

## SISTEM PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN KREDIT PADA PT XYZ

**Alcianno G. Gani**

Universitas Dirgantara Marsekal Suryadarma  
localghost2000@gmail.com

### **ABSTRACT**

*PT. XYZ is a manufacturing company that processes plastic raw materials into toy products, the company has been running since 2015, in an effort to make the company a better direction, management develops companies with a computerized accounting recording system. In a credit sales system that has a greater risk level than cash sales, PT XYZ requires a good internal control system. This study aims to determine the procedures that form a credit sales system and determine whether the internal control system has been implemented in the company. The type of data used in this research is primary data and secondary data which are collected through documentation and literature. From the results of the evaluation, it was found that the PT XYZ timber company credit sales system procedure was not good because sometimes receiving orders used personal email from Marketing. The internal control system implemented at PT. XYZ has not been carried out well, these deficiencies can be seen in the concurrent duties section, as well as the absence of credit and billing sections and forms used by the company, even though there is document numbering but it is still in the interests of each section, so document accountability is difficult to trace.*

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

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Tahun 2020 adalah tahun tantangan bagi kelangsungan hidup perusahaan, pandemi yang belum tahu kapan akan berakhir, hanya harapan yang bisa dijadikan sebagai mimpi jangka panjang, namun secara jangka pendek dibutuhkan pendapatan yang relevan untuk dapat menutup beban operasional.

Pendapatan diimplementasikan dalam perusahaan berupa penjualan. Penjualan merupakan bagian yang paling penting dalam kaitannya dengan laba selain beban operasional. Pengelolaan penjualan yang kurang baik akan sangat merugikan Perusahaan karena akan sangat berpengaruh terhadap perolehan laba yang pada akhirnya akan mengurangi jumlah pendapatan. Diperlukan, pengendalian intern sistem penjualan. Untuk Meningkatkan pendapatan laba serta

meminimalisir kerugian perlu adanya suatu aktivitas sistem pengendalian intern yang efektif. Diperlukan bagian yang memeriksa dan mengevaluasi struktur pengendalian intern secara periodik dan membuat rekomendasi perbaikan yang diperlukan. Pengendalian diharapkan dapat meningkatkan pendapatan perusahaan melalui hasil penjualan yang lancar.

Menurut (Bodnar,2001:1). Struktur pengendalian intern mencakup lima kategori dasar kebijakan dan prosedur yang dirancang dan digunakan oleh manajemen untuk memberikan keyakinan memadai bahwa tujuan pengendalian dapat dipenuhi. Kelima kategori ini disebut sebagai komponen struktur pengendalian intern dan terdiri dari lingkungan pengendalian, penetapan resiko manajemen informasi dan komunikasi akutansi, aktifitas pengendalian dan pemantauan.

Dalam rangka mengoptimalkan penjualan PT XYZ tidak hanya melakukan penjualan produknya secara tunai tetapi juga dengan penjualan secara kredit. Penjualan secara tunai diberikan untuk pelanggan baru dan penjualan yang langsung datang ke pabrik perusahaan, sedangkan penjualan kredit diberikan kepada pelanggan yang sudah terpercaya dengan jumlah yang besar dengan term of payment yang disepakati.

Dalam mengelola penjualan PT XYZ sudah dibantu dengan sistem informasi akuntansi komputerisasi, sehingga dapat dengan lebih mudah dalam memeriksa, daftar pelanggan, laporan penjualan per barang per pelanggan, pembayaran pelanggan, dan juga dapat memeriksa aging schedule dari masing-masing pelanggan.

Penjualan yang menurun pada masa pandemi, membuat perusahaan perlu mengkaji ulang langkah-langkah strategis, dari proses produksi perusahaan sudah merekayasa hasil produksi dengan merekayasa bahan baku, mengoptimalkan kapasitas produksi, dari proses administrasi PT XYZ membentuk sistem-sistem kontrol guna optimalisasi efektifitas dan efisiensi proses yang ada, dengan tujuan data dapat memberikan informasi yang cepat dan tepat, Dan dari proses penjualan diharapkan sistem informasi manajemen dapat dioptimalkan. PT XYZ memiliki tanggung jawab gabungan dimana atas aktifitas pada penelitian ini diserahkan kepada satu orang, adanya rangkap bagian akuntansi penjualan dan bagian penjualan. Penggabungan ini memudahkan terjadinya resiko kecurangan dan penyalahgunaan yang akan merugikan perusahaan atas harta yang dimiliki perusahaan.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Atas latar belakang diatas, maka perumusan masalahnya adalah sebagai berikut:

- 1) Bagaimana prosedur yang membentuk penjualan Kredit di PT XYZ?
- 2) Apakah sistem pengendalian intern dalam penjualan kredit telah diterapkan dengan baik di PT XYZ?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian yang ingin dicapai oleh peneliti adalah:

- 1) Untuk mengetahui prosedur yang membentuk system penjualan kredit di PT XYZ.
- 2) Untuk mengetahui apakah system pengendalian intern sudah diterapkan dengan baik di PT XYZ.

