barang yang sudah disiapkan dikirm oleh team ekspedisi sesuai dengan jadwal pengiriman.
11. Setelah barang diterima oleh outlet dan dokumen pengiriman ditanda tangani serta distempel, petugas pengirim menyerahkan dokumen ke admin ekspedisi.
12. Admin ekspedisi menyerahkan dokumen pengiriman fakturis.
13. Fakturis meregister faktur yang sudah terbit dan sudah dikirim oleh ekspedisi.
14. Dari fakturis faktur diserahkan ke inkaso untuk dibuatkan daftar tagihan sesuai jadwal tukar faktur.
15. Masuklah ke daftar piutang setelah tukar faktur.

Fungsi-Fungsi Terkait

Adapun fungsi-fungsi dan tanggung jawab yang terkait dengan prosedur penjualan kredit di PT. DMA meliputi :

Fungsi penjualan,

Bertanggung jawab untuk menerima surat order atau surat pesanan pembelian dari pelanggan. Fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima order dari pembeli dan menyerahkan surat order tersebut ke fungsi kredit. Membuat perintah cetak, membuat faktur, invoice dan surat jalan. Dan membuat laporan penjualan.

Fungsi Kredit

Bertanggung jawab untuk meneliti status kredit dan memberikan otorisasi pemberian kredit pada pelanggan.

Fungsi Gudang

Bertanggung jawab atas stok barang, terhadap bidang administrasi gudang yaitu mencatat keluar masuknya barang, tugas membuat pembukuan barang, laporan barang yang rusak, dan stok barang.

Fungsi Pengiriman

Bertanggung jawab dalam mengirim barang pesanan ke pelanggan. Dan membuat laporan pengiriman barang.

Fungsi Bendahara / Kasir

Bertanggung jawab atas pengelolaan kas kecil serta kelengkapan dan keabsahan data akuntansi.

1. Melaksanakan penerimaan dan pengeluaran kas kecil
2. Menyimpan dan mengamankan fisik kas dan dokumen kas
3. Mengadministrasikan transaksi kas
4. Melakukan kas opname (pemeriksaan fisik) atas kas kecil
5. Membuat laporan harian kas dan laporan kebutuhan dana yang disampaikan kepada Kepala Bagian Keuangan dan Akuntansi
6. Menerima uang tunai, cek, giro hasil tagihan dan menyetorkannya ke bank.
7. Melakukan konfirmasi transaksi dan saldo bank serta melaporkannya kepada kepala Bagian Keuangan dan Akuntansi
8. Menerima dan melakukan verifikasi tagihan dari supplier
9. Membuat tanda terima dokumen tagihan yang dianggap lengkap dan aslinya diserahkan ke supplier
10. Membuat laporan rincian tagihan

11. Mengirimkan rincian laporan tagihan beserta dokumen tagihannya dan tanda terima.
12. Mengatur dan melaksanakan pembayaran kepada supplier atas bank payment voucher dan cek giro.

Fungsi Akuntansi

Bertanggung jawab atas kelengkapan dan keabsahan data akuntansi

1. Melakukan verifikasi atas kelengkapan dan keabsahan dokumen transaksi kas dan bank serta mempelajari isi transaksi sebagai dasar pembuatan jurnal
2. Menerima data-data transaksi non kas/bank dari bagian terkait
3. Membuat :
 - a. Jurnal kas dan bank untuk transaksi kas dan bank
 - b. Jurnal memo untuk transaksi non kas/bank
4. Melakukan posting atas jurnal yang telah disetujui
5. Melakukan print out atas aktivitas jurnal harian untuk diperiksa oleh supervisor Keuangan dan Akuntansi mengenai kebenaran postingnya.
6. Menyimpan dan mengamankan dokumen akuntansi
7. Melaksanakan tugas-tugas lain yang diberikan oleh atasan yang berhubungan dengan fungsinya
8. Melakukan kerjasama yang baik dengan bagian lain, baik yang ada didalam maupun di luar Departemen Keuangan dan Akuntansi
9. Membuat jurnal dan melakukan posting atas transaksi non kas yang bersifat bulanan.
10. Memeriksa apakah semua transaksi untuk bulan yang bersangkutan sudah dibukukan
11. Memeriksa kebenaran saldo setiap perkiraan general ledger
12. Membandingkan saldo general ledger tertentu dengan saldo sub ledgernya
13. Melakukan rekonsiliasi (cross check) saldo untuk general ledger tertentu dengan saldo yang ada di bagian terkait
14. Membuat pencatatan terhadap aktiva tetap
15. Melaporkan transaksi Aktiva Tetap.

