

**ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL ATAS AKTIVITAS PENJUALAN KREDIT  
PADA PT CHANDRA CITRA CEMERLANG SURABAYA**

Oleh :

**Praditya Shelyn Christianto**

**Dr. Hj. Sri Rahayu, SE.,MM**

**Rika Yuliasnti,SE.,MM**

Fakultas Ekonomi, Program Studi Akuntansi  
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mahardhika Surabaya

***Email : [shelynchristi@gmail.com](mailto:shelynchristi@gmail.com)***

***[Rahayu.mahardhika@gmail.com](mailto:Rahayu.mahardhika@gmail.com)***

***[rikayuliasnti@gmail.com](mailto:rikayuliasnti@gmail.com)***

**ABSTRAK**

Perusahaan yang melakukan sistem penjualan kredit memerlukan sistem dan prosedur dalam menentukan kebijaksanaan terhadap pemberian penjualan kredit sehingga dengan adanya sistem dan prosedur yang baik dapat meningkatkan pengendalian intern yang baik pula pada sistem piutangnya. Dengan adanya pengendalian intern yang baik maka tidak akan menimbulkan sistem kredit macet atau sampai menimbulkan kerugian bagi perusahaan. Tujuan penelitian ini mengetahui dan memperoleh gambaran penerapan pengendalian intern atas pemberian kredit yang dilakukan serta mengetahui efektivitas penerapan pengendalian intern atas prosedur penjualan kredit pada PT Chandra Citra Cemerlang Surabaya. Sampel dalam penelitian ini adalah sistem pengendalian penjualan kredit yang ada pada PT Chandra Citra Cemerlang Surabaya. Teknik pengumpulan data diperoleh dari wawancara dan tanya jawab dengan pihak-pihak yang berwenang serta mengumpulkan dokumen dan catatan mengenai struktur organisasi perusahaan, serta dokumen-dokumen yang berhubungan dengan aktivitas penjualan seperti surat order barang, surat pengiriman barang, dan faktur penjualan di PT Chandra Citra Cemerlang Surabaya. Teknik yang digunakan dalam analisa ini menggunakan pendekatan kualitatif dimana pada data yang diperoleh akan dilakukan pengamatan kemudian dijelaskan dan diinterpretasikan dalam suatu uraian. Melalui evaluasi unsur-unsur pengendalian internal terhadap sistem penjualan kredit, evaluasi terhadap tiap-tiap jaringan prosedur yang membentuk transaksi penjualan kredit, terdiri dari fungsi yang terkait, dokumen dan catatan akuntansi yang digunakan, serta laporan. Hasil analisis secara keseluruhan sistem pengendalian internal pada PT Chandra Citra Cemerlang Surabaya sudah berjalan secara

efektif diharapkan perusahaan bisa tetap mempertahankan tingkat keefektifan dan dapat memperbaiki kelemahan yang terjadi di perusahaan diantaranya; 1) fungsi pencatatan piutang tidak dipisahkan dengan fungsi pemberian otoritas kredit. Kedua fungsi tersebut dilakukan oleh bagian sales counter. Kondisi ini menimbulkan kerawanan penyelewengan terjadi karena tidak ada pengawasan. Seharusnya fungsi pencatatan piutang terpisah dari fungsi pemberian otorisasi kredit. 2) prosedur otorisasi dan pencatatan ditemukan kelemahan, yaitu tidak ada pengecekan batas kredit sebelum penjualan kredit dilaksanakan. Penjualan kredit biasanya dilaksanakan jika fungsi pemberi otorisasi kredit, yaitu direktur telah melakukan pengecekan apakah batas kredit maksimum untuk *customer* tertentu telah dilampaui.

Kata Kunci: Sistem Pengendalian Intern, Aktivitas Penjualan Kredit .

## PENDAHULUAN

Setiap perusahaan melakukan kegiatan operasinya untuk mencapai tujuan perusahaan antara lain mencari laba atau keuntungan. Agar tujuan tersebut dapat tercapai, perusahaan harus dapat bertahan hidup (*going concern*) dalam iklim persaingan yang saat ini sudah sangat ketat. Untuk dapat bertahan hidup, suatu perusahaan membutuhkan manajemen yang baik dan berkemampuan untuk mencapai tujuannya, salah satunya adalah dengan menerapkan pengendalian intern. Pihak manajemen harus mempertahankan adanya pengendalian dan pengawasan intern yang memadai, agar kemajuan perusahaan yang dicita-citakan dapat tercapai. Salah satunya adalah dengan menerapkan pengendalian intern penjualan kredit.

Penjualan merupakan salah satu aktivitas dan sumber pendapatan perusahaan. Penjualan dibagi menjadi dua, yaitu kredit dan tunai. Penjualan kredit akan menguntungkan perusahaan karena lebih menarik calon pembeli sehingga volume penjualan meningkat yang berarti menaikkan pendapatan perusahaan, namun juga dapat menimbulkan resiko berupa tidak tertagihnya piutang, (Kardiyanti, *et.al*, 2017). Penting untuk perusahaan mempelajari sistem penjualan, karena penjualan merupakan sumber penghasilan bagi perusahaan. Penjualan yang sukses adalah penjualan yang dapat menguasai pangsa pasar. Dengan peningkatan penjualan maka laba yang akan diperoleh perusahaan akan meningkat serta perusahaan akan dapat melanjutkan kelangsungan hidupnya.

Dalam aktivitas penjualan tidak hanya sekedar pekerjaan menjual saja, tapi adalah dari awal bagaimana aktivitas penjualan tersebut dapat tercatat baik, bagaimana memperoleh konsumen, kemudian mengadakan pemesanan, sampai barang tersebut diterima oleh konsumen dengan puas tanpa adanya keluhan dari konsumen. Pada perusahaan jasa maupun manufaktur, penjualan sangatlah penting dan merupakan salah satu roda penggerak dalam kelangsungan hidup usaha perusahaan. Agar kegiatan penjualan dapat berjalan secara efektif, tujuan perusahaan dapat tercapai sesuai dengan apa yang telah direncanakan, maka perlu adanya pengendalian internal. Pengendalian ditetapkan agar kegiatan operasi berjalan dengan efektif dan efisien, serta menjamin adanya keandalan mengenai catatan laporan keuangan. Pengendalian intern sangat besar pengaruhnya atas laporan keuangan. Dengan adanya pengendalian intern akan tercipta suatu sarana untuk menyusun, mengumpulkan informasi-informasi yang berhubungan dengan transaksi perusahaan, yang secara tidak langsung dapat dijalankan dengan baik.

Penjualan dengan sistem kredit lebih menarik perhatian dibandingkan dengan penjualan menggunakan sistem pembayaran secara tunai bagi para pelanggan, sehingga dapat meningkatkan omzet penjualan perusahaan. Tetapi penjualan dengan sistem kredit beresiko lebih tinggi dari pada penjualan dengan pembayaran secara tunai, yaitu adanya

piutang tak tertagih atau piutang yang pembayarannya melebihi waktu yang telah ditentukan. Oleh karena itu untuk mendukung pelunasan piutang sesuai dengan jatuh tempo diperlukan adanya pengendalian intern pada sistem akuntansi terkait penjualan kredit.

Penjualan kredit adalah jika order dari pelanggan telah terpenuhi dan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya, (Mulyadi, 2016:162). Perusahaan yang melakukan sistem penjualan kredit bekerja untuk meningkatkan sistem penjualan barang bagi divisi marketing. perusahaan tersebut memerlukan sistem dan prosedur dalam menentukan kebijaksanaan terhadap pemberian penjualan kredit sehingga dengan adanya sistem dan prosedur yang baik dapat meningkatkan pengendalian intern yang baik pula pada sistem piutangnya. Dengan adanya pengendalian intern yang baik maka tidak akan menimbulkan sistem kredit macet atau sampai menimbulkan kerugian bagi perusahaan. Evaluasi mengenai sistem pengendalian intern penjualan ini akan memberikan informasi-informasi yang penting bagi perusahaan dalam menjalankan usahanya dengan baik, dan dapat meningkatkan usahanya. Tentu saja aktivitas penjualan akan menghasilkan produktivitas yang optimal jika diimbangi oleh sistem pengendalian intern penjualan yang baik. Sistem dihasilkan dari suatu jaringan prosedur yang dibuat menurut pola yang terpadu untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan. Yang terkandung di dalam sistem itu sendiri yakni organisasi terkait, prosedur-prosedur, catatan dan laporan. Sedangkan prosedur itu mengandung suatu unsur kegiatan klerikal yang berurutan, dan biasanya melibatkan beberapa orang dalam satu departemen atau lebih yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam transaksi perusahaan yang terjadi berulang-ulang.

