

ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN KREDIT PADA PT XYZ

Iswandir

Universitas Dirgantara Marsekal Surya Darma
iswandir11@gmail.com

ABSTRACT

This study aims to analyze the credit sales internal control system at PT XYZ. The research uses an approach approach, with the correlational method. The collection method is qualitative, in the form of primary and secondary data collected through documentation. The internal control system applied to PT XYZ is doing well, the shortcomings are still in the dual position, namely the dual position of the warehouse section with the shipping section, the accounting section with the current billing section. Billing delays are piled up containing the activity of the accounting function at the end of the period. There is no shipping section that can actually be separated from the warehouse, credit and billing sections, so it will be an obstacle in accountability.

Keywords: Credit Sales System, Internal Control System.

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Untuk tercapainya tujuan suatu perusahaan, dibutuhkan aturan atau prosedur dan kebijakan yang dapat mengendalikan bahwasanya perusahaan menuju ke arah yang diinginkan. Dengan begitu aktivitas operasional akan tetap terarah dan jika terjadi penyimpangan akan mudah dalam melakukan perbaikan. Operasional perusahaan dapat berjalan dengan baik tentunya dikelola dengan baik juga, untuk dapat memaksimalkan segala sumber daya yang ada dapat diukur dengan efektif dan efisien, untuk mencapai hal tersebut tentunya membutuhkan system pengendalian, system ini disebut dengan Sistem pengendalian intern. Sistem pengendalian internal adalah hal wajib yang harus dimiliki oleh perusahaan karena berbagai alasan. Baik demi kelancaran operasional perusahaan hingga tingkat keamanan. Contoh sederhana aktivitas pengendalian internal adalah aturan cuti, laporan kerja dinas, penetapan Nomor Induk Karyawan hingga rotasi jabatan. Aktivitas pengendalian

internal perusahaan tentu menjadi penting untuk dibahas sama halnya dengan aspek aktivitas lain dalam berbisnis, seperti pengadaan, produksi, hingga legalitas.

Penjualan merupakan aspek yang paling penting bagi Perusahaan karena penjualan merupakan sumber awal uang masuk setelah dikonversi menjadi piutang bagi Perusahaan. Pengelolaan penjualan yang kurang baik akan merugikan Perusahaan, karena akan sangat berpengaruh terhadap perolehan laba yang pada akhirnya akan mengurangi jumlah pendapatan. Oleh karena itu, pengendalian intern sangat penting terutama sistem pengendalian intern penjualan.

Untuk Meningkatkan laba serta meminimalisir kerugian perlu adanya suatu aktivitas sistem pengendalian intern yang efektif. Dibutuhkan suatu pihak yang memeriksa dan mengevaluasi struktur pengendalian internal secara periodik dan membuat rekomendasi

perbaikan yang diperlukan. Pengendalian ditetapkan agar kegiatan operasi perusahaan dapat berjalan dengan baik dan dapat meningkatkan pendapatan perusahaan melalui hasil penjualan yang lancar.

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 akuntansi, aktifitas pengendalian dan pemantauan. (Bodnar, 2001:1).

PT XYZ (nama perusahaan tidak ditampilkan karena keinginan peneliti) adalah perusahaan manufaktur yang mengolah bahan baku dengan spesifikasi plastik, proses produksi yang cukup unik dan proses penjualan yang standar dan walaupun penjualan menurun pada era covid-19 ini, namun masih tetap beroperasi pada skala normal. Penjualan perusahaan sekarang ini lebih banyak atas pemenuhan kebutuhan pelanggan yang sudah ada, dalam artian belum mencari pelanggan baru, karena masih pada kondisi pandemik. Terdapat beberapa perusahaan pesaing, namun masih bergerak pada persaingan normal, hal ini mungkin disebabkan bahwasanya hasil produksi perusahaan bukanlah bahan baku bagi pelanggan, melainkan barang pembantu dalam operasional pelanggan. Dalam mengoptimalkan penjualannya, perusahaan dibantu dengan sistem-sistem yang secara komputerize, walaupun masih susah untuk bertemu dengan pelanggan diusahakan masih tetap bisa kontak dengan tujuan untuk menjaga hubungan baik. Sistem yang terintegrasi

diharapkan mampu mendukung produktifitas penjualan PT XYZ, namun demikian prosedur pengendalian intern harus tetap dijalankan, demi menjaga jalannya perusahaan tetap pada arah tujuan yang diinginkan.