Fungsi Penagihan

Bertanggungjawab dalam melakukan penagihan ke pelanggan yang hutangnya telah jatuh tempo. Membuat laporan atas tagihan yang telah ditagih.

Dokumen Terkait

1. Purchase Order atau surat pesanan pembelian
Purchase Order merupakan dokumen yang mendasari terjadinya kegiatan jual beli, surat ini ditujukan untuk memesan barang/jasa tertentu dari pembeli kepada penjual. Purchase order ini biasanya berisi nama barang yang dipesan, quantity/jumlah barang, harga per unit barang yang dipesan, total harga barang yang dipesan.
2. Surat Jalan
Surat jalan merupakan sebuah dokumen yang berupa surat yang berfungsi sebagian surat pengantar terhadap barang yang telah tercantum didalamnya dan menjadikan barang tersebut berstatus legal. Surat jalan ditujukan kepada penerima barang, surat jalan berisi informasi tentang nomor pengiriman barang, banyaknya barang, nama barang, keterangan.
3. Faktur Penjualan
Faktur penjualan merupakan dokumen untuk merekam transaksi penjualan antara penjual dengan pembeli. Faktur penjualan berisi informasi tentang jumlah barang, nama barang, harga satuan, jumlah harga jual, pajak penambahan nilai (PPN), jumlah keseluruhan yang harus dibayar. Faktur penjualan ditujukan kepada pelanggan atau pembeli sebagai dasar dalam penagihan hutang.

4. Faktur Pajak

Faktur pajak adalah bukti pungutan pajak yang dibuat oleh pengusaha kena pajak yang melakukan penyerahan barang kena pajak atau penyerahan jasa kena pajak. Faktur pajak berisi informasi tentang nomor seri faktur pajak, nama pengusaha kena pajak, alamat pengusaha kena pajak, alamat pembeli barang kena pajak, NPWP pembeli kena pajak, no urut, nama barang, harga jual, jumlah harga jual, potongan harga, uang muka, dasar pengenaan pajak (DPP), DPN, tanggal faktur pajak.

5. Kwitansi

Kwitansi adalah bukti yang menyatakan bahwa telah terjadi penyerahan sejumlah uang dari pembeli barang kepada penjual atau pemberi barang dan ditanda tangani oleh pemberi uang.

Penerapan Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit

Dalam menganalisa penulis akan memasukan unsur-unsur dalam sistem pengendalian internal penjualan kredit.

Unsur-unsur yang terkait dalam sistem pengendalian penjualan kredit di PT. DMA adalah sebagai berikut :

1. Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas.
2. Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap penjualan.
3. Praktek yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit.
4. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggungjawabnya.

1. Struktur organisasi

- a. Bagian penjualan terpisah dari bagian kas
PT. DMA telah melakukan pemisahan antara bagian penjualan dengan bagian kas. Bagian penjualan berdiri sendiri yang tugasnya melayani pembeli, sementara bagian kas ada dibawah tanggung jawab bagian akuntansi yang tugasnya hanya menerima pembayaran dari pembeli dan tidak melayani pembeli secara langsung, sehingga sulit karyawan untuk melakukan kecurangan atau manipulasi..
- b. Bagian kas terpisah dari bagian keuangan
PT. DMA juga telah memisahkan bagian kas yang menangani penerimaan dan pengeluaran uang dengan bagian keuangan. Pada dasarnya suatu sitem yang menggabungkan bagian akuntansi dengan bagian keuangan akan membukakan kesempatan bagi karyawan untuk melakukan kecurangan dengan mengubah catatan akuntansi untuk menutupi catatan keuangan yang dilakukan.
- c. Transaksi penjualan kredit dilaksanakan oleh bagian penjualan, bagian kas, bagian gudang, bagian pengiriman dan bagian keuangan.
Secara operasional PT. DMA telah melaksanakan sistem akuntansi penjualan kredit dengan baik, yang telah melibatkan bagian penjualan, bagian kas, bagian gudang, bagian pengiriman, dan bagian keuangan.