Evaluasi prosedur bisa dimanfaatkan untuk melakukan perbaikan baik pada organisasi yang terkait, prosedur-prosedur, tugas dan fungsinya. Pada dasarnya sistem dan prosedur dalam perusahaan harus dapat memenuhi satu syarat, yakni mengandung sistem pengendalian intern yang memadai sehingga dapat digunakan pimpinan perusahaan sebagai alat untuk menjaga keamanan harta perusahaan, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan menjaga agar dipatuhinya kebijakan manajemen dengan menekankan tujuan yang hendak dicapai. Suatu sistem dan prosedur pemberian penjualan kredit sangat penting untuk meningkatkan kualitas piutang yang terkait di dalamnya agar tercipta sistem pengendalian intern yang baik. Dengan adanya pengendalian intern yang baik diharapkan dapat mencegah terjadinya kesalahan dalam membuat keputusan pemberian penjualan kredit sehingga dapat mencegah terjadinya kredit macet. Melalui pengendalian intern juga dapat mengetahui batas-batas wewenang dan pertanggungjawaban masing-masing bagian sehingga semua tugasnya dapat dipertanggungjawabkan. Untuk tetap menjamin pertanggungjawaban yang layak yang dapat

meningkatkan pengendalian intern, maka diperlukan adanya sistem dan prosedur yang baik pula.

PT Chandra Citra Cemerlang Surabaya merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang distributor. Dalam melayani pesanan dari pasar modern dan tradisional, sehingga sebagian besar penjualan yang dilakukan adalah dengan cara kredit. PT Chandra Citra Cemerlang Surabaya memberikan jangka waktu bermacam-macam kepada para pelanggannya. Hal ini beresiko menimbulkan piutang tidak tertagih pada perusahaan. Oleh karena itu, kebutuhan akan pengendalian intern penjualan kredit merupakan hal yang wajib diterapkan untuk mengurangi piutang tidak tertagih sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai. Pada PT Chandra Citra Cemerlang Surabaya sudah diterapkan pengendalian intern, namun dinilai kurang memadai karena masih banyak piutang yang belum tertagih pada pelanggannya.

Guna mengatasi hasil tersebut, perlu dilakukan evaluasi terhadap sistem pengendalian internal tersebut terutama dalam pengelolaan piutang dagang untuk mengatasi terjadinya kredit macet, sehingga menghasilkan sistem pengendalian internal yang baik. Sistem pengendalian internal itu nantinya harus memenuhi tiga unsur yaitu: 1.) organisasi, 2.) sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, dan 3.) praktik yang sehat, (Kumiawati, 2010).

Sistem penjualan kredit itu harus dirancang sebagai berikut: "Transaksi penjualan kredit harus dilaksanakan oleh fungsi penjualan, fungsi kredit, fungsi pengiriman, fungsi penagihan, dan fungsi akuntansi. Tidak ada transaksi penjualan kredit yang dilaksanakan kredit yang dilaksanakan secara lengkap hanya oleh satu fungsi tersebut"( Mulyadi, 2016 : 158). Sistem pengendalian tersebut diharapkan dapat menjamin kelancaran aktivitas penjualan dan pengelolaan piutang yang lebih baik, meminimalkan terjadinya penyalahgunaan dan penyelewengan yang terjadi dalam aktivitas penjualan, serta menekan biaya – biaya yang dikeluarkan jika terjadi penyelewengan atau kredit macet, sehingga transaksi penjualan dapat diselesaikan dengan baik, benar, dan tepat waktu sehingga kredit macet yang selama ini terjadi dapat dikurangi dan dihilangkan. Akhirnya, sistem pengendalian mampu menghasilkan laporan yang riil mengenai penjualan sehingga membantu pihak manajemen dalam mengambil keputusan untuk meningkatkan volume penjualan di masa yang akan datang.

Tujuan penelitian ini adalah 1) mengetahui dan memperoleh gambaran penerapan pengendalian intern atas pemberian kredit yang dilakukan pada PT Chandra Citra Cemerlang Surabaya, 2) mengetahui efektivitas penerapan pengendalian intern atas prosedur penjualan kredit pada PT Chandra Citra Cemerlang Surabaya.

## LANDASAN TEORI

### Pengendalian Intern

Pengertian pengendalian menurut Mulyadi (2016:129) adalah sistem pengendalian internal meliputi struktur organisasi, metode, dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga aset organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen. Krismiaji (2015:216) mengemukakan pengendalian intern adalah rencana organisasi dan metoda yang digunakan untuk menjaga atau melindungi aktiva, menghasilkan informasi yang akurat dan dapat dipercaya, memperbaiki efisiensi, dan untuk mendorong ditaatinya kebijakan manajemen. Sedangkan menurut Baridwan (2010:3) pengendalian intern meliputi struktur organisasi dan cara-cara serta alat-alat yang dikoordinasikan yang menjaga keamanan harta kekayaan dengan tujuan untuk ketelitian dan kebenaran data akuntansi, memajukan eksistensi yang telah ditelapkan terlebih dahulu.

Pengendalian intern dapat mempunyai arti sempit dan luas. Adapun dalam arti sempit pengendalian intern merupakan pengecekan penjumlahan, baik penjumlahan secara mendatar maupun menurun. Sedangkan dalam arti luas pengendalian intern tidak hanya meliputi pekerjaan pengecekan saja tetapi juga meliputi semua perangkat dan alat-alat yang digunakan dalam manajemen perusahaan untuk mengadakan atau melakukan pengawasan.

Bodnar dan Hopwood (2006:10) mengemukakan bahwa proses pengendalian intern mengindikasikan tindakan yang diambil dalam suatu organisasi organisasi untuk mengatur dan mengarahkan aktivitas dalam organisasi tersebut. Pengendalian Intern merupakan suatu proses yang dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen, dan personel lain entitas yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian tiga golongan tujuan berikut ini : 1) keandalan pelaporan keuangan, 2) efektifitas dan efisiensi operasi, dan 3) kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku.

Berdasarkan definisi beberapa ahli dapat ditarik kesimpulan bahwa pengendalian internal adalah suatu proses dalam bentuk rencana organisasi dan metode yang digunakan untuk menjaga atau melindungi aktiva, dan menghasilkan informasi yang akurat dan dapat dipercaya, yang dijalankan oleh Dewan komisaris, Manajemen, dan Personel lain .

Pengendalian intern yang di lakukan oleh suatu perusahaan untuk mendorong daya efisiensi dan efektifitas kinerja perusahaan. Adapun tujuan pengendalian intern Menurut COSO (*Commite of Sponsoring Organization*) (Diana dan Setiawati, 2011 : 83): 1) efektifitas dan efisiensi operasi, 2) reabilitas laporan keuangan, 3) kesesuaian dengan aturan yang ada. Sedangkan Mulyadi (2016:129) mengemukakan tujuan sistem pengendalian internal yang dilakukan oleh perusahaan adalah; 1) menjaga aset organisasi, 2) mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, 3) mendorong efisiensi, 4) mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

Sementara menurut Krismiaji (2015:213) tujuan pengendalian yang dilakukan oleh perusahaan adalah untuk mencegah timbulnya kerugian bagi sebuah organisasi, yang timbul antara lain karena sebab-sebab sebagai berikut: 1) penggunaan sumber daya yang tidak efisien dan boros, 2) keputusan manajemen yang tidak baik, 3) kesalahan yang tidak disengaja dalam pencatatan dan pemrosesan data, 4) kehilangan atau kerusakan catatan secara tidak sengaja, 5) kehilangan aktiva karena kecerobohan karyawan, 6) tidak ditaatinya kebijakan manajemen dan peraturan lainnya oleh para karyawan, 7) perubahan secara tidak sah terhadap SIA atau komponen-komponennya.

Tujuan utama dari pengendalian intern atas persediaan menurut Hery (2009:301) adalah; 1) mengamankan atau mencegah aktiva perusahaan (persediaan) dari tindakan pencurian, penyelewengan, penyalahgunaan, dan kerusakan dan 2) menjamin keakuratan (ketepatan) penyajian persediaan dalam pelaporan keuangan.