1.2 Identifikasi dan Batasan Masalah

Atas latar belakang permasalahan yang dibahas, dapat diidentifikasi bahwasanya penjualan yang menurun karena pandemic covid-19 (apakah murni efek dari pandemic), walaupun perusahaan masih tetap berjalan dengan normal, tentunya perlu di bahas supaya dapat mengkaji dan bisa memperbaiki hal-hal yang mestinya sesuai dengan pengendalian intern yang baik. Batasan Masalah dalam penelitian ini hanya mencakup pada sistem pengendalian intern penjualan kredit.

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai pada penelitian ini adalah:

- a. Untuk mengetahui prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit di PT. XYZ.
- b. Untuk mengetahui apakah system pengendalian intern sudah diterapkan dengan baik pada system penjualan kredit di perusahaan PT. XYZ.

2. TINJAUAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1 Pengendalian Intern

COSO (*Committee of Sponsoring Organization*) Susanto (2013:95), pengendalian internal sebagai proses yang dipengaruhi oleh dewan direksi, manajemen, dan karyawan yang dirancang dalam rangka memberikan jaminan bahwa organisasi dapat mencapai tujuannya melalui,

- a. Efisiensi dan efektifitas produksi;

Tr1stan10

- b. Kenyajian laporan keuangan yang dapat dipertanggungjawabkan;
- c. Ketaatan terhadap undang-undang dan aturan yang berlaku.

IFAC (*International Federation of Accountants*) mendefinisikan pengendalian internal sebagai sistem yang dimiliki organisasi untuk mengelola risiko yang dilaksanakan, dipahami, dan diawasi oleh tingkat pimpinan, manajemen, hingga karyawan untuk mendapatkan keuntungan dan mencegah kerugian guna mencapai tujuan organisasi itu sendiri.

Dari definisi tersebut, ada satu benang merah terkait definisi pengendalian internal yaitu sebuah sistem yang dibuat oleh perusahaan atau organisasi dalam mengatur segala sesuatu aktivitas di dalamnya untuk mencapai tujuan perusahaan atau organisasi tersebut. Sehingga yang bertanggung-jawab bukanlah pemilik atau pimpinan organisasi saja namun seluruh anggota di dalamnya meski pada awalnya, pengendalian internal dibuat dan diamanatkan oleh dewan direksi atau pimpinan.

2.2. Tujuan Sistem Pengendalian Intern

Tujuan adanya pengendalian internal adalah agar perusahaan bisa mencapai tujuannya dengan cara mendapatkan kesempatan dan keuntungan serta mencegah adanya kerugian, Tujuan pokok sistem pengendalian intern adalah Menurut Mulyadi (2010:16):

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

2.3. Jenis Pengendalian Internal

Berdasarkan tujuannya, pengendalian internal dibagi ke dalam dua jenis yaitu:

- a. Pengendalian internal akuntansi yang meliputi persetujuan, keandalan data, pemisahan fungsi operasi, penyimpanan, pencatatan, hingga pengawasan aset atas kekayaan.
- b. Pengendalian internal administrasi yang meliputi efisiensi usaha, kebijakan direksi, analisis risiko, manajemen sumber daya hingga pengendalian mutu.

2.4. Unsur Pengendalian Intern Penjualan

Ada beberapa unsur sistem pengendalian internal Mulyadi, (2016:176) yaitu:

- a. Struktur yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara jelas dan tegas.
- b. Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan unsur laporan keuangan.
- c. Melaksanakan tugas dan fungsi unit secara sehat.
- d. Mutu karyawan yang mampu mengemban tanggung jawabnya.