Pembagian tanggung jawab fungsional PT. DMA telah cukup jelas diterapkan dan sesuai dengan prosesur yang telah ditetapkan oleh manajemen. Pemisahan tanggung jawab fungsional dalam pelaksanaan transaksi penjualan tunai dan kredit dibawah oleh masing-masing bagian dan unit organisasi yang dibentuk, sehingga semua tahap trasaksi penjualan tunai maupun kredit tidak diselesaikan oleh satu unit organisasi saja atau satu bagian saja.

2. Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap penjualan

Transaksi penjualan berdasarkan permintaan pembelian atau purchase order dari customer dan setelah disetujui oleh bagian penjualan/marketing diadakan konfirmasi terhadap setiap pesanan sebelum pesanan diproses. Untuk penjualan kredit harus mendapatkan otorisasi dari bagian penjualan dan persetujuan dari bagian keuangan dan memenuhi persyaratan yang sudah ada. Untuk penyiapan barang di otorisasi oleh bagian gudang. Bagian gudang memastikan barang yang dikeluarkan sesuai dengan permintaan. Penyerahan barang ke customer di otorisasi oleh bagian pengiriman dengan melakukan proses pengecekan dari gudang dan memastikan barang yang diantar dalam keadaan baik dan sesuai dengan dokumen pengiriman.

Pembagian wewenang otorisasi ini mencerminkan salah satu unsur sistem pengendalian internal yang dilakukan oleh PT. DMA. Diharapkan dengan adanya pembagian wewenang tersebut maka kesalahan yang mungkin terjadi dalam suatu tahap transaksi dapat dipertanggungjawabkan kebenarannya.

Semua pencatatan terhadap transaksi penjualan kredit telah didasarkan atas dokumen yang lengkap dan telah mendapatkan otorisasi dari pejabat yang berwenang. Apabila terjadi retur penjualan, dokumen retur penjualan juga harus didukung dengan dokumen yang lengkap. Bagian pembukuan akan menjurnal penjualan dan memosting setiap hari sehingga menjamin bahwa laporan yang dihasilkan sesuai dengan kebenarannya.

3. Praktik yang sehat

Praktik yang sehat yang telah diterapkan oleh PT. DMA :

- a. Formulir yang digunakan dibuat rangkap dan mendistribusikan ke bagian yang bersangkutan
- b. Transaksi yang dilakukan oleh PT. DMA dari awal hingga akhir tidak dilakukan oleh satu bagian saja, tetapi telah ada bagian-bagian tertentu yang diberi tugas dan wewenang masing-masing, hal ini dimaksudkan untuk meminimalisasi kesalahan yang ada.
- c. PT. DMA telah mempergunakan formulir formulir untuk merekam data sebagai dasar pencatatan transaksi. Selain itu pelaksanaan penjualan juga telah dilaksanakan oleh lebih dari satu bagian, sehingga masing-masing bagian dapat saling mengawasi untuk meminimalisasi tindakan penyelewengan.

4. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggungjawabnya

- a. Seleksi calon karyawan berdasarkan persyaratan yang dibuat oleh perusahaan.
Untuk memperoleh karyawan yang mempunyai keahlian dan keterampilan yang sesuai serta memiliki tanggung jawab terhadap pekerjaan yang dilakukan, PT. DMA melakukan seleksi calon karyawan meliputi tes wawancara dan psikotes. Sedangkan untuk tingkat pendidikan disyaratkan minimal lulusan SMA untuk bagian gudang, bagian keuangan dan bagian penjualan minimal S1.
- b. Training untuk karyawan dengan tujuan mengukur kemampuan calon karyawan
PT. DMA mengadakan kegiatan training karyawan untuk mengetahui tingkat kemampuan dan ketrampilan karyawan terhadap pekerjaan yang diberikan, serta kecakapan dan menjalankan pekerjaan.

Praktik Sistem Penjualan Kredit

Pendekatan Fungsi

A. Fungsi Penjualan

Transaksi penjualan dimulai dengan diterimanya order dari pembeli berupa SKP (Surat Konfirmasi Pesanan) untuk outlet tradisional dan PO (Purchase Order) untuk modern outlet. Kemudian permintaan masuk ke bagian SS (sales support) sekalian

di cek apakah ada diskon atau tidak. Setelah itu permintaan diinput untuk masuk sistem. Setelah penginputan selesai, otomatis masuk ke menu sistem bagian keuangan dan akuntansi yang dalam hal ini yang bertanggung jawab adalah supervisornya (FAS).

Dalam fungsi ini memantau permintaan dari mulai barang di pesan sampai barang diterima oleh outlet, yang tentunya berkoordinasi dengan bagian akunting untuk ketentuan yang berlaku sehingga bisa menjadi omset untuk perusahaan.