## **METODE PENELITIAN**

### **2.1. Metode dan Teknik Analisis data**

Metode penelitian ini adalah pendekatan kualitatif, dengan pendekatan korelasional yang memiliki variabel pengendalian sistem penjualan kredit. Penelitian menyajikan tabel atau uraian penjelasan mengenai sistem pengendalian penjualan kredit pada PT XYZ. Lokasi penelitian adalah kantor PT XYZ pada bagian Administrasi Penjualan dan bagian penjualan.

### **2.2. Definisi Variabel dan Operasional Variabel Penelitian**

Variabel yang digunakan dalam penelitian adalah data-data yang berkaitan dengan aktivitas penjualan kredit PT XYZ dengan detail sbb:

- 1) Dokumen Penawaran Harga
- 2) Dokumen Pesanan Penjualan
- 3) Dokumen Pengiriman Pesanan
- 4) Dokumen Faktur Penjualan
- 5) Dokumen Retur Penjualan
- 6) Jurnal penjualan

### 2.3. Metode Pengumpulan Data

Populasi dari penelitian ini adalah data yang berkaitan dengan sistem penjualan di Perusahaan PT XYZ Sedangkan sampel dari penelitian Metode ini adalah data sistem pengendalian penjualan kredit.

- 1) Jenis dan Sumber data
  - a) Data Primer yaitu data yang diperoleh secara langsung dari perusahaan
  - b) Data Sekunder yaitu data yang diperoleh dari studi kepustakaan dan literature yang terkait
- 2) Prosedur Pengumpulan data
  - a) Survey Pendahuluan
  - b) Studi Kepustakaan
  - c) Survey Lapangan

### 2.4. Metode Analisis Data

Teknis analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah Teknik analisis deskriptif, yaitu menggambarkan secara umum informasi penjualan yang di tetapkan di Perusahaan PT XYZ dengan deskripsi kegiatan:

- 1) Studi menyeluruh terhadap setiap aktivitas yang berlangsung khususnya pada sistem penjualan PT XYZ
- 2) Melihat dan mengevaluasi dokumentasi yang berhubungan dengan penjualan kredit pada PT XYZ
- 3) Melihat dan mengevaluasi bagaimana sistem otorisasi dan prosedur pencatatan saat terjadi penjualan kredit di PT XYZ
- 4) Mengevaluasi bagian yang terkait pada penjualan kredit serta melihat tugas pada setiap bagian dilihat dari struktur organisasi PT XYZ.
- 5) Menarik kesimpulan

### 2.5. Tinjauan Pustaka

#### 1) Sitem Penjualan Kredit

Sistem 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 tertagihnyapiutang, setiap penjualan kredit yang pertama kali kepada seorang pembeli selalu didahului dengan analisis terhadap kelayakan pemberian kredit kepada pembeli tersebut. Umumnya perusahaan manufaktur melakukan penjualan produknya dengan sistem penjualan kredit ini. Mulyadi (2016:167).

#### 2) Fungsi yang terkait

Mulyadi (2016:168) fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit adalah sebagai berikut:

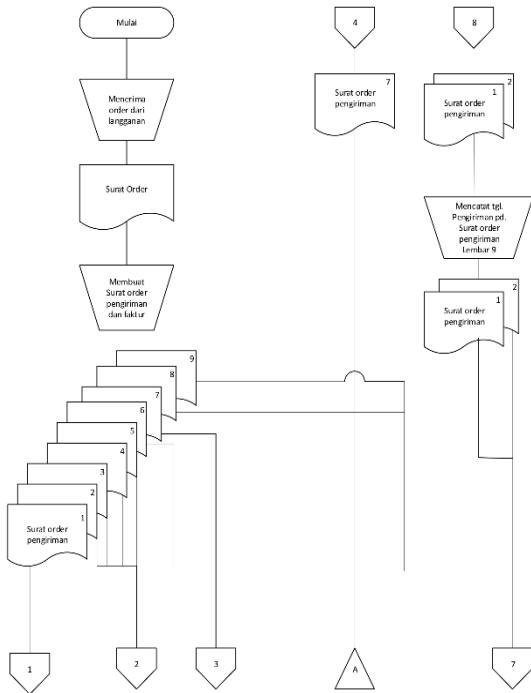
1. Fungsi Penjualan
2. Fungsi Kredit
3. Fungsi Gudang
4. Fungsi Pengiriman
5. Fungsi Penagihan
6. Fungsi Akuntansi

Wiratna (2015:91) ada lima bagian yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan kredit:

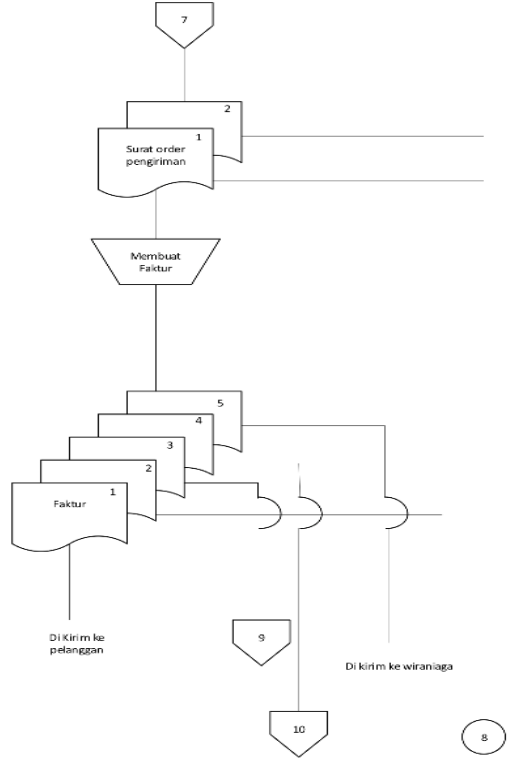
1. Bagian Order Penjualan
2. Bagian Kredit
3. Bagian Gudang
4. Bagian penagihan/faktur
5. Bagian Akuntansi