Terdapat lima komponen dalam model pengendalian COSO (*Commitee of Sponsoring Organization*) (Diana dan Setiawati, 2011:83) yaitu; 1) lingkungan pengendalian. Setiap organisasi harus memiliki lingkungan pengendalian yang kuat. Lingkungan pengendalian yang lemah kemungkinan besar dapat diikuti dengan kelemahan dalam komponen pengendalian intern yang lain, 2) aktivitas pengendalian. Aktivitas pengendalian yang terkait dengan pelaporan keuangan antara lain meliputi: desain dokumen yang baik dan bernomor urut tercetak; pemisahan tugas; otorisasi yang memadai atas setiap transaksi bisnis yang terjadi; mengamankan harta dan catatan perusahaan; serta menciptakan adanya pengecekan independen atas pekerjaan karyawan 3) penaksiran resiko. Semua perusahaan pasti mengalami resiko, resiko dapat bersumber dari: tindakan tidak sengaja; tindakan sengaja; bencana alam; serta kesalahan perangkat lunak dan kegagalan peralatan computer, 4) informasi dan komunikasi. Informasi harus diidentifikasi, diproses, dan dikomunikasikan ke personil yang tepat sehingga setiap orang dalam perusahaan dapat melaksanakan tanggung jawab mereka dengan baik. Sistem informasi akuntansi harus bisa mengandalkan laporan keuangan yang andal, 5) pengawasan merupakan kegiatan utama dalam pengawasan kinerja meliputi : supervisi yang efektif; akuntansi pertanggung jawaban; serta pengauditan internal,.

Mulyadi (2016:130-136) mengemukakan sistem pengendalian internal terdiri dari empat beberapa unsur pokok, *pertama*, struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas. Struktur organisasi merupakan rerangka (*framework*) pembagian tanggung jawab fungsional kepada unit-unit organisasi yang dibentuk untuk melaksanakan kegiatan-kegiatan pokok perusahaan. Pembagian tanggung jawab fungsional dalam organisasi ini didasarkan pada prinsip-prinsip; 1) harus dipisahkan fungsi-fungsi operasi dan penyimpanan dari fungsi akuntansi, 2) suatu fungsi tidak boleh diberi tanggung jawab penuh untuk melaksanakan semua tahap suatu transaksi.

*Kedua*, sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap aset, utang, pendapatan, dan beban. Dalam organisasi, setiap transaksi hanya terjadi atas dasar otorisasi dari pejabat yang memiliki wewenang untuk menyetujui terjadinya transaksi tersebut. Oleh karena itu, dalam organisasi harus dibuat sistem yang mengatur pembagian wewenang untuk otorisasi atas terlaksananya setiap transaksi. Formulir merupakan media yang digunakan untuk merekam penggunaan wewenang untuk memberikan otorisasi terlaksananya transaksi dalam organisasi. Oleh karena itu, penggunaan formulir harus diawasi sedemikian rupa guna . Formulir merupakan media yang digunakan untuk merekam penggunaan wewenang untuk memberikan otorisasi terlaksananya transaksi dalam organisasi. Oleh karena itu, penggunaan formulir harus diawasi sedemikian rupa guna mengawasi pelaksanaan otorisasi. Dengan demikian sistem otorisasi akan menjamin dihasilkannya dokumen mengawasi pelaksanaan otorisasi. Dengan demikian sistem otorisasi akan menjamin dihasilkannya dokumen pembukuan yang dapat dipercaya, sehingga akan menjadi masukan yang dapat dipercaya bagi proses akuntansi. selanjutnya pembukuan yang dapat dipercaya, sehingga akan menjadi masukan yang dapat dipercaya bagi proses akuntansi. Selanjutnya, prosedur pencatatan yang baik akan menghasilkan informasi yang teliti dan dapat dipercaya mengenai aset, utang, pendapatan, dan beban suatu organisasi.

*Ketiga*, praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi. Pembagian tanggung jawab fungsional dan sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang telah ditetapkan tidak akan terlaksana dengan baik jika tidak diciptakan cara-cara untuk menjamin praktik yang sehat dalam pelaksanaannya. Adapun cara-cara yang umumnya ditempuh oleh perusahaan dalam menciptakan praktik yang sehat adalah: 1) penggunaan formulir bernomor urut tercetak yang pemakaiannya harus dipertanggungjawabkan oleh yang berwenang, 2) pemeriksaan mendadak (*surprised audit*), 3) setiap transaksi tidak boleh dilaksanakan dari awal sampai akhir oleh satu orang atau satu unit organisasi, tanpa ada campur tangan dari orang atau unit organisasi lain, 4) perputaran jabatan (*job rotation*), 5) keharusan pengambilan cuti bagi karyawan yang berhak, 6) secara periodik diadakan pencocokan fisik aset dengan catatannya, 7) pembentukan unit organisasi yang bertugas untuk mengecek efektivitas unsur-unsur sistem pengendalian internal yang lain.

*Keempat*, karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya. Untuk mendapatkan karyawan yang kompeten dan dapat dipercaya, berbagai cara berikut ini dapat ditempuh; 1) seleksi calon karyawan berdasarkan persyaratan yang dituntut oleh pekerjaannya. Untuk memperoleh karyawan yang mempunyai kecakapan yang sesuai dengan tuntutan tanggung jawab yang akan dipikulnya, manajemen harus mengadakan analisis jabatan yang ada dalam perusahaan dan menentukan syarat-syarat yang dipenuhi



oleh karyawan yang akan menduduki jabatan tersebut, 2) pengembangan pendidikan karyawan selama menjadi karyawan perusahaan, sesuai dengan tuntutan perkembangan pekerjaannya.

Prosedur-prosedur pengendalian memiliki beragam tujuan dan dapat diaplikasikan ke berbagai tingkatan dalam suatu organisasi, dapat juga dipadukan dengan komponen-komponen tertentu dari lingkungan pengendalian dan sistem akuntansi, (Jusup, 2011:4). Prosedur Pengendalian internal berbeda-beda antar organisasi yang satu dengan lainnya, dan bergantung pada beberapa faktor seperti sifat operasi dan besarnya organisasi. Namun demikian prinsip-prinsip pengendalian internal yang pokok dapat diterapkan pada semua organisasi. Terdapat tujuh buah prinsip pengendalian internal yang pokok meliputi: 1) penetapan tanggung jawab secara jelas, 2) penyelenggaraan pencatatan yang memadai, 3) pengasuransian kekayaan dan karyawan organisasi, 4) pemisahan pencatatan dan penyimpanan aktiva, 5) pemisahan tanggung jawab atas transaksi yang berkaitan, 6) Penggunaan Peralatan Mekanis (jika Memungkinkan), 7) pelaksanaan pemeriksaan secara independen

Menurut Jusuf (2011 : 12-13), apabila prinsip-prinsip pengendalian interen seperti telah diuraikan di atas diterapkan dalam perusahaan dan berjalan dengan efektif, maka pengendalian interen akan memberi manfaat berikut bagi perusahaan; 1) menjamin bahwa semua transaksi dicatat secara lengkap dan akurat, 2) memastikan bahwa hanya transaksi yang telah diotorisasi yang dapat dilaksanakan, 3) menjamin bahwa semua transaksi didukung dengan dokumen yang memadai, 4) menjamin bahwa aset dan kewajiban perusahaan telah ditetapkan dengan benar, sehingga dapat digunakan sebagai informasi yang dapat diandalkan untuk pengambilan keputusan dalam mengoperasikan perusahaan, 5) meminimalkan risiko terjadinya kecurangan dan penyalahgunaan aset perusahaan.

Beberapa keterbatasan pengendalian intern dikemukakan oleh Susanto (2008:110) antara lain; 1) kesalahan (*error*). Kesalahan muncul ketika karyawan melakukan pertimbangan yang salah atau perhatiannya selama bekerja terpecah, 2) kolusi (*collusion*). Kolusi terjadi ketika dua atau lebih karyawan berkonspirasi untuk melakukan pencurian (korupsi) ditempat mereka bekerja, 3) penyimpangan manajemen. Penyimpangan ini terjadi karena manajer suatu organisasi melakukan lebih banyak otoritas dibanding karyawan biasa, proses pengendalian efektif pada tingkat manajemen bawah, tidak efektif pada tingkat atas, 4) manfaat dan biaya. Biaya pengendalian intern tidak melebihi manfaat yang dihasilkan. Pengendalian yang masuk akal adalah pengendalian yang memberikan manfaat lebih tinggi dari biaya yang dikeluarkannya untuk melakukan pengendalian tersebut.