B. Fungsi Kredit

Orderan yang masuk sudah masuk sistem, oleh FAS (kepala bagian akuntansi dan keuangan) wajib cek piutang outlet mana saja yang masih ada sesuai umur utang (Aging).

Apabila tidak ada masalah FAS menyetujui orderan dan secara otomatis masuk ke menu sistem bagian gudang. Persetujuan pemberian kredit diberikan oleh fungsi kredit dengan membubuhkan tanda tangan pada form sales order yang merupakan hasil inputan oleh bagian SS.

Untuk fungsi ini bertanggung jawab untuk meneliti status kredit dan memberikan otorisasi pemberian kredit pada pelanggan.

C. Fungsi Gudang

Orderan yang sudah di setujui otomatis masuk ke menu gudang dan gudang wajib cetak dokumen pick list dengan kertas 2 ply sebagai acuan untuk penyiapan barang. Bagian gudang wajib menyiapkan barang sesuai dengan permintaan dari jenis barang, jumlah, kode batch number dan expired date nya agar tidak ada complain dari outlet.

Barang diletakkan di area pengiriman disertai dokumen pick list agar memudahkan pengecekan dan pencarian pada saat serah terima barang dengan bagian pengiriman.

Setelah barang selesai disiapkan , dokumen pick list asli ditandatangani dan yang asli diserahkan ke bagian pengiriman untuk di cetak DO atau faktur.

Fungsi gudang bertanggung jawab atas stok barang, terhadap bidang administrasi gudang yaitu mencatat keluar masuknya barang, tugas membuat pembukuan barang, laporan barang yang rusak dan stok barang.

D. Fungsi Pengiriman

Barang yang sudah disiapkan oleh team gudang dikirm oleh team ekspedisi sesuai dengan jadwal pengiriman. Bukti barang sudah dikirim dan diterima oleh outlet adalah dengan adanya stempel dan tanda tangan serta nama penerima dan tanggal diterima.

Jadi, PT. DMA telah menerapkan system ini, dapat dilihat pada saat pengiriman barang, sebagai bukti barang telah diterima, konsumen menandatangani faktur penjualan tersebut dan faktur asli akan dibawa kembali ke kantor dan faktur copy untuk konsumen.

Pendekatan Dokumen

Dilihat dari prakek dilapangan dokumen yang digunakan sudah sesuai dengan ketentuan, dimulai dari Surat jalan, Faktur Penjualan, Faktur pajak, sudah memiliki nomor urut cetak kemudian diarsipkan secara sistematis dan terkomputerisasi dengan baik.

Hal ini juga diperkuat dengan hasil percakapan dengan pelaksana yaitu bapak Agung selaku FAS (Finance Accounting Supervisor) bahwa semua dokumen sudah mempunyai no urut dan masuk ke dalam sistem.'

Pembahasan

Pemahaman pihak terkait untuk penerapan pengendalian internal

1. Integritas dan Nilai Etika

Pada penelitian ini teori yang digunakan adalah teori pengendalian internal menurut COSO yang menjelaskan bahwa integritas dan nilai etika mencakup tindakan manajemen untuk menghilangkan atau mengurangi insentif dan godaan yang dapat mendorong personel untuk terlibat dalam perilaku yang tidak jujur, ilegal atau tidak etis (Elder *et al*, 2013 : 322)

Menurut bapak Bambang selaku Kepala Cabang PT. DMA Cabang Jakarta berpendapat bahwa untuk integritas dan nilai etika, beliau selalu melakukan pengarahan, pengawasan dan membimbing pegawai untuk bekerja dengan giat dalam melaksanakan tugas yang telah dipercayakan.

Dalam hal ini pendapat juga disampaikan oleh Bapak Agung selaku Kepala bagian divisi akuntansi dan keuangan (FAS), yang menyatakan bahwa dalam bekerja saya selalu memiliki motivasi yang tinggi, dan bersikap jujur dalam melaksanakan tugas tanpa adanya pengaruh-pengaruh dari pihak yang tidak berkepentingan.

Terkait hal ini, dari divisi logistik yaitu Bapak Yusuf, selaku Kepala gudang juga menyampaikan pendapatnya bahwa integritas sangatlah penting, karena dengan karyawan yang jujur tentunya kerugian perusahaan seperti barang hilang, atau kecurangan lainnya tidak akan terjadi. Apabila kecurangan tersebut sampai terjadi tentunya karyawan akan menanggung resikonya yaitu akan dikenakan sanksi.