2.5. Komponen Pengendalian Internal

Ada lima komponen pengendalian internal yang disempurnakan oleh COSO (*Committee of Sponsoring Organization of the Treadway Commission*) yaitu:

a. Lingkungan Pengendalian

Lingkungan pengendalian adalah seluruh aspek yang membentuk perilaku, struktur, standar, dan pedoman yang menjalankan operasional perusahaan.

b. Penilaian Risiko

Setiap aktivitas memiliki risiko termasuk aktivitas operasional maupun produksi perusahaan.

c. Prosedur Pengendalian

Dalam melakukan pengendalian, terdapat prosedur atau pedoman yang harus dijalankan.

d. Pengawasan

Pengawasan dalam pengendalian internal adalah memastikan bahwa setiap aktivitas pengendalian berjalan sesuai dengan pedoman atau prosedur.

e. Informasi dan Komunikasi

Tanpa adanya informasi, segala proses pengendalian mulai dari pembentukan kebijakan, analisis risiko, hingga pengawasan mustahil bisa dilakukan.

2.6. Kekurangan Sistem Pengendalian Internal

Pengendalian internal yang sifatnya terbatas juga menjadi kekurangan. Efektif atau tidaknya sistem pengendalian sangat bergantung pada sifat manajemen itu sendiri dan faktor-faktor lainnya. Kekurangan lainnya yang tidak bisa dikendalikan oleh sistem pengendalian internal di antaranya:

- a. Hubungan nepotisme dalam membangun sistem pengendalian yang kerap menimbulkan ketidakadilan pada kalangan anggota atau karyawan perusahaan.
- b. Praktik kolusi dimana sekelompok orang baik konsumen, sesama karyawan maupun vendor bekerjasama untuk melakukan kecurangan.
- c. Anomali kebijakan pemerintah dan kondisi sosial-politik-budaya di wilayah atau negara tempat perusahaan berdiri.
- d. Tindakan pesaing yang sejatinya di luar kontrol perusahaan.
- e. Perubahan perilaku konsumen misalnya konsumen tidak mau lagi menggunakan produk perusahaan karena nilai manfaatnya yang semakin berkurang.

2.7. Sistem Penjualan Kredit

Sistem penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu Mulyadi (2016:167)

a. Fungsi yang terkait

Fungsi terkait dalam sistem penjualan kredit adalah (Mulyadi 2016:168):

- 1) Fungsi Penjualan
- 2) Fungsi Kredit
- 3) Fungsi Gudang
- 4) Fungsi Penagihan
- 5) Fungsi Akuntansi
- 6) Fungsi Penagihan

2.8. Dokumen yang digunakan

Yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit adalah sebagai berikut (2016:170):

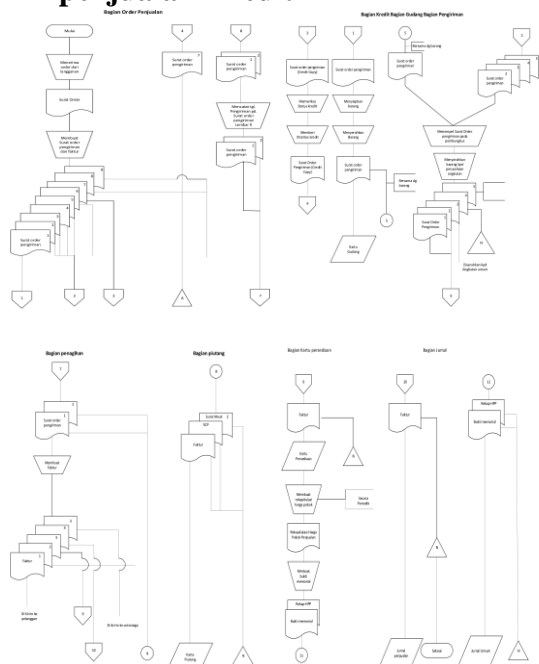
- a. Surat order pengiriman dan tembusannya.
Surat order pengiriman merupakan dokumen pokok untuk memproses penjualan kredit kepada pelanggan. Berbagai tembusan surat order pengiriman terdiri dari:
 - 1) Surat Order Pengiriman
 - 2) Tembusan Kredit (*credit copy*)
 - 3) Surat Pengakuan (*Acknowledgement Copy*)
 - 4) Surat Muat (*Bill of Lading*)
 - 5) Slip Pembungkus (*Packing Slip*)
 - 6) Tembusan Gudang (*Warehouse Copy*)
 - 7) Arsip Pengendalian Pengiriman (*Sales Order Follow-up Copy*)
 - 8) Arsip Index Silang (*Cross-index File Copy*)
- b. Faktur Penjualan dan Tembusannya
Faktur penjualan merupakan dokumen yang digunakan sebagai dasar untuk mencatat timbulnya piutang. Berbagai tembusan dari faktur penjualan adalah:
 - 1) Faktur Penjualan (*Customer's Copies*)

