

EVALUASI SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL ATAS PENJUALAN KREDIT PADA PT LABORATORIUM KEDUNGDORO SURABAYA

Fori Novita

forinovita4@gmail.com

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI MAHARDHIKA SURABAYA**

ABSTRACT

The purpose of this study is to determine the suitability of the implementation of the Internal Control System on Credit Sales with the theory. This study describes the internal control system for credit sales at PT Laboratorium Kedungdoro, considering that the role of internal control is very important to avoid risks that may occur in the company. This research was conducted using a qualitative descriptive method by describing the actual situation obtained from secondary and primary data to identify and analyze the problems that exist at PT Laboratorium Kedungdoro. Based on the results of the research that has been done, it shows that the internal control system for credit sales of PT Laboratorium Kedungdoro which includes organizational structure, authorization system and recording procedures, as well as employees whose quality is in accordance with their responsibilities, is in accordance with the Standard Operating Procedures set by the company and does not deviate. from the theory contained in the science of accounting, however, it is preferable that spot checks need to be carried out by internal auditors in order to determine the effectiveness of the control system that has been determined.

Keywords: Credit Sales, Internal Control, Accounting Systems

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui kesesuaian penerapan Sistem Pengendalian Internal pada Penjualan Kredit dengan teorinya. Penelitian ini menjelaskan tentang sistem pengendalian internal atas penjualan kredit pada PT Laboratorium Kedungdoro, mengingat peran pengendalian internal sangatlah penting untuk menghindari risiko-risiko yang mungkin akan terjadi di perusahaan. Penelitian ini dilakukan dengan metode deskriptif kualitatif dengan mendeskripsikan pada keadaan yang sebenarnya yang diperoleh dari data skunder dan primer untuk mengetahui dan menganalisis permasalahan yang ada pada PT Laboratorium Kedungdoro. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, menunjukkan bahwa sistem pengendalian internal penjualan kredit PT Laboratorium Kedungdoro yang meliputi struktur organisasi, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, serta karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggungjawabnya, telah sesuai dengan Standar Operasional Prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan dan tidak menyimpang dari teori yang terdapat dalam ilmu akuntansi, namun sebaiknya pemeriksaan mendadak perlu dilakukan oleh auditor intern agar dapat diketahui keefektifitasan sistem pengendalian yang telah ditetapkan.

Kata Kunci : Penjualan Kredit, Pengendalian Internal, Sistem Akuntansi

1. PENDAHULUAN

Dengan meningkatnya kemajuan teknologi dan informasi saat ini yang semakin canggih dan pesat suatu organisasi atau perusahaan membutuhkan suatu informasi yang dapat membuat suatu keputusan yang efektif dan efisien. PT Laboratorium Kedunggoro merupakan perusahaan jasa yang bergerak dibidang jasa Laboratorium pelayanan kesehatan yang menyediakan pelayanan pemeriksaan kesehatan yang diambil dari spesimen darah, urine, feaces dan sebagainya untuk mendapatkan informasi tentang kesehatan individu atau pasien, terutama untuk mendukung upaya diagnosa penyakit, penyembuhan penyakit dan pemulihan kesehatan. Dimana setiap hari Laboratorium Kedunggoro menerima rujukan untuk pemeriksaan dari rumah sakit dan instansi, Laboratorium dan perusahaan yang memeriksa karyawannya dimana setiap transaksi menggunakan penjualan kredit paling banyak. Untuk itulah, untuk menjaga kekayaan perusahaan dalam memperoleh laba, diperlukan sistem kendali penjualan kredit.

Untuk mencapai tujuan efektifitas dan efisiensi sistem pengendalian internal adalah salah satu caranya untuk mencapai tujuan yang diinginkan dengan menciptakan lingkungan pengendalian yang baik. Tanpa adanya sistem pengendalian internal yang baik maka tujuan efektifitas dan efisiensi tidak dapat tercapai. Pengendalian internal merupakan suatu faktor penting dalam organisasi atau perusahaan.

Pengendalian internal merupakan salah satu pedoman dan prosedur operasional perusahaan pada setiap bagian dan sistem. Perusahaan atau organisasi menggunakan sistem pengendalian internal secara umum untuk mencegah penyalahgunaan sistem operasional perusahaan. Laboratorium Klinik Utama Kedunggoro merupakan perusahaan jasa yang membutuhkan Sistem pengendalian Internal dalam menjalankan aktivitasnya sehingga perusahaan dapat melakukan evaluasi kegiatan untuk melihat dan menilai kesesuaian perkembangan standar perusahaan. Yang dibutuhkan dalam penerapan penjualan kredit dengan baik adalah menilai bagaimana prosedur yang telah dilakukan oleh Laboratorium Klinik Utama Kedunggoro, sehingga mampu menilai poin-poin sistem pengendalian intern yang dilakukan penelitian ini untuk mengetahui prosedur penjualan kredit yang dilaksanakan oleh laboratorium Klinik Utama Kedunggoro yang memenuhi unsur pengendalian intern atau tidak. Untuk mengetahui lebih lanjut tentang evaluasi sistem pengendalian intern dalam praktek yang sebenarnya di perusahaan, maka telah dilakukan penelitian yang tertuang dalam skripsi yang berjudul "Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Penjualan Kredit di PT Laboratorium Kedunggoro".