Berdasarkan hasil wawancara dengan para informan tersebut hal ini menunjukkan bahwa PT. DMA telah menerapkan integritas dan nilai etika sesuai dengan teori yang ada. Hal ini sangat penting karena merupakan unsur dasar yang mempengaruhi efektifnya rancangan pelaksanaan dan pemantauan pengendalian lainnya.

2. Kebijakan sumber daya manusia dan prosedurnya

Hasil wawancara dengan Kepala Cabang berpendapat bahwa kebijakan dan praktik dalam pengelolaan sumber daya manusia haruslah diterapkan dengan baik. Misalnya karyawan yang kompeten dan dapat dipercaya tetap saja memiliki kelemahan. Mereka akan menjadi tidak puas, bosan dan menyebabkan tujuan mereka telah berubah sehingga bisa berinisiatif untuk melakukan kecurangan, ini yang harus diwaspadai oleh manajemen. Kejadian ini bisa dihindari apabila dari manajemen peduli dengan karyawan yang berkompeten diberikan kompensasi misalkan kenaikan golongan atau kenaikan jabatan, sehingga dapat memacu untuk karyawan agar bisa bekerja lebih baik lagi,

Beliau juga mengemukakan bahwa setiap karyawan dalam satu divisi juga harus bisa melakukan pekerjaan team yang lainnya. Misalnya di divisi gudang, ada beberapa staf admin yang sudah dipisahkan tugasnya. Masing-masing admin tersebut harus bisa menguasai pekerjaan admin secara keseluruhan. Hal ini bertujuan agar apabila ada salah satu karyawan yang tidak masuk karena sakit atau cuti, rekan yang lain bisa handle pekerjaan tersebut. Apabila ada rollingan pun sudah siap untuk ditempatkan.

Pendapat tersebut, juga dikemukakan oleh ibu Ning, salah satu karyawan bagian keuangan, bahwa apabila ada temennya tidak masuk pekerjaan harus tetap diselesaikan.

Pengendalian terkait fungsi gudang dan fungsi pengiriman juga berpengaruh terhadap komitmen terhadap kompetensi. Bapak Yusuf menyampaikan bahwa ketepatan dan kecepatan juga menjadi kunci utama dalam pengiriman barang. Tentunya pelanggan akan senang dan puas atas pelayanan yang diberikan. Dengan kecepatan barang yang dikirim tentunya, pembayaran dari outlet juga akan segera terlaksana, karena umur tagihan dihitung dari barang pada saat diterima oleh outlet.

3. Otorisasi yang tepat atas transaksi dan aktivitas

Teori COSO menjelaskan bahwa pada otorisasi transaksi yang dilaksanakan mutlak dilakukan oleh pejabat yang berwenang. Otorisasi tersebut dapat berupa penandatanganan, pemberian paraf, dan pemberian kode otorisasi atas dokumen.

Hasil wawancara dengan bapak Agung, untuk otorisasi dan kewenangan atas persetujuan permintaan barang dari outlet yang seharusnya oleh Kepala Cabang, tetapi sudah diserahkan sepenuhnya ke kepala bagian akuntansi dan keuangan. Apabila beliau berhalangan hadir akan ditunjuk salah satu karyawan untuk melaksanakan tugas tersebut.

Di bagian lain seperti gudang juga sama halnya, apabila kepala gudang berhalangan hadir, akan ditunjuk salah satu teamnya untuk memantau jalannya semua transaksi yang ada. Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Yusuf

Berdasarkan hasil wawancara, hal ini menunjukkan bahwa PT. DMA telah menerapkan otorisasi yang tepat terhadap transaksi dan aktivitas sesuai dengan teori yang ada. Prosedur otorisasi yang sesuai kadang memiliki pengaruh secara langsung pada resiko pengendalian untuk menyajikan keberadaan dan keterjadian dalam beberapa kasus.

4. Pemantauan

Dalam hal ini peneliti mewawancarai bapak Agung untuk pengecekan dilakukan setiap hari melakukan Verifikasi perbandingan antara jumlah transaksi-transaksi pembiayaan dengan data yang terkomputerisasi. Pemantauan terhadap kelancaran piutang usaha menjadi tanggung jawab *collection*. Performa setiap personil selalu dipantau berdasarkan informasi *Report Aging Schedule*.