- 2) Tembusan Piutang (*Account Receivable Copy*)
 - 3) Tembusan Jurnal Penjualan (*Sales Journal Copy*)
 - 4) Tembusan Analisis (*Analisis Copy*)
 - 5) Tembusan Wiraniaga (*Salesperson Copy*)
- c. Rekapitulasi harga pokok Rekapitulasi harga pokok
Merupakan dokumen pendukung yang digunakan untuk menghitung total harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu.
- d. Bukti memorial Bukti memorial
Merupakan dokumen sumber untuk dasar pencatatan ke dalam jurnal umum. Dalam sistem penjualan kredit.

Ada dua dokumen yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan kredit yaitu: Wiratna (2015:93)

- 1) Faktur Order penjualan
- 2) Faktur penjualan

2.9. Bagan Alir Dokumen Sistem penjualan Kredit



Gambar 2.1. Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Kredit Mulyadi (2016:183)

2.10. Catatan akuntansi yang digunakan

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

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

2.11. Jaringan Prosedur yang Membentuk Sistem.

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

- 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

2.12. Unsur Sistem Pengendalian Intern dalam sistem akuntansi penjualan kredit

Unsur-unsur pokok pengendalian internal terdiri dari organisasi, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan dan praktik yang sehat (2016:176);

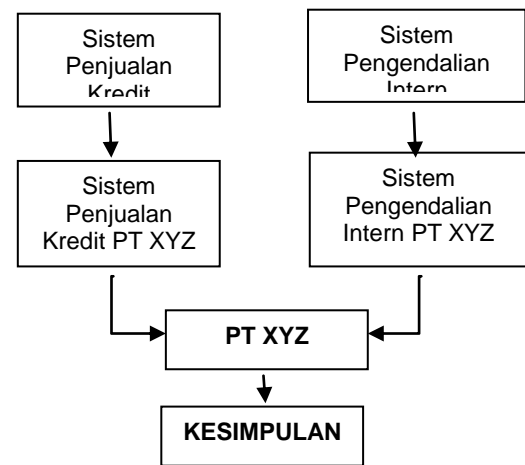
- a. Organisasi
 - 1) Fungsi Penjualan Harus Terpisah Dari Fungsi Kredit.
 - 2) Fungsi Akuntansi Harus Terpisah dari Fungsi Penjualan dan Fungsi Kredit.
 - 3) Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi kas
 - 4) Transaksi penjualan kredit harus dilaksanakan oleh fungsi penjualan.
- b. Prosedur Pencatatan
 - 1) Penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh fungsi penjualan dengan menggunakan formulir

- 2) Persetujuan pemberian kredit diberikan oleh fungsi kredit dengan membubuhkan tanda tangan pada credit copy (yang merupakan tembusan surat order pengiriman)
 - 3) Pengiriman barang kepada pelanggan diotorisasi oleh fungsi pengiriman dengan cara menandatangani dan membubuhkan cap “sudah dikirim” pada copy surat order pengiriman
 - 4) Penetapan harga jual, syarat penjualan, syarat pengangkutan barang, dan potongan penjualan berada di tangan direktur pemasaran dengan penerbitan surat keputusan mengenai hal tersebut.
 - 5) Terjadinya piutang diotorisasi oleh fungsi penagihan dengan membubuhkan tanda tangan pada faktur penjualan.
 - 6) Pencatatan ke dalam kartu piutang dan ke dalam jurnal penjualan, jurnal penerimaan kas, dan jurnal umum diotorisasi oleh fungsi akuntansi dengan cara memberikan tanda tangan pada dokumen sumber (faktur penjualan, bukti kas masuk, dan memo kredit)
 - 7) Pencatatan terjadinya piutang didasarkan pada faktur penjualan yang didukung dengan surat order pengiriman dan surat muat.
- c. Praktek yang sehat
- 1) Surat order pengiriman bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggung jawabkan oleh fungsi penjualan.
 - 2) Faktur penjualan bernomor urut tercetak dan penggunaannya dipertanggung jawabkan oleh fungsi penagihan.
 - 3) Secara periodik fungsi akuntansi