#### 3) Bagan Alir Dokumen Sistem penjualan Kredit (Mulyadi (2016:183)

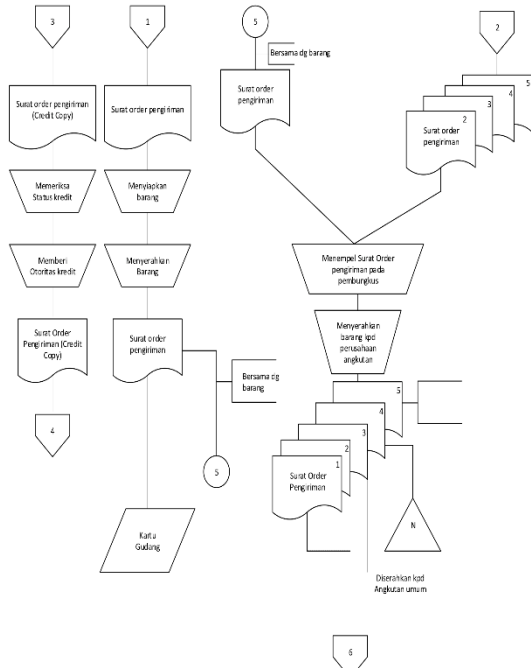
### Bagian Penjualan



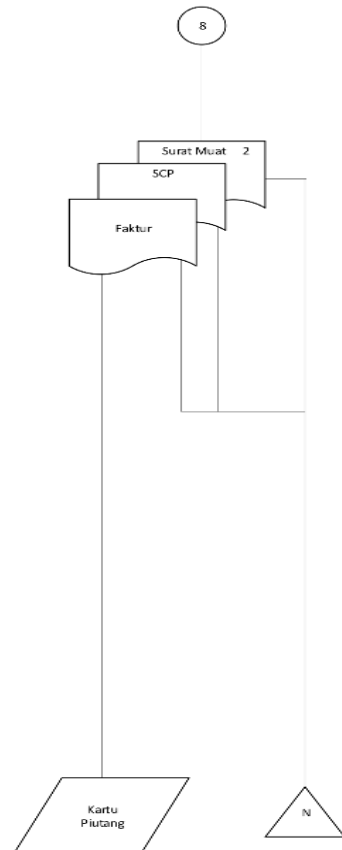
### Bagian Penagihan



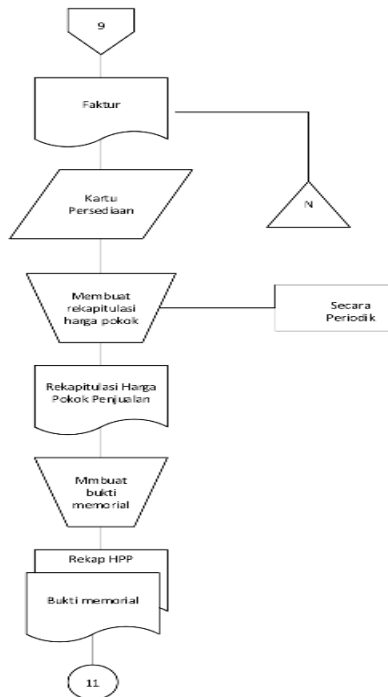
### Bagian Gudang



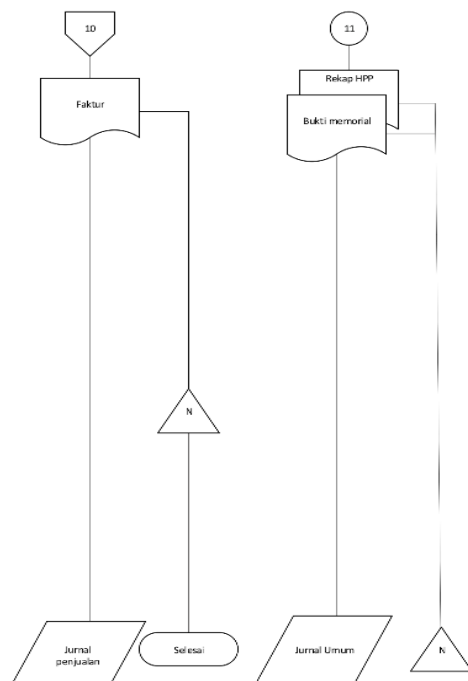
### Bagian Piutang



### Bagian Persediaan



### Bagian Jurnal



#### 4) Dokumen yang digunakan

Mulyadi (2016:170) Dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit adalah sebagai

berikut:

a) Surat order pengiriman dan tembusannya.

Berbagai tembusan surat order pengiriman terdiri dari;

- Surat Order Pengiriman
- Tembusan Kredit (*credit copy*)
- Surat Pengakuan (*Acknowledgement Copy*)
- Surat Muat (*Bill of Lading*)
- Slip Pembungkus (*Packing Slip*)
- Tembusan Gudang (*Warehouse Copy*)
- Arsip Pengendalian Pengiriman (*Sales Order Follow-up Copy*)
- Arsip Index Silang (*Cross-index File Copy*)

b) Faktur Penjualan dan Tembusannya

Berbagai tembusan dari faktur penjualan adalah:

- Faktur Penjualan (*Customer's Copies*)
- Tembusan Piutang (*Account Receivable Copy*)
- Tembusan Jurnal Penjualan (*Sales Journal Copy*)
- Tembusan Analisis (*Analisis Copy*)
- Tembusan Wiraniaga (*Salesperson Copy*)

c) Rekapitulasi harga pokok

d) Bukti memorial Bukti memorial

#### 5) Catatan akuntansi yang digunakan

Mulyadi (2016:174) Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit adalah sebagai berikut:

- a) Jurnal penjualan
- b) Kartu piutang
- c) Kartu persediaan
- d) Kartu gudang
- e) Jurnal umum

## 6) Jaringan Prosedur yang Membentuk Sistem.

Mulyadi (2016:175) Jaringan prosedur yang membentuk sistem akuntansi penjualan kredit adalah sebagai berikut:

- a. Prosedur order penjualan
- b. Prosedur persetujuan kredit
- c. Prosedur pengiriman
- d. Prosedur penagihan
- e. Prosedur pencatatan piutang
- f. Prosedur distribusi penjualan
- g. Prosedur Pencatatan harga pokok penjualan

## 7) Sistem Pengendalian Intern

Menurut COSO dalam Susanto (2013:95) pengendalian internal dapat didefinisikan sebagai suatu proses yang dipengaruhi oleh dewan direksi, manajemen dan karyawan yang dirancang untuk memberikan jaminan yang menyakinkan bahwa tujuan organisasi akan dapat dicapai melalui efisiensi dan Efektivitas operasi, penyajian laporan keuangan yang dapat dipercaya, ketaatan terhadap undang-undang dan aturan yang berlaku.

## 8) Tujuan Sistem Pengendalian Intern

Mulyadi (2010:16) Tujuan pokok sistem pengendalian intern adalah:

- a. Menjaga kekayaan organisasi
- b. Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi
- c. Mendorong efisiensi
- d. Mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen

## 9) Unsur Sistem Pengendalian Intern dalam sistem akuntansi penjualan kredit

Mulyadi (2016:176) untuk merancang unsur-unsur pengendalian internal yang diterapkan dalam sistem penjualan kredit, unsur pokok

pengendalian internal yang terdiri dari;

- a. Fungsi Penjualan Harus Terpisah Dari Fungsi Kredit.
- b. Fungsi Akuntansi Harus Terpisah dari Fungsi Penjualan dan Fungsi Kredit.
- c. Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi kas
- d. Transaksi penjualan kredit harus dilaksanakan oleh fungsi penjualan, fungsi kredit, fungsi pengiriman, fungsi penagihan, dan fungsi akuntansi.

## 10) Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan

- a. Penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh fungsi penjualan
- b. Persetujuan pemberian kredit diberikan oleh fungsi kredit
- c. Pengiriman barang kepada pelanggan diotorisasi oleh fungsi pengiriman
- d. Penetapan harga jual, syarat penjualan, syarat pengangkutan barang, dan potongan penjualan berada di tangan direktur pemasaran
- e. Terjadinya piutang diotorisasi oleh fungsi penagihan
- f. Pencatatan ke dalam kartu piutang dan ke dalam jurnal penjualan, jurnal penerimaan kas, dan jurnal umum diotorisasi oleh fungsi akuntansi
- g. Pencatatan terjadinya piutang didasarkan pada faktur penjualan yang didukung dengan surat order pengiriman dan surat muat.