Pemantauan juga dilakukan oleh manager setiap bulannya rekap data seluruh kegiatan operasional penjualan sampai penerimaan kas. Hal ini disampaikan oleh pak Bambang selaku kepala cabang. Setiap bulan sekali akan ada review dengan seluruh kepala bagian.

Analisis peranan pengendalian Intern untuk meningkatkan ketertagihan piutang

A. Faktor-faktor yang mempengaruhi piutang tak tertagih

Dari hasil wawancara dengan salah satu karyawan bagian inkaso, adanya piutang tak tertagih disebabkan oleh beberapa faktor antara lain :

1. Faktor Eksternal

➤ Outlet mengalami kesulitan keuangan

Dalam hal ini pemasukan outlet tidak stabil. Barang masih banyak yang belum terjual sehingga menyebabkan outlet mengalami kerugian. Tagihan dari supplier akhirnya belum bisa terbayarkan.

➤ Stok yang ada di toko tinggi

Awalnya pesanan dari outlet terlalu banyak, yang menyebabkan outlet tidak bisa menjual semua barang yang sudah di pesan. Hal ini berpengaruh terhadap pemasukan di outlet yang mengalami penurunan sehingga keuangan tidak stabil dan saat muncul tagihan outlet belum bisa langsung bayar.

➤ Menunggu potongan potongan promosi

Outlet cenderung mengulur waktu karena merasa dijanjikan akan adanya promosi oleh prinsipel untuk barang yang di pesan. Promosi itu contohnya seperti potongan harga / diskon . Sehingga apabila promosi itu muncul bisa di potongkan untuk tagihannya.

2. Faktor internal

➤ Salesman vacant (Turnover karyawan)

Selain sebagai ujung tombak untuk mendapatkan orderan dari pelanggan, salesman juga bertugas mengingatkan terhadap outlet untuk tagihan yang sudah jatuh tempo.

Tentunya tiap salesman mempunyai area masing-masing sesuai dengan rayon yang sudah ditentukan. Apabila ada salesman yang mengundurkan diri dan belum langsung ada penggantinya, tentu akan menjadi kendala dalam proses penagihan ke outlet. Karena untuk salesman yang lain harus bisa beradaptasi dengan area yang baru. Sehingga umur piutang menjadi bertambah.

➤ Outlet tidak terkunjungi

Dalam hal ini outlet yang seharusnya dijadwalkan untuk dikunjungi perihal penginformasian terkait tukar faktur atau daftar tagihan, tidak berjalan dengan semestinya. Disebabkan oleh salesman yang tidak masuk atau adanya pergantian karyawan.

➤ Tukar faktur belum semuanya selesai

Dokumen yang seharusnya sudah diserahkan ke outlet sebagai acuan untuk penagihan belum semuanya tersampaikan. Dengan melakukan tukar faktur itu menentukan umur piutang. Semakin lama belum melakukan tukar faktur, maka semakin lama pula umur piutangnya.

➤ Pergantian kolektor

Kolektor bertanggung jawab dalam melakukan penagihan ke pelanggan yang hutangnya jatuh tempo. Sering terjadinya pergantian kolektor juga berpengaruh terhadap umur piutang. Karena dengan pergantian kolektor baru dengan kolektor lama tentunya membutuhkan adaptasi lagi, sehingga penagihan pun kurang maksimal.

B. Hal – hal yang dilakukan oleh untuk mengatasi piutang tak tertagih.

Piutang usaha merupakan salah satu aktivitas yang terjadi saat perusahaan menjual produk kepada konsumen dengan melakukan pembayaran secara kredit. Untuk mengurangi risiko piutang yang tak tertagih, berikut hal-hal yang dilakukan perusahaan:

1. Perusahaan membuat promise date (janji bayar)

Promise date merupakan pengingat jadwal keluar faktur untuk ditagihkan dan diinput secara sistem. Sistem ini dilakukan di bagian inkaso. Dengan adanya promise date ini daftar piutang bisa termonitor. Promise date dibuat tiga kali.

2. Membuat surat konfirmasi piutang

Dalam hal ini apabila pelanggan setelah tiga kali adanya promise date namun tidak bayar juga maka perusahaan membuat surat konfirmasi piutang. Tujuannya adalah agar outlet memastikan kembali kapan akan dibayarkan untuk hutangnya.