Berdasarkan latar belakang yang telah penulis uraikan diatas maka penulis dapat mengambil rumusan masalah yaitu: “Apakah Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit PT Laboratorium Kedungdoro sudah sesuai dengan teori sistem pengendalian internal penjualan kredit dan sudah sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan?”.

2. LANDASAN TEORI

2.1 Sistem Akuntansi

Akuntansi suatu adalah proses mencatat, mengelompokkan, peringkasan, pengelolaan dan penyajian data atau informasi, transaksi dan peristiwa yang berkaitan dengan keuangan sehingga dapat digunakan oleh orang soorang yang ahli dibidangnya yang menggunakan informasi atau data tersebut dengan mudah dipahami untuk mengambil sebuah keputusan dan untuk keperluan lainnya.

Menurut Kieso, et al. (2016:2) “Akuntansi terbagi menjadi tiga bagian kegiatan yaitu kegiatan identifikasi, pencatatan, kegiatan membagikan informasi atau data keuangan kepada pihak yang berkepentingan”. Maksud dari pernyataan ini adalah perusahaan mengidentifikasi kegiatan bisnis keuangan perusahaan dan mencatat semua transaksi keuangan. Pencatatan dapat dilakukan secara sistematis, kronologis setiap peristiwa, dalam satuan mata uang. Terakhir, mengkomunikasikan pengumpulan informasi kepada pihak yang berkepentingan atau seseorang yang ahli dibidangnya dalam bentuk laporan akuntansi atau yang dapat kita kenal dengan laporan keuangan.

Menurut Mulyadi (2016: 3) “Sistem akuntansi adalah suatu kegiatan keuangan yang terdiri dari formulir, catatan atas laporan keuangan yang disusun sedemikian rupa untuk menyajikan suatu informasi keuangan yang dapat digunakan oleh bagian manajemen yang bertujuan untuk mempermudah pengelolaan perusahaan”.

Menurut Mulyadi (2016:3) unsur-unsur sistem akuntansi terdiri dari lima unsur yaitu : (1) Formulir adalah dokumen atau data yang tertulis yang digunakan untuk mencatat transaksi; (2) Buku besar merupakan akun-akun yang dapat digunakan untuk mencatat, merangkum data keuangan yang dicatat sebelumnya di jurnal; (3) Buku besar merupakan akun-akun yang dapat digunakan untuk mencatat, merangkum data keuangan yang dicatat sebelumnya di jurnal; (4) Buku Pembantu; (5) Laporan Proses akhir dari hasil proses akuntansi tersebut adalah laporan keuangan.

2.2 Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2013: 201) Penjualan kredit merupakan transaksi keuangan yang dilakukan oleh perusahaan dengan mengirimkan barang atau jasa sesuai pesanan yang dipesan oleh pembeli dan perusahaan memberikan jangka waktu tertentu kepada pembeli untuk melunasinya.

Sistem penjualan kredit sangat umum dilakukan oleh perusahaan yang menjual produknya. Berdasarkan hasil penjualan tersebut, kita dapat menentukan taksiran untung atau rugi suatu perusahaan beserta neraca penjualan tunai dan penerimaan kasnya. Penjualan kredit menurut Mulyadi (2016: 160) “adalah apabila pesanan dari pelanggan telah terpenuhi dan penyerahan barang atau jasa pengiriman, dalam jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang dari pelanggannya”. Sedangkan penjualan kredit menurut Sujarweni (2015: 89) “adalah sistem penjualan dimana pembayaran dilakukan setelah barang diterima pembeli, jumlah dan jangka waktu pembayaran disepakati kedua belah pihak. Dari definisi diatas maka penulis dapat menyimpulkan yaitu bahwa sistem penjualan kredit adalah sistem penjualan dimana pelanggan mendapatkan barang yang diinginkan dan pembayarannya dilakukan dalam jangka waktu yang telah ditentukan.