mengirimkan pernyataan piutang kepada setiap debitur untuk menguji ketelitian catatan piutang.

- 4) Secara periodik diadakan rekonsiliasi kartu piutang dengan rekening kontrol kartu piutang dalam buku besar.

2.13. Kerangka Pemikiran



3. METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif, dengan metode korelasional dengan variabel sistem pengendalian sistem penjualan dan system pengendalian intern. Metode Pengumpulan data adalah data kualitatif, berupa data Primer, data yang diperoleh secara langsung dari objek penelitian. Data Sekunder, data yang diperoleh dari studi kepustakaan dan literature yang terkait serta data yang diperoleh dari catatan-catatan dan laporan penjualan.

3.1. Populasi dan Sampel

Populasi pada penelitian adalah data yang berkaitan dengan sistem penjualan di PT XYZ. Sedangkan sampel dari penelitian adalah metode data sistem pengendalian penjualan kredit PT XYZ.

3.2. Metode Analisis Data

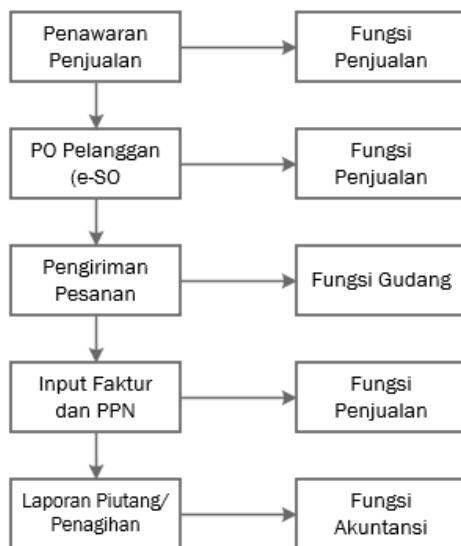
Teknis analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

- Teknik analisis deskriptif, yaitu menggambarkan secara umum informasi penjualan yang ditetapkan di Perusahaan PT. XYZ
- Studi menyeluruh terhadap setiap aktivitas yang berlangsung pada sistem penjualan pada PT. XYZ
- Melihat dan mengevaluasi dokumen-dokumen yang berhubungan dengan penjualan kredit pada PT. XYZ
- Melihat dan mengevaluasi bagaimana sistem otorisasi dan prosedur pencatan saat terjadi penjualan kredit.
- Mengevaluasi bagian yang terkait pada penjualan kredit PT. XYZ.
- Menarik kesimpulan

4. ANALISIS DAN PEMBAHASAN

4.1. Analisis Data

a. Unsur-unsur Sistem Penjualan Kredit PT XYZ



Gambar 4.1. Unsur-unsur Sistem Penjualan Kredit PT XYZ

Keterangan Gambar:

1. Fungsi Penjualan

- Kegiatan penjualan untuk pelanggan baru dimulai dari

penawaran penjualan, untuk pelanggan yang sudah ada, Dimulai dari purchase order.

- PO (Purchase order) pelanggan diinput oleh sales marketing ke software e-SO, dan dari data e-SO, admin marketing input ke software akuntansi sebagai pesanan penjualan
- Atas PO pelanggan, admin marketing buat pengiriman barang, yang ditujukan kepada Fungsi Gudang
- Setelah menerima Surat Pengiriman Barang dari bagian Gudang dan sudah ditandatangani bagian gudang pelanggan, membuat Faktur Penjualan dan Faktur Pajak.