## 11) Praktek yang sehat

- a. Surat order pengiriman bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggung jawabkan oleh fungsi penjualan.
- b. Faktur penjualan bernomor urut tercetak dan penggunaannya

- dipertanggung jawabkan oleh fungsi penagihan.
- c. Secara periodik fungsi akuntansi mengirimkan pernyataan piutang kepada setiap debitur untuk menguji ketelitian catatan piutang yang diselenggarakan oleh fungsi tersebut.
- d. Secara periodik diadakan rekonsiliasi kartu piutang dengan rekening kontrol kartu piutang dalam buku besar.

## **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

### **3.1. Analisis Data**

#### **1. Unsur-unsur Sistem Penjualan Kredit pada PT XYZ**

- a. PO melalui email atau faximile dari pelanggan
- b. Fungsi Pemasaran dan Fungsi administrasi Pemasaran
- c. Fungsi gudang
- d. Fungsi pengiriman
- e. Fungsi penagihan
- f. Fungsi akuntansi

Berdasarkan unsur diatas maka dapat diuraikan sistem Penjualan kredit pada PT XYZ melibatkan beberapa fungsi. Adapun fungsi-fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit pada PT XYZ adalah:

- a. Fungsi penjualan
 

Transaksi penjualan kredit pada PT. XYZ penjualan dilakukan oleh Marketing. Tugas dari fungsi penjualan adalah sebagai berikut:

  - 1) Menerima PO pelanggan via email atau fax, dan meneruskannya ke admin penjualan.
  - 2) Membuat surat pengiriman barang yang didistribusikan ke gudang
  - 3) Membuat faktur penjualan, setelah menerima surat penerimaan barang dari pelanggan
  - 4) Membuat Faktur Pajak Keluaran
  - 5) Membuat Laporan Penjualan

- b. Fungsi pengiriman
 

Fungsi pengiriman adalah tanggung jawab dari bagian gudang, setelah menerima surat jalan dari administrasi penjualan, menyiapkan barang sesuai dengan PO dan Surat Jalan, dan selanjutnya megirimkan ke pelanggan.
- c. Fungsi Penagihan
 

Dengan memeriksa Laporan Piutang (dari Sistem komputerisasi Akuntansi), melakukan penagihan sesuai dengan ketentuan syarat/term off payment pelanggan
- d. Fungsi akuntansi
 

Memeriksa kelengkapan dokumen, dan mengarsipkan sesuai dengan urutan tanggal transaksi

#### **2. Dokumen yang digunakan pada PT XYZ**

Dokumen yang digunakan dalam transaksi penjualan kredit pada PT XYZ adalah:

- a. Surat Pengangkatan Pelanggan
 

Adalah Surat Keputusan Direktur untuk memberikan fasilitas penjualan kredit kepada pelanggan, yang berisikan detail pelanggan.
- b. Orderan dari Pelanggan
 

Orderan dari pelanggan dilakukan secara tertulis, dikirimkan pelanggan melalui email dan faximile.
- c. Surat Jalan
 

Adalah perintah keluar barang kepada gudang, dan didisrtibusikan ke pelanggan
- d. Invoice Penjualan
 

Invoice penjualan merupakan dokumen yang digunakan sebagai dasar bahwa perusahaan memiliki piutang dagang kepada pelanggan. Ditandatangani oleh Direktur bermatarei
- e. Faktur Pajak
 