Faktor-faktor yang harus digaris bawahi dalam penjualan kredit adalah sebagai berikut :

- (1) Standar kredit merupakan bagian dari faktor yang berpengaruh pada permintaan;
- (2) Ketentuan pembayaran kredit bisa ketat atau lunak;
- (3) Plafon Kredit, Dalam memberikan kredit kepada pelanggan dan calon pelanggan, perusahaan akan membuat batas kredit yang bervariasi antara satu pelanggan dengan pelanggan lainnya;
- (4) Volume Penjualan Kredit yaaitu dalam melakukan penjualan kredit, perusahaan bisa menentukan batas kredit maksimum yang diberikan kepada pelanggannya;
- (5) Kebiasaan Pembayaran Pelanggan;
- (6) Kebijakan penagihan piutang.

Dalam sistem penjualan kredit terdapat berbagai fungsi dalam suatu perusahaan yang saling terkait dalam kegiatan penjualan kredit. Fungsi memiliki tugas sesuai dengan bagiannya. Adapun fungsi yang terkait dengan sistem penjualan kredit menurut Mulyadi (2016: 168) adalah:

1. Fungsi penjualan; mempunyai tugas ini untuk menerima pesanan dari pembeli atau konsumen, mengenai pesanan dari pelanggan hingga menambahkan informasi yang belum pernah ada disurat pesanan, meminta persetujuan kredit menentukan tanggal pengiriman.

2. Fungsi Kredit; Fungsi bertugas sebagai dibawah bagian keuangan yang dalam transaksi penjualan kredit yang mempunyai tugas untuk memeriksa status kredit nasabah dan pemberian status kredit kepada pelanggan.
3. Fungsi gudang; tugas dan tanggungjawab untuk menyimpan barang dan mempersiapkan barang yang diorder oleh pembeli untuk memberikan barang tersebut ke bagian pengiriman.
4. Fungsi Pengiriman; memiliki tugas dan tanggungjawab sepenuhnya atas pengiriman barang yang berdasarkan surat perintah kiriman telah yang diterima yang dari fungsi penjualan.
5. Fungsi Penagihan; Dalam mencatat dan mengirimkan faktur penjualan merupakan tugas fungsi penagihan dan mengirimkan faktur penjualan untuk pelanggan, dan memberikan salinan faktur untuk keperluan catatan transaksi penjualan oleh bagian akuntansi.
6. Fungsi Akuntansi; Dalam mencatat transaksi piutang atas penjualan kredit merupakan tugas fungsi akuntansi dan kemudian membuat dan mengirimkan laporan keuangan tersebut kepada pelanggan dan membuat laporan penjualan.

2.3 Pengendalian Internal

Pengertian pengendalian menurut Mulyadi (2016) adalah sistem pengendalian internal yang meliputi struktur organisasi, metode, dan langkah-langkah yang dilakukan untuk menjaga aset organisasi, akurasi dan keasahan data akuntansi, perbaikan tata kelola, dan mendukung kebijakan manajemen.

Menurut Noval (2019: 61) Pengendalian Internal adalah rencana, metode, prosedur, dan kebijakan yang dirancang oleh manajemen untuk memberikan jaminan yang memadai untuk mencapai efisiensi dan efektivitas operasional, keandalan pelaporan keuangan, pengamanan aset, kepatuhan / kepatuhan terhadap hukum, kebijakan dan lainnya aturan.

Pengendalian internal memiliki tujuan sebagai berikut: (1) Memeriksa keakuratan dan keandalan pelaporan keuangan; (2) Menjaga kekayaan dan catatan organisasi; (3) Kepatuhan terhadap hukum dan peraturan; (4) Efektivitas dan efisiensi operasional.

Unsur-unsur sistem pengendalian intern menurut Mulyadi (2017: 130) adalah sebagai berikut:

1. **Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional** Dalam pembagian unit-unit suatu organisasi yang dibentuk dalam melaksanakan kegiatan organisasi

perusahaan yaitu salah satu nya dengan cara struktur organisasi yang terbentuk dalam kepada pembagian tanggungjawab yang fungsioanal.

2. Sistem otoritas dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang memadai terhadap kekayaan, hutang, pendapatan dan pengeluaran;

Dalam suatu organisasi, dalam menyetujui suatu transaksi harus ada asas otorisasi dari orang yang menjabat di perusahaan yang memiliki kewenangan dalam menyetujui sebuah transaksi.

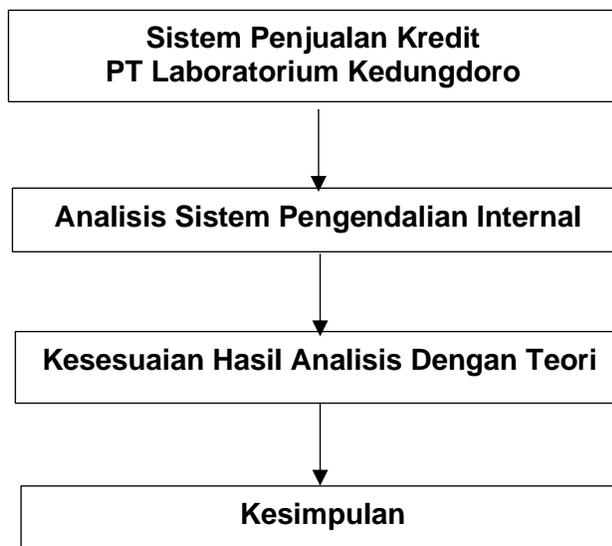
3. Praktik sehat dalam menjalankan tugas dan fungsi masing-masing unit organisasi.