2. Fungsi Gudang

- Kegiatan pengiriman barang dilakukan atas dasar Surat pengiriman barang dari Fungsi Penjualan
- Menerima kembali Surat Pengiriman Barang yang sudah ditandatangani bagian Gudang pelanggan, dan selanjutnya mendistribusikannya ke Bagian Penjualan.

3. Fungsi Akunting

- Hasil input PO Pelanggan, dan Pengiriman pelanggan, dan faktur penjualan langsung dapat di lihat dari laporan di system
- Menyiapkan Laporan Piutang pelanggan.
- Membandingkan hasil inputan dengan bukti-bukti dokumen yang diberikan oleh bagian penjualan dan bagian gudang

b. Dokumen yang digunakan pada PT. XYZ

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

1. Surat Penawaran Harga
Berisikan detail harga per item produk yang dijual, lengkap dengan syarat dan kondisi-kondisinya, dan dapat dicetak dari system akuntansi
2. Formulir Pengangkatan Pelanggan Baru
Adalah formulir yang perlu diisi oleh pelanggan baru, yang berisikan data lengkap pelanggan, NPWP, alamat kirim, kontak, dan lain-lain.
3. Orderan dari pelanggan
Dokumen order pelanggan, via fax, email, atau media lainnya. Dapat dicetak dari system akuntansi
4. Surat Pengiriman Barang
Adalah dokumen pengeluaran barang Gudang sekaligus surat jalan yang tercetak dari system akuntansi
5. Faktur Penjualan
Faktur penjualan merupakan dokumen yang digunakan sebagai dasar bahwa perusahaan memiliki piutang dagang kepada pelanggan.
6. Faktur Pajak
Faktur pajak dibuat oleh bagian penjualan bersamaan dengan pembuatan faktur penjualan

c. Catatan akuntansi transaksi penjualan kredit PT XYZ

Adapun catatan akuntansi yang digunakan dalam transaksi penjualan kredit pada PT XYZ adalah sebagai berikut;

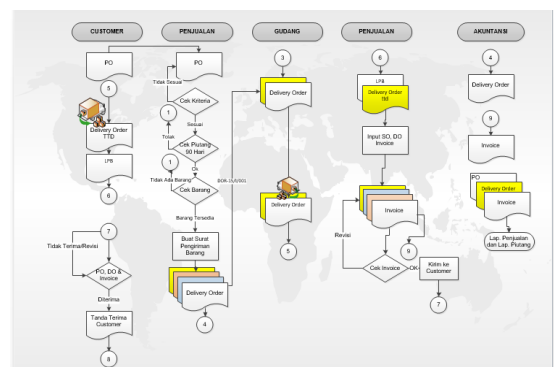
1. Jurnal pengiriman barang
Adalah jurnal sementara untuk membantu dalam pengeluaran persediaan
2. Jurnal penjualan
Jurnal penjualan adalah jurnal sistimatis untuk untuk mencatat transaksi penjualan kredit, dan membalik jurnal pengiriman.
3. Kartu persediaan
Kartu persediaan merupakan catatan yang sistematis terjadi atas transaksi

penerimaan dan pengeluaran persediaan.

4. Kartu piutang
Kartu piutang merupakan catatan akuntansi yang sistematis terjadi atas transaksi pelanggan di perusahaan.

d. Bagan Alir Dokumen terkait pada PT. XYZ

Bagan alir dokumen (flowchart) PT XYZ, khususnya pada bagian penjualan kredit dapat ditampilkan sebagai berikut:



Gambar 4.2. Bagan Alir Penjualan Kredit PT XYZ

e. Jaringan Prosedur yang membentuk Sistem Penjualan Kredit

Jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit pada PT XYZ adalah;

1. Prosedur penerimaan pesanan
Prosedur penerimaan pesanan dilakukan oleh penjualan dengan tanggung jawab dan wewenang sebagai berikut:
 - a) Membuat Surat Penawaran Harga kepada pelanggan
 - b) Menerima Pesanan via email, WhatsApp Group, dan media elektronik
 - c) Menginput pesanan pembelian ke e-So
 - d) Menginput pesanan ke system akuntansi
 - e) Membuat pengiriman pesanan
2. Prosedur pengiriman barang