3. Kunjungan ke outlet oleh Supervisor sales dan supervisor keuangan

Apabila pelanggan masih belum bayar juga dari inkaso akan konfirmasi ke supervisor . Kemudian dari divisi akuntansi dan keuangan bekerjasama dengan divisi penjualan akan melakukan kunjungan langsung ke pelanggan untuk konfirmasi keadaan apa yang terjadi sebenarnya di pelanggan.

V. Simpulan dan Saran

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan sistem pengendalian internal dan piutang usaha PT. DMA Cabang Jakarta, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Aktivitas pengendalian untuk penggunaan dokumen dan catatan perusahaan sudah menggunakan sistem yang rapi. Hal ini dapat dilihat juga dari otorisasi yang dilakukan oleh bagian yang terkait, dokumen yang digunakan juga sudah dibuat rangkap dan didistribusikan ke bagian-bagian yang berwenang. Sistem informasi dan komunikasi penjualan sudah cukup baik walaupun masih terdapat kekurangan yaitu pihak perusahaan dan divisi pusat kurang konsisten dalam mengambil kebijakan. Pada lingkungan pengendalian, untuk struktur organisasi sudah memisahkan tanggung jawab untuk setiap bagiannya. Namun masih ada beberapa hal yang perlu diperbaiki, misalnya untuk bagian keuangan dan akuntansi. Pekerjaan bagian keuangan sudah ada pembagian stafnya, sementara untuk pekerjaan akuntansi tidak ada staf khusus. Kemudian divisi audit internal juga belum ada dalam struktur organisasi.
2. Pengendalian internal sangatlah berperan dalam meningkatkan ketertagihan piutang. Hal ini ditandai dengan informasi dan komunikasi mengenai piutang usaha telah diterapkan cukup efektif. Baik informasi yang disampaikan oleh setiap bagian yang bertanggung jawab terhadap manajemen dan terhadap pelanggan yang bersangkutan. Pengawasan dan pemantauan terhadap piutang usaha telah berjalan dengan baik dan efektif. Meskipun piutang sudah lama umurnya, tetapi akan selalu ditagih pembayarannya. Kelemahan disini adalah tidak ada sanksi atau denda bagi pelanggan yang telat bayar.

Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka berikut diajukan saran-saran sebagai berikut :

1. Sistem penjualan yang sudah berjalan cukup baik dan harus dipertahankan oleh perusahaan dengan cara melakukan pengawasan dan monitoring di semua bagian. Tentunya pengawasan akan lebih maksimal apabila ada tambahan divisi audit internal. Kebijakan-kebijakan yang telah ditentukan agar tetap terlaksana tanpa adanya pengaruh dari pihak luar.
2. Untuk memaksimalkan fungsi kontrol kepala bagian akuntansi dan keuangan, diharapkan perusahaan menambah karyawan untuk staf di bagian akuntansi yang selama ini dikerjakan oleh kepala bagiannya.
3. Untuk meniadakan keterlambatan pembayaran piutang yang terjadi disarankan agar perusahaan dapat mempertimbangkan untuk membebaskan denda atas piutang yang jatuh tempo, atau dengan memberikan potongan misalnya pembayaran dalam waktu 10 hari atau kurang maka pelanggan akan mendapatkan potongan, pembayaran dilakukan dalam 30 hari.

V. DAFTAR REFERENSI

- Ahmad, Firdaus dan Wasilah Abdullah. 2012. *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Salemba Empat.
- Azhar Susanto. 2013. *Sistem Informasi Akuntansi*. Bandung: Lingga Jaya.
- Bodnar, George H, dan William S. Hopwood. 2003. *Sistem Informasi Akuntansi*, Edisi Kedelapan, PT. Indeks Kelompok, Gramedia, Jakarta.
- B, Marshall Romney, dan Steinbart, Paul J. 2011. *Sistem Informasi Akuntansi*, Edisi Sembilan, Buku Satu, diterjemahkan: Deny Arnos Kwary dan Dewi Fitriarsari. Salemba Empat, Jakarta.