Praktik yang sehat didalam pelaksanaannya dapat dikatakan dengan baik apabila pembagia tugas dan tanggungjawab pada setiap bagian dan sistem otorisasi serta prosedur pencatatab terlaksana dengan baik agar terciptanya praktik yang sehat dalam pelaksanaannya.

4. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya.

Dalam menjalankan sebuah perusahaan atau organisasi karyawan merupakan salah satu hal yang penting yang sesuai dengan mutu dan tanggungjawabnya, dalam kunci suksesnya perusahaan unsur penting dalam pengendalian internal adalah karyawan yang berkopenten dibidangnya, dan jujur maka elemen penting dalam hal lainnya seperti struktur organisasi, sistem otorisasi dan pencatatan, praktik yang sehat dapat diminimalisir dan perusahaan dapat menghasilkan data keuangan yang handal dan akurat.

2.4 Kerangka Berpikir



Gambar 2.1 Kerangka Berpikir
Sumber: Diolah penulis, 2020

3. METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian deskriptif kualitatif. Penelitian langsung ke sumber data, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian dan data yang terkumpul berupa profil perusahaan, visi dan misi perusahaan, struktur organisasi, job description, serta sistem pengendalian internal penjualan kredit di PT Laboratorium Kedungdoro

3.2 Lokasi dan Tempat

Dalam menentukan suatu bisnis lokasi adalah tempat dimana menjadi tempat kegiatan suatu kegiatan usaha, baik administrasi, teknis, maupun manajemen karena dengan adanya lokasi yang strategis pengusaha dapat membuka dan memperbesar peluang untuk mendapatkan pelanggan. PT Laboratorium Kedungdoro berada di jalan raya besar dan dekat dengan Rumah Sakit besar di Surabaya. Letak lokasi PT laboratorium Kedungdoro berpusat di Jl Kedungsari No 84 Surabaya. Dan lokasi yang penulis teliti merupakan cabang perusahaan yang berada di Jl Kertajaya 157 Surabaya.

3.3 Definisi Variabel

1. Pengertian Sistem Pengendalian Internal

Sistem pengendalian internal merupakan suatu rencana, prosedur dan membuat kebijakan yang dilakukan manajemen dan orang yang untuk terciptanya efektifitas dan efisiensi sistem operasional perusahaan, keakuratan laporan keuangan dan untuk menjaga kekayaan organisasi.

2. Sistem Penjualan Kredit

Penjualan kredit merupakan sistem penjualan yang prosesnya dilakukan dengan timbul adanya tagihan atau piutang kepada pelanggan atau konsumen. Penjualan kredit juga dapat disimpulkan bahwa penjualan kredit merupakan suatu transaksi keuangan yang dilakukan oleh penjual kepada pelanggan dengan cara mengirimkan barang atau jasa kepada pelanggan yang dimana pembayaran atau pelunasannya mempunyai jangka waktu tertentu yang telah disepakati oleh kedua pihak sebelumnya.

3.4 Sumber dan Pengumpulan Data

a. Data Primer

Data primer adalah data yang dikumpulkan dan diolah sendiri oleh suatu organisasi atau perorangan langsung dari objeknya. dimana data primer dalam penelitian ini dikumpulkan dengan cara wawancara langsung kepada responden.

b. Data sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah jadi, sudah dikumpulkan dan diolah oleh pihak lain, biasanya sudah dalam bentuk publikasi. Data ini meliputi data struktur organisasi, visi, misi, dan sumber-sumber lain yang ada hubungannya dengan penelitian ini.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

a. Wawancara

Wawancara dilakukan dengan tanya jawab secara langsung kepada kepala cabang atau yang mewakili bagian keuangan, mengenai gambaran umum perusahaan, pengendalian internal, prosedur penjualan kredit serta fungsi yang terkait, serta praktik yang sehat dalam sistem penjualan kredit.

b. Dokumentasi

Dalam menulis skripsi ini penulis menggunakan teknik pengumpulan data dengan dokumentasi. Dokumentasi adalah suatu kegiatan yang dilakukan dengan cara mengumpulkan data atau informasi yang berhubungan dengan perusahaan yang sedang diteliti, dengan cara dokumentasi menggunakan informasi yang tersedia diperusahaan untuk mencapai tujuan penelitian.