Sedangkan Jusuf (2011 : 13), pengendalian interen memiliki sejumlah kelemahan sebagai berikut: 1) pengendalian interen rentan terhadap kelemahan manusiawi, seperti kelelahan fisik maupun mental pegawai dan kejenuhan yang dapat mengurangi ketelitian

kerja, 2) kolusi atau kerjasama antar karyawan yang tidak jujur untuk melakukan pelanggaran/kejahatan seringkali kelolosan oleh sistem, 3) pengendalian interen pada umumnya diterapkan pada transaksi yang setiap hari terjadi, sedangkan transaksi yang jarang terjadi atau yang terjadi pada akhir tahun tidak terawasi, 4) faktor biaya sering menjadi kendala, sehingga tidak semua tujuan pengendalian dapat dicapai, 5) pengendalian yang ada perusahaan seringkali tidak diselaraskan dengan perkembangan yang terdapat dalam perusahaan.

### **Prosedur**

Menurut Mulyadi (2016:5) Prosedur adalah suatu urutan kegiatan klerikal, biasanya melibatkan beberapa orang dalam suatu department atau lebih, yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam transaksi perusahaan yang terjadi berulang-ulang". Berikut pengertian "prosedur menurut (Baridwan , 2010:3), Prosedur adalah suatu urutan pekerjaan klerikal, biasanya melibatkan beberapa orang dalam satu bagian atau lebih, disusun untuk menjamin adanya perlakuan yang seragam terhadap transaksi-transaksi perusahaan yang sering terjadi."

Setiap perusahaan mempunyai tujuan untuk melaksanakan kegiatannya. Pihak manajemen akan membutuhkan informasi untuk bisa mengambil kebijakan dan keputusan guna mencapai tujuan perusahaan tersebut dan menghendaki organisasi secara menyeluruh. Akuntansi bertujuan untuk memberikan informasi kepada pihak yang berkepentingan, sehingga dapat diketahui keadaan dan aktivitas perusahaan yang bersangkutan dan dapat mengambil keputusan-keputusan yang diperlukan dengan tepat.

Menurut Mulyadi (2016:164) tujuan dari sistem pengendalian intern dapat dibagi menjadi dua macam yaitu; 1) pengendalian intern akuntansi, meliputi struktur organisasi, metode, dan ukuran-ukuran yang dikoordinasi terutama untuk menjaga kekayaan organisasi dan mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi. Pengendalian intern akuntansi yang baik akan menjamin keamanan kekayaan para investor dan kreditur yang ditanamkan dalam perusahaan dan akan menghasilkan laporan keuangan yang dapat dipercaya, 2) pengendalian intern administrative, meliputi struktur organisasi, metode, ukuran-ukuran yang dikoordinasikan terutama untuk mendorong investasi dan dipatuhinya peraturan manajemen.

### **Penjualan**

Menurut Mulyadi (2016:198), penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli. Penjualan merupakan sumber hidup suatu perusahaan, karena dari penjualan dapat diperoleh laba

serta suatu usaha memikat konsumen yang diusahakan untuk mengetahui daya tarik konsumen sehingga dapat mengetahui hasil produk yang dihasilkan. Sedangkan Soemarso (2006,160) menjelaskan bahwa penjualan adalah transaksi antara perusahaan dengan pembeli untuk menyerahkan barang atau jasa yang berakibat timbulnya piutang, kas aktiva, sehingga kesimpulan dari penjualan adalah transaksi perdagangan yang dilakukan oleh penjual dan pembeli baik berupa barang atau jasa dengan harga yang telah disepakati bersama yang selanjutnya akan menimbulkan piutang atau kas aktiva perusahaan sebagai suatu bukti perusahaan dalam memperoleh laba atas penjualan.

### **Kredit**

Istilah Kredit berasal dari bahasa Yunani "*Credere*" yang berarti "kepercayaan" atau dalam bahasa latin "*Creditum*" yang berarti kepercayaan akan kebenaran". Oleh karena itu dasar dari kredit adalah kepercayaan. Seseorang atau suatu badan yang memberikan kredit (kreditur) percaya bahwa penerima kredit (debitur) dimasa mendatang akan sanggup memenuhi segala sesuatu yang telah dijanjikan, dapat berupa barang, uang, dan jasa. Dan kemudian pengertian kredit selanjutnya berkembang lebih luas lagi. Kredit menurut Muljono (2010:9) ,Kredit adalah Kemampuan untuk melaksanakan suatu pembelian atau mengadakan suatu pinjaman dengan suatu janji pembayaran akan dilakukan ditangguhkan pada suatu jangka yang disepakati.

Dalam kata kredit terkandung unsur-unsur yang direkatkan menjadi satu. Adapun unsur-unsur yang terkandung dalam pemberian suatu fasilitas kredit adalah sebagai berikut, (Kasmir, 2006: 101) : 1) kepercayaan, merupakan suatu keyakinan bagi pemberi kredit bahwa kredit yang diberikan (baik berupa uang, barang atau jasa) benar-benar diterima kembali di masa yang akan datang sesuai jangka waktu kredit. Kepercayaan diberikan oleh suatu perusahaan sebagai dasar utama yang melandasi mengapa suatu kredit berani diberikan, 2) kesepakatan. Dalam kredit juga mengandung unsur kesepakatan antara pemberi kredit dengan penerima kredit. Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajibannya masing-masing. Kesepakatan ini kemudian dituangkan dalam akad kredit dan ditandatangani kedua belah pihak sebelum kredit diberikan, 3) jangka waktu. Setiap kredit yang diberikan memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengembalian kredit yang telah disepakati. Jangka waktu merupakan batas waktu pengembalian angsuran kredit yang telah disepakati oleh kedua belah pihak, 4) risiko. Akibat adanya tenggang waktu, maka pengembalian kredit akan memungkinkan suatu risiko tidak tertagihnya atau kredit macet. Semakin panjang suatu jangka waktu kredit, maka akan semakin besar risikonya, demikian pula sebaliknya. Risiko ini menjadi tanggungjawab perusahaan baik risiko yang disengaja maupun tidak disengaja oleh nasabah, 5) balas jasa. Bagi perusahaan balas jasa

merupakan keuntungan atas pemberian suatu kredit. Dengan balas jasa, maka perusahaan akan mendapatkan nilai dari konsumennya.

### **Sistem Akuntansi Penjualan Kredit**

Sistem akuntansi penjualan kredit menurut Mulyadi (2016: 210) yaitu 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. Jadi dalam sistem akuntansi penjualan terdapat unsur-unsur yang mendukung dan kesemua unsur tersebut diorganisasi sedemikian rupa dalam sebuah sistem akuntansi yang disebut sistem akuntansi penjualan kredit. Sedangkan Mulyono (2010 : 249) mengemukakan sistem penjualan kredit perusahaan didahului dengan seleksi pelanggan yang secara keuangan dapat diberi hak untuk melakukan pembelian secara kredit kepada perusahaan, pembelian yang dilakukan oleh pelanggan yang terpilih selama jangka waktu tertentu dicatat sebagai piutang dan secara periodik perusahaan melakukan penagihan kepada pelanggan yang bersangkutan.