Prosedur pengiriman barang dilakukan oleh bagian Gudang dengan tanggung jawab:

- a) Menerima dokumen Pengiriman barang dari bagian penjualan
- b) Membandingkan stok persediaan dengan stok gudang
- c) Proses muat barang dan mngirikan ke pelanggan
- d) Setelah barang di gudang pelanggan, meminta surat penerimaan barang pelanggan dan meminta tandatangan barang diterima di Surat Pengiriman
- e) Dokumen yang sudah ditandatangani, dikirimkan ke bagian penjualan

3. Prosedur Faktur Penjualan

Presedur pembbuatan faktur penjualan dilakukan bagian penjualan dengan tanggungjawab:

- a) Atas dasar Surat jalan yang ditandatangani membuat Faktur Penjualan
- b) Atas dasar faktur penjualan membuat faktur pajak.

4. Prosedur Penagihan

Prosedur penagihan dilakukan oleh bagian akuntansi yang bertanggung jawab:

- a) Menyiapkan data tagihan pelanggan
- b) Mencatat pembayaran yang diterima oleh perusahaan

5. Prosedur pencatatan

Prosedur pencatatan dilakukan secara sistematis tiap transaksi melalui system akuntansi perusahaan

f. Unsur-unsur pengendalian Intern pada PT. XYZ

Unsur Pengendalian intern yang diterapkan dalam system penjualan kredit PT. XYZ adalah sebagai berikut:

1. Organisasi

Pada perusahaan PT. XYZ sudah terdapat Struktur organisasi yang

dengan tujuan pemisahan tanggung jawab dan wewenang yang berkaitan dengan penjualan kredit. Dalam pelaksanaannya masih ada bagian yang melakukan tugas ganda, seperti bagian accounting yang merangkap bagian piutang/ penagihan, bagian Gudang merangkap bagian pengiriman.

2. Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan

Sistem Otorisasi dan prosedur pencatatan yang dilaksanakan pada perusahaan PT. XYZ adalah sebagai berikut :

- a) Penerimaan pesanan dari pelanggan, dilakukan secara sistematis
- b) Pengiriman barang pada PT. XYZ dilakukan oleh bagian gudang, menyerahkan ke pelanggan dan meminta surat terima barang dan Surat Pengiriman yang ditandatangani.
- c) Faktur penjualan dan faktur pajak dibuat secara sistematis
- d) Pencatatan kedalam catatan akuntansi dilakukan secara sistematis menggunakan software akuntansi.

3. Praktek yang Sehat

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

Pada PT XYZ sudah ada penomoran secara sistematis melalui software akuntansi dan diatur dengan Standar Operasiol Perusahaan

4. Karyawan yang Bertanggung jawab

Prosedur dalam penerimaan karyawan yang berjalan sampai saat ini dengan memberikan interview, tes tertulis atau pun tes lainnya yang dilakukan oleh

pihak perusahaan. Sehingga perusahaan mengetahui kemampuan calon karyawan

4.2. Pembahasan

a. Evaluasi Jaringan Prosedur yang membentuk system Penjualan Kredit pada PT. XYZ dengan teori

1. Prosedur Order Penjualan
Jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit diawali dari diterimanya order dari pembeli, melalui media online perusahaan. Hal ini sesuai teori ahli yang dikemukakan oleh Mulyadi (2016:175). Dalam prosedur ini fungsi penjualan yang seharusnya menerima order penjualan dari pelanggan dan menambahkan informasi penting pada surat order dari pembeli.
2. Prosedur Pengiriman Barang
Prosedur pengiriman barang belum berjalan dengan baik, karena ada rangkap jabatan pada bagian Gudang, dimana bagian Gudang sama dengan bagian pengiriman. Hal ini tidak sesuai dengan pendapat ahli Mulyadi (2016:175) karena adanya perangkapan
3. Fungsi penagihan
Fungsi penagihan belum efektif karena tugas penagihan dilakukan oleh bagian Akuntansi. 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.
4. Prosedur Pencatatan Piutang
Fungsi pencatatan piutang dilaksanakan oleh bagian akuntansi. Dalam prakteknya bagian akuntansi merangkap tugas. Sehingga prosedur pencatatan piutang pada PT. XYZ belum sesuai dengan teori

ahli Mulyadi (2016:175) karena adanya perangkapan tugas.