3.6 Analisis Data

Dalam upaya menganalisis struktur pengendalian intern dalam hal pemberian kredit maka tehnik-tehnik analisis yang makan ditempuh adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui struktur organisasi PT Laboratorium Kedungdoro serta tugas dan tanggung jawabnya.
2. Mengetahui dan mempelajari prosedur penjualan kredit yang berlaku di PT Laboratorium Kedungdoro dan mengevaluasinya.

3. Melakukan evaluasi kualitatif terhadap praktek sistem pengendalian internal penjualan kredit pada PT Laboratorium Kedungdoro (mengumpulkan formulir-formulir yang berhubungan dengan penjualan kredit, deskripsi jabatan dan prosedur pemberian kredit).
4. Menarik suatu kesimpulan serta saran-saran dalam sistem pengendalian internal penjualan kredit pada PT Laboratorium Kedungdoro.

4. ANALISIS HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Prosedur Penjualan Kredit:

1. Penerimaan Rujukan Pasien
 - a. Pelanggan atau Insatansi perujuk mengirimkan sampel dan FPP (Formulir Permintaan Pasien) kebagian administrasi bagian loket.
 - b. Bagian Administrasi/Loket mencatat data pasien seperti nama, tanggal lahir, jenis kelamin, alamat, no telepon, pemeriksaan, dan dokter.
2. Bagian Kredit
 - a. Bagian penjualan menerima pesanan pemeriksaan dari pelanggan melalui via telepon, WA atau e-mail untuk membuat persetujuan bersama.
 - b. Bagian penjualan menerima permintaan penawaran dari pelanggan.
 - c. Surat permintaan penawaran diproses dan diberikan kepada kepala cabang dan direktur untuk mendapatkan persetujuan harga kepada pelanggan.
 - d. Setelah mendapatkan persetujuan harga, surat permintaan penawaran dan MOU (Memorandum of Understanding) dikirimkan ke pelanggan dan mengirimkan ke bagian penjualan sebagai bukti penerimaan harga pelanggan.
 - e. Bagian penjualan menerima rujukan pemeriksaan dan kontrak kerja/ MOU dari pelanggan.
 - f. Bagian penjualan memberikan kontrak kerja ke direktur untuk memberikan tandatangan atas persetujuan penjualan kredit.
3. Bagian Proses
 - a. Pelaksana analis menerima permintaan pemeriksaan yang telah di order dan diinput oleh bagian pendaftaran pasien.
 - b. Pelaksana analis mengerjakan pemeriksaan berdasarkan permintaan pemeriksaan yang telah diminta oleh pelanggan/pengirim.
 - c. Pelaksana analis mentransfer data hasil pemeriksaan laboratorium melalui program komputer kepada pelaksana administrasi laboratorium.

- d. Pelaksana administrasi melaporkan hasil pemeriksaan pasien dan mengeprint hasil pemeriksaan tersebut
 - e. Hasil pasien yang telah diprint di periksa oleh Bagian verifikasi yang telah ditunjuk oleh penanggungjawab lab untuk memeriksa hasil pemeriksaan pasien, mulai dari data pasien seperti (Nama, tanggal lahir, jenis kelamin permintaan Dokter) dan hasil pemeriksaan pasien hingga permintaan pengiriman.
4. Bagian pengiriman
- a. Bagian administrasi lab menyerahkan hasil pemeriksaan pasien kepada bagian pengiriman hasil.
 - b. Bagian pengiriman mengecek dulu hasil permintaan pemeriksaan mengenai proses pengiriman.
5. Penagihan Pelanggan
- a. Pada tanggal jatuh tempo Bagian penagihan membuat surat tagihan permohonan transfer rangkap tiga untuk didistribusikan ke pelanggan, bagian keuangan dan diarsipkan.
 - b. Bagian penagihan mengirimkan dokumen kepada pelanggan berupa surat tagihan asli dan surat permohonan transfer.
 - c. Bagian penagihan menyimpan atau mengarsipkan surat permohonan transfer ke dalam arsip perusahaan sebagai dokumen terkendali dan bukti pembayaran.
 - d. Setelah menerima surat permohonan transfer lembar dan bagian keuangan membuat jurnal piutang.
6. Bagian Akuntansi
- a. Untuk pelunasan piutang rujukan dari Rumah sakit/ Laboatorium Tunai/BG/Transfer dilaporkan dalam laporan keuangan harian.
 - b. Selain dilaporkan dalam laporan keuangan harian, semua pelunasan piutang rujukan dari Lab/RS lain harus dicatat dalam buku pelunasan Instansi.
 - c. Untuk pelunasan rujukan dari Lab/RS lain jumlah tagihan harus sama dengan tagihan Lab/RS tersebut.
 - d. Setelah menerima bukti pembayaran dan faktur penjualan bagian akuntansi mengarsipkan data tersebut sebagai arsip keuangan.
 - e. Kemudian dokumen atau formulir tersebut menjadi dasar pencatatan oleh bagian akuntansi dalam jurnal penjualan