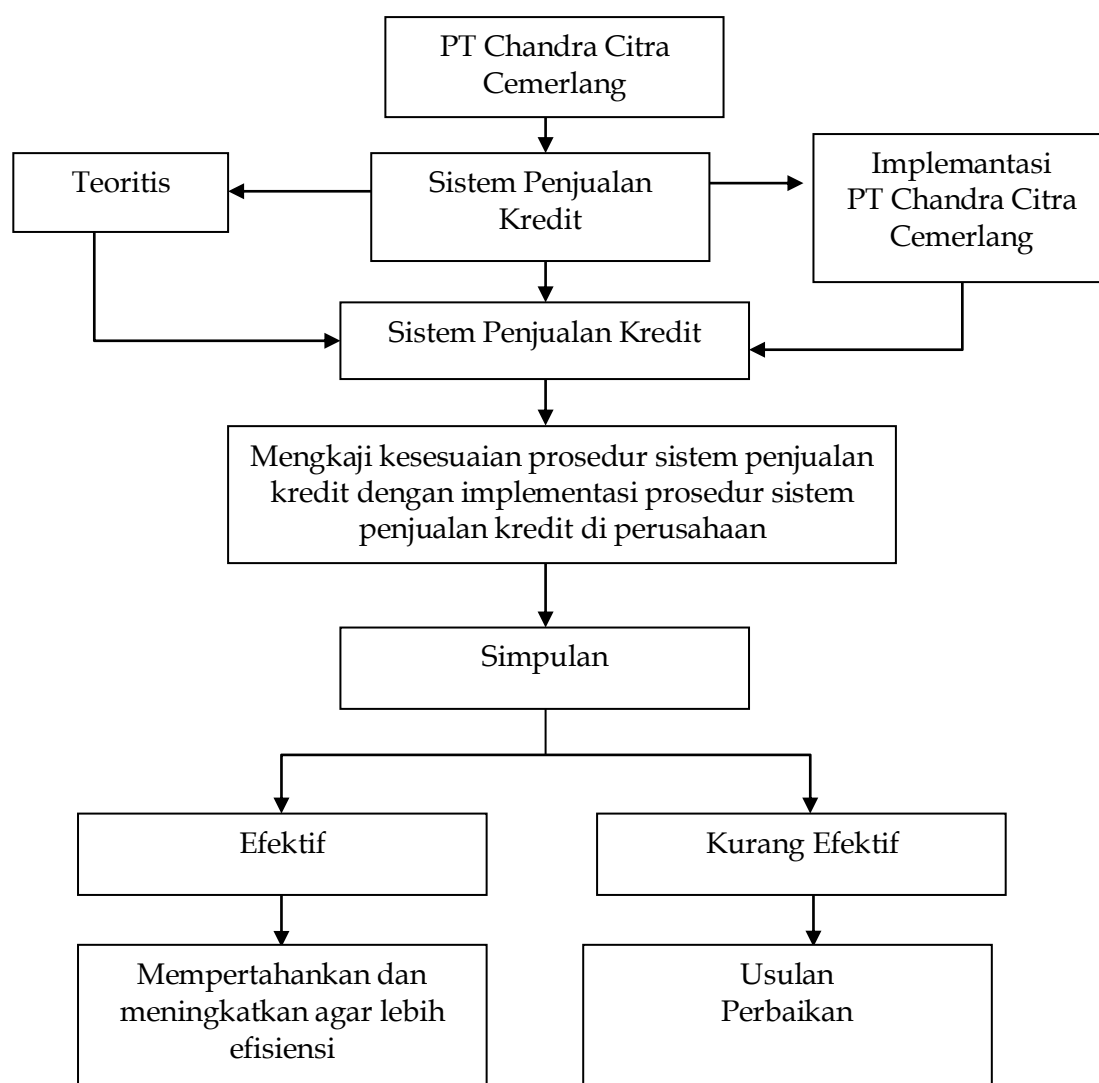
Terdapat beberapa fungsi yang terkait dengan aktivitas penjualan kredit (Mulyadi 2016:168-169), antara lain ; 1) fungsi penjualan. Dalam fungsi ini bertanggung jawab menerima surat *order* dari *customer*, mengedit *order* dari customer untuk menambah informasi yang belum ada pada surat *order* tersebut, meminta otorisasi kredit, menentukan tanggal pengiriman dan dari gudang mana barang akan dikirim serta mengisi surat *order* pengiriman, 2) fungsi kredit. Fungsi ini bertugas dibawah departemen keuangan, kegiatan yang dilakukan yaitu untuk mengecek status kredit pelanggan serta memberikan otorisasi pemberian kredit kepada pelanggan, 3) fungsi gudang. Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyimpan barang dan menyiapkan barang yang dipesan oleh *customer* serta menyerahkan barang ke fungsi pengiriman, 4) fungsi pengiriman. Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyerahkan barang atas dasar surat *order* pengiriman yang diterimanya dari fungsi penjualan dan menjamin bahwa tidak ada barang yang keluar dari perusahaan tanpa ada otorisasi dari wewenang. Otorisasi pengiriman barang dapat berupa surat *order* pengiriman yang telah ditandatangani oleh fungsi penjualan, 5) fungsi penagihan. Fungsi ini bertanggung jawab membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada *customer* serta menyediakan salinan faktur bagi kepentingan pencatatan transaksi penjualan, 6) fungsi akuntansi. Fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit dan membuat serta mengirimkan pernyataan piutang pada debitur serta membuat laporan penjualan. Di samping itu, fungsi ini juga bertanggung jawab untuk mencatat harga pokok persediaan yang dijual ke dalam kartu persediaan.

Beberapa dokumen yang digunakan dalam aktivitas penjualan kredit (Mulyadi 2016:170-172), antara lain; 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; 7) arsip pengendalian pengiriman (*sales order follow-up copy*); 8) arsip index silang (*cross-index file copy*); 9) faktur penjualan (*customer's copies*); 10) tembusan piutang (*account receivable copy*); 11) tembusan jurnal penjualan (*sales journal copy*); tembusan analisis (*analysis copy*); dan 12) tembusan wiraniaga (*salesperson copy*).

Sedangkan catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem penjualan kredit (Mulyadi, 2016:174-175) adalah: 1) jurnal penjualan; 2) kartu piutang; 3) kartu persediaan; kartu gudang; dan 4) jurnal umum

### Kerangka Berfikir



Gambar 1 Kerangka Berfikir

## **METODE PENELITIAN**

### **Jenis Penelitian**

Jenis penelitian ini adalah kualitatif, menurut Sugiono (2012 : 9) adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah". Pemilihan jenis penelitian ini sesuai dengan tujuan penelitian ini yang telah dijelaskan sebelumnya, yang pada garisnya besar adalah untuk melihat, menggambarkan mengenai fakta-fakta atau kondisi alamiah yang terjadi di perusahaan, serta menilai efektivitas atas aktivitas atas penjualan kredit pada PT Chandra Citra Cemerlang Surabaya

### **Populasi dan Sampel**

Dalam penelitian ini obyek yang digunakan penelitian yaitu PT Chandra Citra Cemerlang Surabaya merupakan sebuah perusahaan yang bergerak dalam distributor di Surabaya.

### **Definisi Operasional Variabel dan Pengukuran**

Dalam penelitian ini variabel yang digunakan adalah sistem pengendalian intern dan aktivitas penjualan kredit. Definisi masing-masing variabel sebagai berikut :

1. Sistem pengendalian intern. Merupakan rencana organisasi dan metoda yang digunakan untuk menjaga atau melindungi aktiva, menghasilkan informasi yang akurat dan dapat dipercaya, memperbaiki efisiensi, dan untuk mendorong ditaatinya kebijakan manajemen. Sistem pengendalian internal meliputi struktur organisasi, metode, dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga aset organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen. Ukuran yang digunakan adalah; 1) struktur organisasi, 2) sistem wewenang dan prosedur pencatatan, 3) praktik yang sehat, 4) karyawan yang bermutu
2. Aktivitas penjualan kredit, merupakan kebijakan dan prosedur yang ditelapkan perusahaan dalam rangka pencapaian tujuan perusahaan diperoleh dari penyerahan barang kepada konsumen yang dilakukan dengan pembayaran berkala dengan jumlah uang yang telah ditelapkan

### **Teknik Analisa Data**

Dalam menganalisis data, peneliti menggunakan model analisis kualitatif yang dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya

sudah jenuh. Aktivitas dalam analisis data yaitu data *reduction*, data *display*, dan *conclusion drawing/ verification*. Adapun langkah-langkah analisis data dapat dilihat sebagai berikut.

1. Reduksi data (*data reduction*), mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Sehingga dalam tahap ini peneliti, mengkategorikan data-data yang telah didapat pada saat observasi, wawancara, dan dokumentasi serta membuang data yang tidak perlu. Pada saat mereduksi data, setiap peneliti akan dipandu oleh tujuan yang akan dicapai, dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya apabila diperlukan.
2. Penyajian data (*data display*). Setelah data direduksi, maka langkah yang dilakukan peneliti selanjutnya adalah mendisplay data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, tabel, grafik, dan sejenisnya. Semuanya dirancang untuk menggabungkan informasi yang tersusun dalam suatu bentuk yang padu dan mudah didapatkan. Melalui penyajian data tersebut maka data terorganisasikan, tersusun dalam pola hubungan sehingga akan mudah dipahami.
3. Penarikan kesimpulan dan verifikasi (*conclusion drawing/verification*). Langkah yang terakhir dalam analisis data kualitatif menurut Miles and Huberman adalah penarikan kesimpulan dan melakukan verifikasi. Baik dari segi makna maupun kebenaran kesimpulan yang disepakati oleh subjek tempat penelitian dilaksanakan. Makna yang dirumuskan peneliti dari data harus diuji kebenaran dan kecocokannya. Sehingga apabila dalam verifikasi ternyata ada kesimpulan yang masih meragukan dan belum disepakati kebenarannya, maka kembali ke proses pengumpulan data. Karena tindakan memvalidasi data sangat penting dalam penarikan kesimpulan.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Sistem Pengendalian Internal Atas Aktivitas Penjualan Kredit Perusahaan**

#### **1. Pemisahan Fungsi**

Dari hasil pengamatan atas pemisahan fungsi pada PT Chandra Citra Cemerlang Surabaya, pemisahan fungsi dilihat dari struktur organisasi dan *job description* yang ada, dimana struktur organisasi perusahaan yang berhubungan dengan aktivitas penjualan terbagi atas bagian penjualan yang membawahi sales order dan sales counter, administrasi dan keuangan serta bagian pembelian yang membawahi bagian gudang dan pengiriman.