Faktur pajak dibuat oleh administrasi penjualan melalui sistem perpajakan





- lembar ketiga untuk diserahkan ke pelanggan
- 4) Menerbitkan faktur pajak dan mencetak tiga rangkap, lembar pertama diarsipkan sebagai dokumen piutang, lembar kedua untuk salses marketing, dan lembar ketiga untuk diserahkan ke pelanggan
  - 5) Mengarsipkan dokumen sementara.
- b. Prosedur pengiriman barang  
 Prosedur pengiriman barang dilakukan oleh bagian pengiriman yang berasal dari perusahaan. Bagian pengiriman memiliki tanggung jawab:
- 1) Menerima surat jalan dari Admin pemasaran
  - 2) Mempersiapkan barang yang akan dikirimkan
  - 3) Proses muat barang pesanan
  - 4) Setelah barang sampai ke pelanggan, menerima dokumen serah terima dan surat jalan yang ditanda-tangani pelanggan.
  - 5) Dokumen kelengkapan diserahkan ke Admin Pemasaran
- c. Prosedur Penagihan  
 Prosedur penagihan dilakukan oleh bagian piutang dengan kegiatan;
- 1) Memeriksa laporan aging schedule per pelanggan
  - 2) Menyiapkan invoice pembeli yang sudah jatuh tempo untuk melakukan penagihan kepada pembeli
  - 3) Memberikan informasi kepada bagian keuangan bahwa akan ada pembayaran dari pembeli guna untuk mengecek apakah pembayarannya sudah masuk kedalam rekening perusahaan atau belum.
- d. Prosedur pencatatan  
 Prosedur pencatatan dilakukan oleh bagian akuntansi yang bertanggung jawab:
- 1) Mencatat pembayaran dari pelanggan
  - 2) Mengarsipkan semua dokumen yang berkaitan sesuai dengan tanggal pembayaran.
- 6. Unsur-unsur pengendalian Intern pada PT XYZ**  
 Unsur Pengendalian intern yang diterapkan dalam system penjualan kredit PT XYZ adalah sebagai berikut:
- a. Organisasi  
 Pada perusahaan PT XYZ sudah terdapat Struktur organisasi yang dibentuk oleh perusahaan sebagai pendukung jalannya kegiatan perusahaan. Meskipun sudah memiliki kebijakan yang sudah tertulis mengenai wewenang dan tanggung jawab, namun dalam pelaksanaannya masih ada beberapa karyawan yang melakukan tugas ganda, seperti bagian accounting yang merangkap bagian penjualan dan bagian penagihan piutang. Sehingga beresiko akan kecurangan.
- b. Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan  
 Sistem Otorisasi dan prosedur pencatatan yang dilaksanakan pada perusahaan PT XYZ adalah sebagai berikut:
- 1) Terdapat penerimaan pesanan langsung ke email pribadi marketing dengan tidak di cc ke Admin marketing, akibatnya pesanan terlambat untuk diproses
  - 2) Persetujuan pemberian kredit pada PT XYZ diberikan oleh pimpinan perusahaan dengan memberikan otorisasi kepada

setiap dokumen yang berkaitan, dimana dokumen-dokumen disiapkan oleh bagian *accounting* yang merangkap tugas sebagai fungsi penjualan.

- 3) Pengiriman barang pada PT XYZ dilakukan oleh bagian gudang, dimana bagian gudang akan memberikan tanda tangan pada dokumen pengiriman
- 4) Pada PT XYZ pencatatan ke dalam catatan akuntansi dilakukan oleh bagian *Accounting* (Bagian Akuntansi), dimana pencatatan tersebut didasarkan atas dokumen-dokumen sumber. Hanya saja bagian akuntansi ini tugasnya dirangkap ke bagian penjualan dan bagian penagihan, hal ini dapat berakibat adanya resiko tingkat kesalahan yang tinggi baik dalam pencatatan maupun penagihan karena beban pekerjaan yang diberikan terlalu banyak.

c. **Praktek yang Sehat**

Praktek-praktek pengendalian intern pada aktivitas penjualan kredit pada PT XYZ adalah:

Pada PT XYZ belum ada penggunaan formulir bernomor urut tercetak yang baku, penomoran masih dilakukan secara tergantung pada saat pembuat dokumen-dokumen yang berkaitan. Sehingga mudah bagi karyawan untuk melakukan kecurangan dengan menghilangkan satu dokumen atau lebih. Dan juga Dalam perusahaan PT XYZ belum menerapkan fungsi pencatatan piutang secara periodik mengirimkan pernyataan piutang kepada setiap pelanggan yang bersangkutan.

d. **Karyawan yang Bertanggung jawab**

Kebijakan perusahaan sangat berperan penting untuk mendapatkan karyawan yang berkompeten dan mutunya dapat sesuai dengan kriteria syarat yang dibutuhkan untuk sebuah tanggung jawab atas pekerjaannya. Pada PT XYZ bagian yang menangani penerimaan adalah Direktur, dimana Direktur yang akan mencari calon-calon karyawan untuk divisi yang membutuhkan karyawan baru. Prosedur dalam penerimaan karyawan yang sudah berjalan sampai saat ini hanya dengan memberikan interview bagi calon karyawan, tidak ada tes tertulis atau pun tes lainnya yang dilakukan oleh pihak perusahaan.

### **3.2. Pembahasan**

#### **1. Evaluasi Jaringan Prosedur yang membentuk system Penjualan Kredit pada PT XYZ dengan teori**

a. **Prosedur Order Penjualan**

Jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit yaitu diawali dari diterimanya order dari pembeli. Pada PT XYZ prosedur penerimaan order penjualan ada pada bagian sales marketing dan admin marketing, order penjualan di terima melalui email dan faximile, terkadang sales marketing menerima order penjualan via email pribadi. Hal ini membuat dokumen arsip perusahaan menjadi arsip pribadi sehingga proses penjualan bisa terganggu jika marketing lupa atau ada kesibukan lain. Dan pemesanan order yang didasarkan atas kepercayaan akan beresiko tinggi terhadap tidak tertagihnya piutang dalam perusahaan. Hal ini dibuktikan sesuai teori ahli yang dikemukakan oleh Mulyadi (2016:175) yaitu: Dalam prosedur ini fungsi penjualan yang seharusnya

menerima order penjualan dari pelanggan dan menambahkan informasi penting pada surat order dari pembeli.