- Boynton William C, Raymond N, Johnson, Walter G, Kell, 2006, *Modern Auditing*, Terjemahan Gina Gania dan Ichsan Setiyo Budi, Edisi Ketujuh, Erlangga, Jakarta.
- Daud dan Windana. 2014. *Pengembangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas Berbasis Komputer pada Perusahaan Kecil (Study kasus pada PT Trust Technology)*. dalam Jurnal Manajemen dan Bisnis Sriwijaya. Vol.12 No.1. diakses 17 Juni 2016.
- Diana Anastasya dan Lilis Setiawati. 2011. *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: CV. Andi Offset.
- Dewi, Sarita Permata. 2012. *Pengaruh Pengendalian Internal dan Gaya*
- Fitri, Meria. 2013. *Pengaruh Perputaran Piutang Usaha dan Perputaran Persediaan Terhadap Tingkat Profitabilitas Perusahaan Otomotif dan Komponen Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia*. Jurnal Akuntansi dan Keuangan, (Online) 13.
- Habibie, Nabila. 2013. *Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha Pada PT Adira Finance Cabang Manado*. Jurnal EMBA (Vol. 1 No. 3 Juni 2013) Hlm. 494-501.
- Hartati, Dian. 2016. *Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha Pada PT. SFI Medan*. Skripsi. Fakultas Ekonomi Universitas Sumatera Utara Medan. Diperoleh Tanggal 14 Oktober 2014 dari repository.usu.ac.id/ bitstream/12345678953/1/10e00425.pdf
- Hery. 2010. *Potret Profesi Audit Internal*. Bandung: Penerbit ALFABETA.
- Husein Umar dan Effendi. 2014. *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Thesis*, Erlangga : Jakarta
- Jogiyanto. 2010. *Analisis dan Desain Sistem Informasi, Sistem Informasi : Pendekatan Terstruktur Teori dan Praktik Aplikasi Bisnis*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Kriswanto. 2011. *Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Atas Penjualan Kredit, Piutang Dan Penerimaan Kas Pada Pt Equipindo Perkasa: Studi Kasus Pada Cabang Jakarta*, Binus Business Review Vol. 2 No. 2 November 2011: 1007-102
- Maxi Ma'roep. 2009. *Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT Indomobil Surabaya*. Jurnal Ekonomi Bisnis, No3
- Mulyadi. 2011. *Sistem Akuntansi*, Edisi Ketiga, Cetakan Keempat, Salemba Empat, Jakarta.
- Munawir. 2007. *Analisis Laporan Keuangan (Cetakan Kelima)*, Liberty, Yogyakarta.
- Moeller, Robert R. 2009. *Brink's Modern Internal Auditing*, Seventh Edition, USA : John Wiley & Sons, Inc.
- Safrida Yuliani, Nadirsyah Nadirsyah, Usman Bakar. 2010.. *Pengaruh Pemahaman Akuntansi, Pemanfaatan Sistem Informasi Akuntansi Keuangan Daerah Dan Peran Internal Audit Terhadap Kualitas Laporan Keuangan Pemerintah Daerah (Studi pada Pemerintah Kota Banda Aceh)*. Jurnal Telaah & Riset Akuntansi Vol. 3. No. 2.
- Sajady, H., M.Dastgir, dan H. Hashem Nejad. 2008. *Evaluation of The Effectiveness of Accounting Information Systems*. *International Journal of Information Science and Technology*.
- Samiaji, Sarosa. 2009. *Sistem Informasi Akuntansi*, Gramedia Widia Sarana, Jakarta.
- Sitanggang, J.P. 2014. *Manajemen Keuangan Perusahaan Ed.2*. Jakarta: Mitra Wacana Medis.
- Sugiyono. 2006. *Statistika Untuk Penelitian*, Cetakan Sembilan, CV Alfabeta, Bandung.
- Taradipa, P.S. (2015). *Pengaruh Pengendalian Intern Terhadap Kinerja Karyawan Studi Pada PT Bank Panin Tbk Cabang Kendari*. Jurnal Akuntansi. Vol. 2 (No. 1).
- Tjun tjun, Lauw., Elizabet Indrawati Marpaung, dan Santy Setiawan. 2012. *Pengaruh Auditor Internal terhadap Sistem Pengendalian Internal*. Jurnal Akuntansi Vol.4, No.1, Mei, Hal.33-56. Universitas Kristen Marantha.
- Tuanakotta M. Theodorus. 2012. *Auditing : Petunjuk Pemeriksaan Akuntan Publik*, Edisi Ketiga, Jakarta : FEUI.

- Yuliani. 2012. *Pengaruh Perputaran Piutang terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan PT. Unilever Indonesia Tbk, tahun 2005-2012*. Jurnal Ilmiah Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Universitas Brawijaya.
- Warren S. Carl, James M. Reeve dan Philip E. Fees. 2005. *Pengantar Akuntansi*. Edisi 21. Salemba Empat, Jakarta.