#### **2. Dokumen dan Catatan yang Memadai**

Berdasarkan hasil pengamatan atas dokumen yang ada, misalnya pada *invoice* maka dapat dijelaskan bahwa di dalam *invoice* ada beberapa bagian, yaitu tujuan *invoice* akan ditujukan ke mana, dan tanggal *Invoice*, nomor, kemudian keterangan mengenai nama produk yang akan dijual, jumlahnya berapa, harga barang per pcs hingga total harga keseluruhan produk, serta *invoice* tersebut sudah bernomor urut tercetak, ada stempel dari perusahaan dan tanda tangan dari pimpinan perusahaan.

### **3. Otorisasi yang Memadai**

Setelah melakukan wawancara dengan pihak perusahaan sesuai dengan bagiannya masing-masing, misalnya untuk otorisasi atas persetujuan kredit, wawancara dilakukan dengan sales counter, dengan penjualan atau untuk pengiriman, wawancara dilakukan dengan bagian pengiriman maka dapat diketahui bahwa untuk penjualan secara kredit otorisasinya dilakukan oleh sales counter,. Untuk bagian gudang dan bagian pengiriman, barang dapat dikeluarkan dari gudang dibutuhkan surat order pengiriman serta otorisasi dari sales counter setelah itu barang baru dapat dikeluarkan dari gudang.

### **4. Pengendalian Fisik**

Berdasarkan hasil pengamatan maka dapat digambarkan gudang berbentuk segi empat yang mana penempatan barang dibuat sedemikian rupa agar mudah dalam memasukkan dan mengeluarkan barang dan mengenai keamanan terdapat gembok pada pintu gudang dan alat pemadam kebakaran dalam gudang kemudian kepala bagian gudang melakukan pemeriksaan sebelum meninggalkan gudang untuk memastikan gudang sudah benar-benar terkunci.

## **Analisis Sistem Pengendalian Internal Atas Aktivitas Penjualan Kredit**

### **1. Analisis atas Pemisahan Fungsi dan Pembagian Wewenang**

Analisis ini menyangkut tentang struktur organisasi perusahaan, di mana analisis ini perlu dilakukan untuk menilai sistem pengendalian internal perusahaan dalam mencegah penyalahgunaan wewenang yang diberikan oleh pimpinan perusahaan dan juga untuk mengetahui telah terdapat pemisahan fungsi yang memadai atau belum dalam aktivitas penjualan kredit. Pembagian tanggung jawab fungsional dalam organisasi ini didasarkan pada prinsip-prinsip berikut ini:

- a. Harus dipisahkannya fungsi-fungsi operasi dan penyimpanan dan fungsi akuntansi.
- b. Suatu fungsi tidak boleh diberi tanggung jawab penuh untuk melaksanakan semua tahapan suatu transaksi.
- c. Setiap transaksi tidak boleh dilaksanakan dari awal sampai akhir oleh satu orang atau satu unit organisasi. tanpa ada campur tangan dari orang lain atau unit organisasi Apabila setiap transaksi dilaksanakan dengan campur tangan pihak lain,



maka akan terjadinya perangkapan tugas terhadap pelaksanaan tugas setiap organisasi yang terkait.

Dalam prakteknya pemisahan fungsi dalam aktivitas penjualan kredit PT Chandra Citra Cemerlang Surabaya sebagai berikut

- a. Fungsi penjualan terpisah dari fungsi pemberian otorisasi kredit.

Pemisahan kedua fungsi ini dimaksudkan untuk menciptakan pengecekan internal terhadap transaksi penjualan kredit. Fungsi penjualan cenderung untuk melakukan penjualan sebanyak-banyaknya yang seringkali mengabaikan dapat ditagih tidaknya piutang yang timbul dari penjualan tersebut sedangkan fungsi pemberian otorisasi kredit yang dilakukan oleh sales counter dimaksudkan untuk menerima atau menolak pemberian kredit kepada *customer* berdasarkan analisis terhadap riwayat pelunasan piutang yang dilakukan oleh *customer* di masa lalu.

- b. Fungsi pengiriman barang terpisah dari fungsi penjualan.

Pemisahan kedua fungsi ini dilakukan dengan tujuan untuk mencegah kekeliruan produk yang dikirim dengan produk yang dipesan. PT Chandra Citra Cemerlang Surabaya melakukan pemisahan kedua fungsi ini, dimana fungsi pengiriman produk dilaksanakan oleh bagian pengiriman dan fungsi penjualan dilaksanakan oleh bagian sales order

- c. Fungsi penjualan terpisah dari fungsi penagihan.

Pemisahaan kedua fungsi tersebut untuk menghindari terjadinya penyelewengan, yaitu pembayaran harus diatas namakan PT Chandra Citra Cemerlang Surabaya dalam nomor rekening PT Chandra Citra Cemerlang Surabaya dan terdapat dokumen konfirmasi pembayaran yang dikirim oleh *customer* sebagai bukti bahwa *customer* telah melakukan pelunasan piutang.

- d. Transaksi penjualan dilaksanakan oleh fungsi penjualan, fungsi pengiriman produk, fungsi penagihan, fungsi pencatatan piutang, dan fungsi akuntansi lainnya. Unsur pokok pengendalian internal, yaitu tidak ada satupun transaksi yang dilaksanakan oleh satu orang atau satu bagian saja. Hal ini dimaksudkan agar selalu terjadi pengecekan internal dalam pelaksanaan suatu transaksi sehingga kekayaan perusahaan terjamin keamanannya dan data akuntansi terjamin ketelitiannya. dan keandalannya. PT Chandra Citra Cemerlang Surabaya telah memisahkan fungsi-fungsi ini dalam melakukan transaksi penjualannya.

Dalam analisis atas pemisahan fungsi dan pembagian wewenang ditemukan kelemahan Dalam prakteknya masih terdapat perangkapan fungsi pada PT Chandra Citra Cemerlang Surabaya, fungsi pencatatan piutang tidak dipisahkan dengan fungsi pemberian otoritas kredit. Kedua fungsi tersebut dilakukan oleh bagian sales counter. Kondisi ini menimbulkan kerawanan penyelewengan terjadi karena tidak ada

pengawasan. Seharusnya fungsi pencatatan piutang terpisah dari fungsi pemberian otorisasi kredit.

Pemisahan fungsi ini dilakukan dengan tujuan agar tidak ada piutang yang tidak tercatat dalam pembukuan perusahaan. Dalam aktivitas penjualan kredit, fungsi akuntansi melakukan pencatatan piutang sedangkan fungsi pemberian otorisasi kredit mempunyai fungsi untuk menyetujui pembayaran secara kredit. PT Chandra Citra Cemerlang Surabaya belum melakukan pemisahan kedua fungsi tersebut sehingga catatan piutang tidak dapat diandalkan kebenarannya dan ketelitiannya, di mana fungsi pencatatan piutang maupun otorisasi kredit dilakukan oleh bagian sales counter.

## 2. Analisis atas Prosedur Otorisasi dan Pencatatan

Analisis ini menyangkut prosedur yang mengatur pembagian wewenang untuk otorisasi atas terlaksananya proses transaksi penjualan kredit perusahaan dan prosedur pencatatan yang tepat, di mana analisis ini dimaksudkan untuk menilai dapat diandalkannya atau tidak pengendalian internal perusahaan dalam hal otorisasi dan pencatatan pelaksanaan transaksi tersebut. Prosedur otorisasi dan pencatatan atas pelaksanaan transaksi penjualan kredit PT Chandra Citra Cemerlang Surabaya cukup memadai, hal ini dapat terlihat dari :

- a. Adanya penentuan bahwa *customer* berada dalam daftar *customer* yang telah disetujui.