4.2 Pembahasan

Pengendalian intern yang baik juga dapat menghindari kemunginan terjadinya kesalahan, penyelewengan dan penyimpangan. Evaluasi terhadap pengendalian intern diperlukan agar perusahaan dapat menilai sejauh mana efektivitas dan efisiensi dari aktivitas pengendalian intern tersebut. Berdasarkan data yang berkaitan dengan sistem pengendalian intern yang dilaksanakan PT. Laboratorium Kedungdoro, selanjutnya dilakukan evaluasi mengenai sistem pengendalian intern berdasarkan standar yang berlaku.

Berikut Unsur-unsur sistem pengendalian intern yang ada pada PT. Laboratorium Kedungdoro serta evaluasinya adalah sebagai berikut:

1. Organisasi

Dalam menentukan sistem pengendalian internal yang baik maka harus didukung dengan suatu sistem organisasi yang baik pula, maka dengan begitu PT Laboratorium Kedungdoro membutuhkan pemisahan fungsi tugas yang jelas dalam aktivitasnya yang jelas sehingga sistem pengendalian penjualan kredit dapat berjalan dengan baik.

Tidak hanya perusahaan pada umumnya manajemen laboratorium merupakan suatu upaya untuk mengelola suatu laboratorium. Tanpa adanya manajemen laboratorium maka beberapa peralatan canggih di laboratorium dan dengan tenaga ahli yang profesional dibidangnya tanpa adanya manajemen yang baik dan dikelola dengan baik maka akan menimbulkan masalah yang dapat merugikan Laboratorium. Oleh karena itu pengendalian internal merupakan bagian yang sangat penting.

Manajemen yang baik akan berjalan dengan efektif dan efisien apabila struktur organisasi didukung oleh Dewan Manajemen yang berfungsi sebagai direktur sekaligus pembimbing di perusahaan dan tidak lepas dari pengawasan para senior/ profesor yang ahli dan berkopentent dibidangnya.

- a. Dari hasil wawancara pada bagian keuangan terutama pada proses penjualan kredit, PT Laboratorium Kedungdoro telah memisahkan fungsi dalam proses penjualan kredit.
- b. Pada setiap fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit pada PT. Laboratorium Kedungdoro meliputi: bagian pemasaran atau penjualan, bagian kredit, bagian administrasi, dan bagian akuntansi.

- c. Secara umum sistem pengendalian intern penjualan kredit dengan pemisahan fungsi dengan baik dimana fungsi akuntansi, fungsi penjualan tidak merangkap fungsi kredit maupun fungsi penagihan.
- d. Sistem Pengendalian internal penjualan kredit yang baik adalah dilaksanakan melalui suatu organisasi yang tepat dengan menetapkan tugas, wewenang dan tanggung jawab yang tepat, serta memastikan koordinasi yang antara tiap fungsi yang satu dengan yang lain.
- e. Dalam operasionalnya, tanggung jawab dalam sistem penjualan kredit dapat mengurangi kemungkinan terjadinya kecurangan yang dapat terjadi karena departemen pencatatan dan pelaksana dilakukan oleh bidang yang berbeda.
- f. Struktur organisasi menggambarkan bagaimana upaya dalam pengendalian Sistem pengendalian intern yang dilakukan suatu organisasi telah berjalan dengan baik dan sesuai dengan prosedur yang ditetapkan oleh perusahaan.
- g. Struktur organisasi yang sedang penulis teliti merupakan cabang perusahaan yang dimana segala peraturan dan ketentuan diatur oleh kantor pusat. Namun untuk tujuan efektivitas dan efisiensi, pada cabang ada beberapa bagian seperti bagian akuntansi dan penjualan dilakukan di bagian pusat.

2. Otorisasi dan Prosedur Pencatatan

Pada suatu organisasi atau perusahaan, dalam setiap transaksi yang terjadi harus berdasarkan persetujuan dan otorisasi dari pejabat yang mempunyai wewenang dalam menyetujui transaksi tersebut. Sedangkan suatu prosedur dan pencatatan yang baik adalah dapat merekam dan menjamin data dalam formulir suatu transaksi keuangan dan dicatat dalam catatan akuntansi yang baik dengan tingkat ketelitian dan keakuratan yang tinggi dan disimpan ditempat yang baik juga.