- b. **Prosedur Pengiriman Barang**  
Prosedur pengiriman barang yang dilakukan pada PT XYZ sudah berjalan dengan baik, karena dalam prosedur ini sudah adanya pencocokan antara fisik barang yang diminta sesuai dengan yang dikirimkan. Hal ini sudah sesuai dengan teori ahli yang dikemukakan oleh Mulyadi (2016:175) yaitu fungsi pengiriman mengirim barang sesuai informasi yang tercantum dalam surat order pengiriman.
- c. **Fungsi penagihan**  
Fungsi penagihan pada PT XYZ belum efektif karena tugas penagihan dilakukan oleh bagian Akuntansi yang merangkap tugas sebagai fungsi penagihan. Hal ini tidak sesuai dengan teori ahli Mulyadi (2016:175) yaitu dalam prosedur ini, fungsi penagihan yang membuat faktur penjualan dan mengirimkannya kepada pihak pembeli.
- d. **Prosedur Pencatatan Piutang**  
Fungsi pencatatan piutang pada PT XYZ dilaksanakan oleh bagian akuntansi yakni membuat laporan piutang dari sistem komputerisasi perusahaan. Dalam prakteknya bagian akuntansi merangkap tugas pada bagian prosedur penjualan dan bagian prosedur penagihan. Sehingga prosedur pencatatan piutang pada PT XYZ belum sesuai dengan teori ahli Mulyadi (2016:175) karena adanya perangkapan tugas.

## **2. Evaluasi sistem Pengendalian Intern pada PT XYZ**

Dalam penjualan kredit sistem pengendalian intern sangat berpengaruh dalam perusahaan. Evaluasi peneliti berdasarkan landasan teori yang dikemukakan oleh Mulyadi (2016) dan menerapkan dalam perusahaan PT XYZ apakah sudah berjalan dengan

baik. Evaluasi sistem pengendalian intern penjualan kredit pada PT XYZ adalah:

- a. **Evaluasi terhadap struktur organisasi**  
Walaupun struktur organisasi sudah terlihat baik, namun masih terdapat bagian-bagian yang melakukan perangkapan tugas atau fungsi, yaitu fungsi pencatatan dan fungsi kredit. Hal ini yang menyebabkan masih adanya pembayaran piutang yang dibayarkan tidak sesuai dengan tempo yang sudah disepakati pada saat perjanjian awal karena perangkapan tugas yang dilakukan pada satu fungsi dalam perusahaan sehingga kurangnya pengawasan dan evaluasi terhadap pelanggan yang mengakibatkan terhambatnya dalam pengiriman invoice tagihan pembeli yang sudah jatuh tempo.

Mulyadi (2016:176) dengan adanya pemisahan fungsi akuntansi dari fungsi penjualan dan fungsi kredit maka catatan akuntansi yang dihasilkan dapat mencerminkan transaksi yang sesungguhnya dilaksanakan oleh bagian yang memegang tanggung jawab fungsi tersebut

- b. **Evaluasi terhadap system otorisasi dan prosedur pencatatan**  
Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan pada PT XYZ sudah berjalan dengan baik. Ini dibuktikan dengan adanya otorisasi dalam setiap transaksi yang dilakukan perusahaan dengan memberikan tandatangan oleh para pihak yang berwenang pada dokumen sumber dan juga dokumen pendukung pada setiap transaksi yang terjadi. Pencatatan juga dicatat dalam catatan akuntansi sesuai dengan prosedur pencatatan yang sudah ditetapkan dalam perusahaan. Hal ini

sesuai dengan pernyataan dalam teori ahli yaitu:

Mulyadi (2016:178) Otorisasi pada setiap terjadinya transaksi dilakukan dengan membubuhkan tanda tangan oleh pihak yang memiliki wewenang dan dicatat dengan prosedur pencatatan tertentu, maka kekayaan perusahaan akan terjamin keamanannya dan data akuntansi yang dicatat terjamin ketelitian dan keandalannya.

c. Evaluasi terhadap Praktek yang Sehat

Praktek yang sehat pada PT XYZ belum berjalan dengan baik, penomoran dokumen hanya sebatas ketepatan bagian masing-masing. Hal ini dapat menimbulkan penyalahgunaan formulir karena penomoran tidak didukung dengan SOP. Hal ini tidak sesuai dengan pernyataan dalam teori ahli, yaitu: Menurut Mulyadi (2016:179) untuk menciptakan praktek yang sehat formulir yang penting yang digunakan dalam perusahaan harus bernomor urut tercetak dan penggunaan no urut tersebut dipertanggung jawabkan oleh yang memiliki wewenang untuk menggunakan formulir tersebut.

d. Evaluasi terhadap Karyawan yang Bertanggung jawab

Karyawan yang bermutu belum dikatakan baik, dikarenakan dalam penerimaan calon karyawan baru tidak ada persyaratan khusus dan tidak ada tes tertulis yang diberikan kepada calon karyawan baru, tetapi perusahaan hanya melakukan interview saja. Hal ini belum sesuai dengan pernyataan dalam teori ahli, yaitu: Menurut Mulyadi (2016) untuk mendapatkan karyawan yang bermutu dan berkompeten perusahaan harus menyeleksi calon karyawan berdasarkan bidangnya

sesuai dengan persyaratan pekerjaannya, karyawan yang mempunyai kemampuan sesuai dengan tuntutan tanggung jawab yang akan dipikulnya.