Penjualan kredit mengandung risiko tidak tertagihnya piutang. Kebijakan yang dibuat oleh perusahaan untuk mengurangi risiko tersebut adalah hanya dapat melaksanakan transaksi penjualan kredit kepada *customer* yang namanya telah tercantum dalam daftar *customer* yang layak untuk diberi kredit, untuk dapat tercantum dalam daftar tersebut, *customer* harus memenuhi kriteria tertentu yaitu kemampuan dan keandalan keuangan *customer* yang ditetapkan direktur.

- b. Penggunaan surat *order* penjualan yang diotorisasi untuk setiap penjualan.

Transaksi penjualan kredit pada PT Chandra Citra Cemerlang Surabaya dimulai dengan diterimanya *order* dari customer. Sebagai awal kegiatan penjualan, bagian penjualan memverifikasi surat *order* untuk memungkinkan berbagai pihak (bagian sales counter, bagian gudang dan bagian pengiriman barang, *collection*, keuangan dan bagian akuntansi) melaksanakan pemenuhan *order* yang diterima dari *customer*. Persetujuan dimulainya kegiatan penjualan diwujudkan dalam bentuk tanda tangan otorisasi dari sales counter pada *purchase order*.

Pada surat *order* penjualan yang diotorisasi ditemukan kelemahan dimana *sales counter* diberi wewenang yang berlebih yang member persetujuan penjualan kredit. Seharusnya persetujuan dimulainya kegiatan penjualan diwujudkan dalam bentuk tanda tangan otorisasi dari pimpinan. Aktivitas pengendalian ini ditujukan untuk

menjamin kebenaran keterjadian transaksi penjualan kredit. Aktivitas pengendalian ini ditujukan untuk menjamin kebenaran keterjadian transaksi penjualan kredit

- c. Penetapan harga jual penetapan harga jual, syarat penjualan, syarat pengangkutan barang, dan potongan penjualan berada di tangan yang berwenang.

PT Chandra Citra Cemerlang Surabaya telah melakukan prosedur ini yang dilakukan oleh kepala bagian penjualan dengan penerbitan surat keputusan mengenai hal tersebut.

- d. Produk dikeluarkan dari gudang atas dasar surat order pengiriman yang telah diotorisasi.

Pada PT Chandra Citra Cemerlang Surabaya fungsi penyimpanan produk (bagian gudang) bertugas untuk menjaga persediaan yang disimpan di gudang. Bagian gudang hanya dapat melakukan pengeluaran produk jika mendapat perintah dari penjualan dalam surat order pengiriman barang yang diotorisasi oleh bagian penjualan tersebut. Surat *order* pengiriman yang dibuat oleh bagian sales counter

- e. Setiap *invoice* dilampiri dengan dokumen pengiriman yang telah diotorisasi.

PT Chandra Citra Cemerlang Surabaya menggunakan *invoice* sebagai dokumen sumber yang dijadikan dasar pencatatan transaksi penjualan kredit ke dalam buku pembantu piutang dan jurnal penjualan. *Invoice* harus dilampiri dengan dokumen pengiriman, dalam PT Chandra Citra Cemerlang Surabaya dokumen pengiriman yaitu surat jalan pengiriman, dan *purchase order* barang agar menjadi dokumen sumber yang andal.

- f. Pencatatan terjadinya penjualan didasarkan pada *invoice* dan dokumen pendukung yang lengkap.

Catatan akuntansi harus diisi informasi yang berasal dari dokumen sumber yang sah (*valid*). Sahnya dokumen sumber dibuktikan dengan dilampirkannya dokumen pendukung yang lengkap, yang telah diotorisasi oleh pihak yang berwenang. PT Chandra Citra Cemerlang Surabaya telah melakukan prosedur ini, pencatatan dilakukan oleh bagian akuntansi yang didasarkan pada *invoice* dan dokumen pendukung, yaitu *purchase order*, surat jalan serta faktur pajak. Perusahaan melakukan prosedur ini untuk menjamin keandalan data akuntansi piutang.

- g. Pencatatan dalam buku jurnal diotorisasi oleh yang berwenang.

Pada PT Chandra Citra Cemerlang Surabaya, bagian akuntansi melakukan perubahan pada catatan akuntansi perusahaan setelah mencatat transaksi-transaksi yang terjual. Bagian akuntansi mengotorisasi catatan akuntansi tersebut dan bertanggung jawab penuh terhadap perubahan catatan akuntansi perusahaan.

Pada Analisis atas Prosedur Otorisasi dan Pencatatan ditemukan kelemahan pada PT Chandra Citra Cemerlang Surabaya, yaitu tidak ada pengecekan batas kredit

sebelum penjualan kredit dilaksanakan. Penjualan kredit biasanya dilaksanakan jika fungsi pemberi otorisasi kredit, yaitu direktur telah melakukan pengecekan apakah batas kredit maksimum untuk *customer* tertentu telah dilampaui. Penjualan kredit hanya dapat dilakukan kepada *customer* yang belum melampaui batas kredit maksimum. Aktivitas pengendalian ini ditujukan untuk menjamin penilaian transaksi penjualan kredit. Tetapi pada unit terkait tidak melakukan pengecekan batas kredit terlebih dahulu sebelum penjualan kredit dilaksanakan dikarenakan PT Chandra Citra Cemerlang Surabaya merupakan perusahaan afiliasi. Sehingga sebanyak apapun permintaan pembelian akan tetap diotorisasi meskipun pelunasan piutang tidak lancar.

### 3. Analisis atas Praktik yang Sehat

Analisis ini menyangkut aktivitas-aktivitas pengendalian internal lainnya, meliputi perancangan dan penggunaan dokumen serta catatan yang cukup dan juga praktik-praktik lainnya. Analisis ini dimaksudkan untuk menilai perusahaan telah melaksanakan praktik yang sehat dalam kegiatan operasionalnya atau belum. Praktik-praktik pengendalian internal pada aktivitas penjualan kredit PT Chandra Citra Cemerlang Surabaya adalah sebagai berikut :

a. Penggunaan formulir bernomor urut tercetak.

Penggunaan invoice, surat jalan, dan dokumen pendukung lainnya menggunakan nomor urut dan tercetak menggunakan sistem, sehingga dapat dipertanggung-jawabkan transaksi tersebut.

b. Pengecekan produk yang dikirim dengan surat *order* pengiriman.

Kecermatan jenis, spesifikasi, kualitas, dan kuantitas produk yang dikirim kepada *customer* dapat dijamin dengan melakukan pengecekan produk yang dikirim dengan informasi mengenai jenis, spesifikasi, kualitas, dan kuantitas produk sebagaimana yang tercantum dalam surat *order* pengiriman, di mana surat *order* pengiriman yang dipakai perusahaan berupa surat perintah pelaksanaan. Aktivitas pengendalian ini ditujukan untuk menjamin keterjadian atau kelengkapan.

c. Pembuatan dokumen pengiriman untuk setiap pengiriman produk.

Pengiriman produk kepada *customer* diotorisasi oleh bagian pengiriman dengan cara menandatangani pada *copy* surat jalan sebagai bukti telah dilaksanakannya pengiriman barang. Dokumen ini dikirimkan oleh bagian pengiriman ke bagian keuangan sebagai bukti telah dilaksanakan pengiriman produk sesuai dengan perintah pengiriman produk yang diterbitkan oleh penjualan sehingga bagian pengiriman dapat segera membuat *invoice* untuk melaksanakan pengiriman *invoice* tersebut sebagai dokumen penagihan piutang. Aktivitas pengendalian ini digunakan untuk memberikan jaminan keterjadian transaksi penjualan kredit.

- d. Terdapat pencocokan *invoice* dengan dokumen pengiriman.

PT Chandra Citra Cemerlang Surabaya melakukan pencocokan informasi yang dicantumkan dalam *invoice* (sebagai dokumen sumber) dengan informasi yang tercantum dalam surat jalan pengiriman dan *purchase order* untuk menjamin kelengkapan informasi yang dicantumkan dalam *invoice*. Aktivitas pengendalian ini digunakan untuk menjamin keberadaan atau keterjadian transaksi penjualan kredit.

- e. Pertanggungjawaban secara periodik dokumen pengiriman.