b. Analisis Sistem Pengendalian Intern pada PT. XYZ

Analisis sistem pengendalian intern penjualan kredit pada PT. XYZ adalah:

1. Evaluasi terhadap struktur organisasi
Struktur organisasi yang dibuat pada PT. XYZ sudah baik, namun pada pelaksanaannya terdapat bagian-bagian yang melakukan perangkapan tugas atau fungsi, yaitu fungsi gudang dan fungsi pengiriman, fungsi akuntansi dan fungsi penagihan. Hal ini yang menyebabkan masih ada pengiriman yang lambat dan pembayaran piutang yang dibayarkan tidak sesuai dengan tempo yang sudah disepakati karena kurangnya pengawasan dan evaluasi terhadap piutang pelanggan, Menurut teori ahli, Mulyadi (2016:176) dengan adanya pemisahan fungsi gudang dan fungsi pengiriman, 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.
2. Evaluasi terhadap system otorisasi dan prosedur pencatatan
Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan pada PT. XYZ sudah berjalan dengan baik, karena sudah menggunakan software system akuntansi sistematis, Menurut 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.
3. Evaluasi terhadap Praktek yang Sehat

Praktek yang sehat pada PT. XYZ sudah berjalan dengan baik, dikarenakan sudah menggunakan formulir bernomor urut yang tercetak dalam formulir penjualan kredit. 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.

4. Evaluasi terhadap Karyawan yang Bertanggung jawab

Dalam mendapatkan karyawan yang bermutu sudah berjalan dengan baik, penerimaan calon karyawan baru, ada persyaratan khusus, ada tes tertulis dan interview. 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.

5. KESIMPULAN

Berdasarkan dari hasil penelitian dan evaluasi data yang sudah diuraikan tentang sistem pengendalian intern penjualan kredit pada PT. XYZ maka penulis dapat menyimpulkan sebagai berikut:

1. Sistem penjualan kredit pada PT. XYZ sudah berjalan cukup baik, dengan adanya penerimaan order pelanggan secara sistematis, prosedur pengiriman dan prosedur akuntansi dan penagihan belum baik karena masih terdapat rangkap jabatan. Dalam prosedur penagihan terjadi keterlambatan dikarenakan kesibukan bagian akuntansi pada akhir bulan, setelah memastikan laporan keuangan bulan sudah sesuai, lalu membuat laporan piutang
2. Pada sistem pengendalian intern PT. XYZ menunjukkan bahwa pengendalian intern berjalan efektif. Dibantu dengan software akuntansi, sehingga pengendalian intern dapat dilakukan dengan sistematis. Namun pada struktur organisasi walaupun sudah sesuai secara hard copynya, namun masih terdapat permasalahan pada praktek, karena terdapat karyawan rangkap tugas.

DAFTAR PUSTAKA

- Committee of Sponsoring Organization of the Tradeway Commission (COSO). (2013). Internal Control*
- Bodnar, George H, William S, Hopwood, 2003. "Sistem Informasi Akuntansi", PT. Indeks Kelompok Gramedia, Jakarta
- Gani, A. G. (2020). Sistem Pengendalian Intern Penjualan Kredit pada PT XYZ. Jurnal Mitra Manajemen. 12(1).
- 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

<https://www.rusdionoconsulting.com/pengendalian-internal-perusahaan/>

IFAC. 2014. *Handbook of International Auditing, Assurance, and Ethics Pronouncements*.
New York: International Federation of Accountants (IFAC)

Jurnal Riset Going Concern. (2017). 1205-1215, Novita Kalumata, Grace B Nangoi,
Robert Lambey. Fakultas Ekonomi dan Bisnis jurusan Akuntansi. Universitas Sam
Ratulangi:Manado

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

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

Ulfa Faida. (2016). Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian
Intern dalam Penjualan Kredit pada PT. Tiga Serangkai. Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam. Institut Agama Islam Negeri Surakarta

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