## SIMPULAN DAN SARAN

### 4.1. Simpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian dan evaluasi data, tentang sistem pengendalian intern penjualan kredit pada PT XYZ maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Prosedur sistem penjualan kredit pada PT XYZ belum berjalan baik, hal ini bisa dilihat dari penerimaan orderan dari pelanggan yang dilakukan ke email pribadi, prosedur penagihan dan pencatatan masih kurang baik, hal ini karena fungsi pencatatan merangkap ke fungsi penagihan. Dalam prosedur penagihan terjadi keterlambatan dikarenakan kurangnya pembaharuan data yang dilakukan oleh bagian pencatatan itu sendiri yang disebabkan karena adanya perangkapan tugas yang dijalankan oleh satu orang.
2. Sistem pengendalian intern PT XYZ menunjukkan bahwa pengendalian intern penjualan masih kurang efektif. Hal ini terjadi karena belum ada bagian penjualan khusus yang menangani penjualan dan kredit penjualan. Sehingga jika ada pengajuan penjualan kredit dari pelanggan tidak ada yang mengevaluasi apakah pelanggan tersebut masih ada piutang sebelumnya atau tidak. Hal ini akan menghambat pembayaran piutang dari para pelanggan. Serta dalam evaluasi terhadap penerimaan karyawan baru pada PT XYZ masih dikatakan kurang baik, hal ini dikarenakan dalam penerimaan karyawan perusahaan hanya melakukan interview saja, tetapi tidak ada tes tertulis dan persyaratan tes lainnya.

#### 4.2. Saran

Berdasarkan beberapa kelemahan yang ditemukan pada penelitian ini, maka saran-saran yang diharapkan dapat dijadikan bahan pertimbangan bagi pemimpin perusahaan untuk memperbaiki sistem pengendalian penjualan kredit sehingga dapat memberikan bahan untuk perbaikan dalam pengawasan intern yang lebih baik, yaitu sebagai berikut:

1. Prosedur penjualan kredit PT XYZ harus lebih ditingkatkan dan diperbaiki lagi supaya dapat. Sebaiknya perusahaan menambah karyawan baru untuk bagian penjualan dan bagian

penagihan kredit agar tidak ada lagi perangkapan tugas.

2. Sistem Pengendalian Intern pada PT XYZ, struktur organisasi yang sudah dibuat sebaiknya mencerminkan tugas dan fungsi masing-masing, sehingga dalam pemberian tanggung jawab dan wewenang benar-benar dilaksanakan sesuai bagiannya. Dokumen yang berkaitan dengan penjualan dan bagian lainnya lebih baik memiliki nomor urut yang sudah dibakukan dalam SOP perusahaan, sehingga dapat ditelusuri sumber dari dokumen tersebut.

#### DAFTAR PUSTAKA

Bodner, George H dan William S. Hopwood. (2006). Sistem Informasi Akuntansi, Edisi 9. Yogyakarta. Andi

*Committee of Sponsoring Organization of the Tradeway Commission (COSO).*(2013). *Internal Control*

Geofanni Rahman Dhuha. (2018). Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Prosedur Penerimaan Kas dari Penjualan PT. Aseli Dagadu Djokdja. Program Studi Akuntansi jurusan Pendidikan Akuntansi, Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta: Yogyakarta

Mulyadi.(2016). Sistem Akuntansi, Edisi empat, Jakarta Selatan

Nilasari Koesrahmadani.(2016). Analisis Sistem Pengendalian Intern atas aktivitas Penjualan Kredit pada PT. KASG. Program studi Akuntansi. Fakultas Ekonomi & Bisnis Universitas Narotama Surabaya

Raditya Aryo Nugroho.(2009). Analisis Aktivitas Pengendalian Sistem Penjualan pada CV. Perintis Megah Perkasa Surabaya. Fakultas Ekonomi Universitas Air Langga: Surabaya

Sujarweni, V Wiratna. 2015. Metodologi Penelitian-Bisnis & Ekonomi. Cetakan Pertama. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.

Wiratna Sujarweni.(2015). Sistem Akuntansi edisi pertama, Yogyakarta: Pustaka Baru Yogyakarta

Wijaya N.D, Subroto H, Suhendro. Vol.2 No. 02. (2017). Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Penjualan Kredit pada Al-Ikhsan Stationery Surakarta. Surakarta: 340-341