- a. Pada aktivitas penjualan kredit setiap permintaan pemeriksaan yang diterima diinput ke program komputer, mencatat no nota dan menyimpan formulir pemeriksaan sebagai bukti permintaan pemeriksaan.
- b. Dalam menerima rujukan pemeriksaan setiap formulir disimpan sebagai bukti terjadinya penjualan kredit
- c. Surat kontrak atau MOU yang telah valid dan disetujui oleh kedua pihak diinput ke komputer oleh administrasi penjualan dan menyesuaikan dengan harga yang telah ditetapkan oleh perusahaan dan sudah mendapat persetujuan dari direktur perusahaan.

- d. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan penjualan kredit PT. Laboratorium Kedungdoro dilakukan untuk menunjang menciptakan suatu sistem pengendalian intern yang memadai. Hal ini diperlukan untuk menghindari dari ketidaktepatan atau kecurangan yang mungkin terjadi disebabkan faktor internal.

3. Evaluasi Terhadap Praktik yang Sehat

Sebagaimana kita ketahui, perkembangan perusahaan tidak terlepas dari dokumen. Untuk menjamin adanya praktik yang sehat dalam pelaksanaan tugas dan fungsi setiap unit atau bagian organisasi perlu adanya pendokumenan transaksi dengan rapi dan berurut. Hampir semua transaksi memerlukan dokumen untuk pencatatannya sebagai dasar bukti transaksi dalam kegiatan akuntansi. Oleh karena itu, penggunaan dokumen harus diawasi sedemikian rupa agar tidak disalah gunakan oleh pihak-pihak tertentu ialah dengan cara memberikan nomor urut tercetak dan pemakaiannya dalam suatu transaksi harus diotorisasi oleh pihak yang berwenang.

- a. PT Laboratorium Kedungdoro telah melaksanakan praktik-praktik yang sehat dalam pengendalian intern terhadap sistem piutang diantaranya dengan melakukan pengendalian yang dilakukan dengan memberikan nomor berurut pada setiap rekening tunggakan pelanggan setiap bulannya, penggunaan voucher tagihan dengan nomor berurut tersebut sangat diperlukan sebagai suatu alat pengontrol, dalam hal ini alat pengontrol tersebut adalah sistem pengendalian intern.
- b. Apabila dibandingkan dengan teori yang telah dikemukakan pada bab II bahwa salah satu unsur praktek yang sehat dalam sistem pengendalian intern adalah penggunaan dokumen bernomor urut tercetak, maka dapat dikatakan bahwa unsur praktek yang sehat pada sistem penjualan kredit pelanggan telah dilaksanakan dengan baik.
- c. Dengan adanya nomor urut tercetak pada dokumen berupa kwitansi atau bukti tagihan pelanggan dalam setiap bulannya, cukup memudahkan bagian pengawasan kredit maupun manajer bagian administrasi dan keuangan dalam melakukan pengecekan jika terdapat kesalahan, kekeliruan atau adanya dokumen yang hilang. Selain itu kemungkinan terjadinya pencatatan dua kali atas transaksi bisa saja terjadi di dalam perusahaan, hal ini dapat menyebabkan kerugian bagi perusahaan maupun bagi pelanggan itu sendiri.
- d. Penggunaan dokumen bernomor urut tercetak dimaksudkan untuk melaksanakan pengawasan terhadap terjadinya transaksi keuangan sehingga dapat tercipta praktik yang sehat dalam perusahaan. Penggunaan dokumen bernomor urut tercetak

memungkinkan setiap dokumen yang digunakan dapat dipertanggungjawabkan oleh pihak yang memiliki wewenang terhadap penggunaan dokumen tersebut.