Untuk menjamin bahwa semua produk yang telah dikirim ke *customer* telah dibuatkan penagihan melalui pembuatan dan pengiriman *invoice*, secara periodik PT Chandra Citra Cemerlang Surabaya mengadakan pertanggungjawaban dokumen pengiriman dengan mencocokkan jumlah barang yang telah dikirim dengan yang telah dibuatkan *invoicenya*. Aktivitas pengendalian ini untuk menjamin kelengkapan informasi transaksi penjualan yang dicatat selama satu bulan.

- f. Pengecekan independen terhadap pemberian harga dalam *invoice*.

Kebenaran jumlah piutang yang ditagihkan kepada *customer* ditentukan oleh pencantuman kuantitas produk yang dikirimkan kepada *customer* dan harga per satuan produk tersebut. PT Chandra Citra Cemerlang Surabaya melakukan pengecekan independen terhadap pemberian harga satuan dalam *invoice* untuk menjamin keakuratan jumlah yang ditagihkan kepada *customer*. Aktivitas pengendalian ini digunakan untuk menjamin keandalan dalam penilaian.

- g. Pemeriksaan mendadak yang dilakukan oleh atasan.

Untuk terlaksananya suatu aktivitas yang baik, kepala bagian selalu melakukan pemeriksaan secara mendadak, seperti meminta *report* atau hasil laporan nilai aset yang dimiliki perusahaan, total penjualan, sisa persediaan digudang, dan lain sebagainya. Hal ini dilakukan agar mendorong karyawan melaksanakan tugasnya sesuai dengan aturan yang telah ditetapkan.

#### 4. Analisis atas mutu karyawan.

Kebijakan dan praktik perusahaan berperan sangat penting untuk mendapatkan karyawan yang kompeten yang mutunya dapat sesuai dengan kriteria syarat yang dibutuhkan untuk sebuah tanggung jawab jabatan, PT Chandra Citra Cemerlang Surabaya melakukan seleksi calon karyawan dengan persyaratan yang ditentukan oleh perusahaan, dilakukan dengan berbagai tahapan mulai dari penyeleksian pegawai dari dokumen-dokumen dalam surat lamaran yang spesifikasinya memenuhi persyaratan awal. Tahapan selanjutnya adalah wawancara bagian HRD dan psikotes untuk menggali lebih dalam tentang kemampuan pengetahuan umum, bakat yang diminati dan kepribadian. Setelah tahapan ini, calon karyawan yang lulus mengikuti tahapan wawancara lebih dalam dengan kepala bidang dan pihak direksi.

PT Chandra Citra Cemerlang Surabaya sudah dilakukan seleksi dengan cukup baik, namun karena budaya orang lama yang sudah terbentuk, terkadang karyawan baru meniru kebiasaan orang lama yang kurang tepat. Piutang tidak tertagih terjadi karena berbagai penyebab, salah satunya adalah karena sales kurang kompeten dalam menjalankan tugasnya. Mereka dinilai kurang memperhatikan faktor-faktor penjualan kredit dengan alasan tuntutan target omset yang cukup tinggi sehingga terkadang tanpa memperhatikan standar pemberian volume kredit dan plafon kredit, dengan mereka memberikan kredit kepada pelanggan dengan nominal yang cukup besar.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

### **Kesimpulan**

Kesimpulan hasil penelitian ini dapat dikemukakan sebagai berikut: 1) dalam analisis atas pemisahan fungsi dan pembagian wewenang ditemukan kelemahan masih terdapat perangkapan fungsi pada PT Chandra Citra Cemerlang Surabaya, fungsi pencatatan piutang tidak dipisahkan dengan fungsi pemberian otoritas kredit. Kedua fungsi tersebut dilakukan oleh bagian sales counter. Kondisi ini menimbulkan kerawanan penyelewengan terjadi karena tidak ada pengawasan. Seharusnya fungsi pencatatan piutang terpisah dari fungsi pemberian otorisasi kredit, 2) pada analisis atas prosedur otorisasi dan pencatatan ditemukan kelemahan pada PT Chandra Citra Cemerlang Surabaya, yaitu tidak ada pengecekan batas kredit sebelum penjualan kredit dilaksanakan. Penjualan kredit biasanya dilaksanakan jika fungsi pemberi otorisasi kredit, yaitu direktur telah melakukan pengecekan apakah batas kredit maksimum untuk *customer* tertentu telah dilampaui, 3) Praktik-praktik pengendalian internal yang sehat pada aktivitas penjualan kredit PT Chandra Citra Cemerlang Surabaya telah dilakukan dengan baik, 4). PT Chandra Citra Cemerlang Surabaya sudah dilakukan seleksi dengan cukup baik, namun karena budaya orang lama yang sudah terbentuk, terkadang karyawan baru meniru kebiasaan orang lama yang kurang tepat, 5) analisis yang telah dilakukan secara keseluruhan sistem pengendalian internal pada PT Chandra Citra Cemerlang Surabaya sudah berjalan secara efektif diharapkan perusahaan bisa tetap mempertahankan tingkat keefektifan dan dapat memperbaiki kelemahan yang terjadi di PT Chandra Citra Cemerlang Surabaya, sehingga perbaikan tersebut berpengaruh dalam pengembangan sistem pengendalian internal agar lebih efisien

### **Saran**

Berdasarkan kesimpulan yang ada maka penulis dapat memberikan saran– saran sebagai berikut ; 1) perlu adanya pemisahan fungsi pencatatan dengan fungsi otoritas pemberian kredit. Pemisahan fungsi ini dilakukan dengan tujuan agar tidak ada piutang yang tidak tercatat dalam pembukuan perusahaan. Dalam aktivitas penjualan kredit, fungsi

akuntansi melakukan pencatatan piutang sedangkan fungsi pemberian otorisasi kredit mempunyai fungsi untuk menyetujui pembayaran secara kredit, 2) persetujuan dimulainya kegiatan penjualan diwujudkan dalam bentuk tanda tangan otorisasi dari pimpinan. Aktivitas pengendalian ini ditujukan untuk menjamin kebenaran keterjadian transaksi penjualan kredit. Aktivitas pengendalian ini ditujukan untuk menjamin kebenaran keterjadian transaksi penjualan kredit, 3) perusahaan perlu memberikan batasan kredit meskipun PT Chandra Citra Cemerlang Surabaya dengan *customer* merupakan perusahaan afiliasi. Dalam pemberian kelayakan kredit direktur perlu mempertimbangkan keadaan pada saat terjadinya penjualan dan catatan kredit pelanggan yang bersangkutan mengenai batas kredit yang ditentukan, Sehingga meminimalkan risiko piutang *outstanding* atau mengurangi resiko pembayaran piutang melewati batas jatuh tempo. Semua *customer* agar dapat diberi kredit perlu diperhatikan kelayakannya. Pengendalian ini bertujuan untuk menjamin dalam penilaian transaksi atas aktivitas penjualan kredit.

## DAFTAR PUSTAKA

- Baridwan, Z. 2010. *Sistem Akuntansi Penyusunan Prosedur dan Metode*. BPFE UGM. Yogyakarta.
- Bodnar, G.H dan W.S. Howood. 2006. *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi Sembilan. :Andi.Yogyakarta
- Diana, A dan L. Setiawati. 2011. *Sistem Informasi Akuntansi*. Andi.Yogyakarta
- Hery. 2009. *Akuntansi Keuangan Menengah 1*.Edisi Kesatu. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Jusup, A.. 2011. *Dasar-dasar Akuntansi*.Edisi Keenam. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN. Yogyakarta:
- Kardiyanti,, A. Rasyidi dan S. Rsyafah, 2017. Penerapan Pengendalian Intern Penjualan Kredit Dalam Upaya Meminimalisir Piutang Tidak Tertagih Pada PT. Supralita Mandiri Cabang Sidoarjo. *Jurnal Ekonomi Akuntansi*. Vol. 3. Issue. 3 Hal : 227-240.
- Kasmir. 2006. *Dasar-dasar Perbankan*. Edisi Kesatu. Raja Grafindo Perkasa. Jakarta.
- Krismiaji. 2015. *Sistem Informasi Akuntansi Edisi Empat*. UPP AMP YKPN Yogyakarta.
- Mulyadi, 2016, *Sistem Akuntansi*, Edisi Keempat.Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Kualitatif,Kuantitatif dan R & D*.Alfabeta. Bandung.
- Susanto, A. 2008. *Sistem Informasi Akuntansi Struktur Pengendalian Resiko Pengembangan*, Edisi Perdana Cetakan Pertama, Penerbit Lingga Jaya. Yogyakarta