- e. Penggunaan dokumen bernomor urut tercetak juga untuk mencegah penyalahgunaan dokumen dengan cara menghilangkan dokumen atau bukti transaksi, dan dapat menciptakan fungsi kontrol yang baik diantara fungsi-fungsi yang terkait dalam sistem pencatatan piutang, pelunasan piutang atau penghapusan piutang pelanggan, maka akan dapat diidentifikasi dan diminta pertanggung jawaban atas penggunaan dokumen tersebut sehingga dapat diambil tindakan-tindakan terhadap oknum tersebut.
 - f. Selain itu juga bukti dokumen dengan nomor berurut tersebut juga tercatat dan terinput dalam sistem komputer sehingga apabila akan melakukan penelusuran terhadap transaksi yang terjadi, maka bagian pembukuan pelanggan akan dengan mudah menemukan dokumen-dokumen pendukung tersebut.
4. Karyawan Yang Mutunya Sesuai Dengan Tanggung Jawab
- Laboratorium Kedunggoro merupakan perusahaan jasa pelayanan kesehatan yang bergerak dalam bidang penegakan diagnosis suatu penyakit. Perusahaan ini menyediakan jasa layanan laboratorium. Untuk memberikan layanan yang bermutu diperlukan tenaga SDM yang handal, dengan melakukan proses yang baik mulai tahap proses rekrutmen sampai dengan evaluasi pegawai. Tenaga yang diperlukan oleh Laboratorium kedunggoro meliputi: perawat, analis, administrasi dan tenaga umum. Kebutuhan akan pegawai baru selalu diperlukan sesuai dengan kebutuhan perusahaan.
- a. Dalam proses sampai penerimaan karyawan baru PT Laboratorium Kedunggoro memilih karyawan yang sesuai dengan jurusan dan tingkat pendidikan yang dibutuhkan serta menyeleksi karyawan yang berpengalaman dibidangnya untuk jabatan tertentu.
 - b. Dalam pemilihan pegawai baru PT Laboratorium Kedunggoro mengadakan masa percobaan kurang lebih 3 bulan dan setelah selesai masa percobaan maka diangkat menjadi pegawai kontrak kurang lebih 1 sampai 2 tahun kemudian setelah itu dilakukan penilaian untuk diangkat menjadi pegawai tetap.
 - c. Dilakukan tes atau penilaian kepada karyawan sebelum seorang karyawan naik jabatan yang lebih tinggi.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Kesimpulan berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai sistem pengendalian intern penjualan kredit pada PT. Laboratorium Kedungdoro yang telah dibahas pada bab sebelumnya, maka penulis dapat menyimpulkan sebagai berikut :

- a. Sistem pengendalian internal penjualan kredit di PT Laboratorium Kedungdoro sudah sesuai dengan teori nya khusus pada unsur organisasi dimana adanya pemisahan fungsi tugas antara fungsi penjualan, kredit, penagihan dan akuntansi harus terpisah.
- b. Pengelolaan pengendalian intern penjualan kredit Pada PT Laboratorium Kedungdoro sudah cukup baik, dimana perusahaan ini telah menggunakan program komputer yang telah terintergrasi pada setiap bagian fungsi penjualan kredit.
- c. Pemisahan fungsi dan sistem otorisasi yang diterapkan mengurangi kemungkinan terjadinya kesalahan atau kecurangan. Sudah sesuai dengan teori.
- d. Sistem otorisasi dokumen bukti transaksi penjualan kredit dilakukan oleh lebih dari satu fungsi dan segala transaksi penjualan direkap di dalam program komputer berdasarkan status penjualan, sehingga diperoleh keyakinan memadai bahwa transaksi telah benar-benar lunas pembayarannya. Sudah sesuai dengan teorinya.
- e. Unsur selanjutnya ialah adanya karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya, sudah dijalankan oleh pihak perusahaan. Sudah sesuai dengan teorinya.

5.2 Saran

Berdasarkan dari hasil kesimpulan diatas, maka penulis dapat memberikan saran sebagai bahan pertimbangan kepada PT Laboratorium kedungdoro sebagai suatu pedoman dalam bahan pertimbangan untuk meningkatkan sistem pengendalian internal penjualan kredit PT Laboratorium Kedungdoro adalah sebagai berikut:

- a. Meskipun sistem otorisasi dan pencatatan PT Laboratorium Kedungdoro dalam aktivitasnya PT Laboratorium Kedungdoro sudah terotorisasi oleh pihak berwenang, tetapi masih harus dilakukan pebgawasan pada setiap aktivitasnya untuk mengendalikan pelaksanaannya dan menghindari adanya kecurangan.
- b. Untuk menjaga keefektifan sistem pengendalian internal PT Laboratorium Kedungdoro maka pemeriksaan mendadak perlu dilakukan oleh auditor internal.

DAFTAR PUSTAKA

- Alfeus, A. L., & Malau, M. 2016, PERANAN PENGENDALIAN INTERNAL ATAS PENJUALAN KREDIT PUSBAHNAS KBM. 1 | Buletin Ekonomi FEUKI Edisi Laporan Akuntansi dan Keuangan, 1-10.
- Indrijayanti , S., & Wiyani , N. T. 2016, Analisis Prosedur Pengendalian Intern Penjualan Kredit Pada PT Prima Orbit. *Jurnal Mahasiswa Bina Insani* Vol. 1 No 1, 92-102.
- Lumempouw, G., Ilat, V., & Wangkar, A, 2015. EVALUASI SISTEM PENGENDALIAN INTERN TERHADAP PENJUALAN KREDIT PADA PT. SINAR PURE FOODS INTERNATIONAL. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 312-323.
- Mulyadi. 2016. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Rusady, N. A., & Abriandi, 2016, Analisis Sistem Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit Pada PT Astrido Toyota. *Kalbisocio Jurnal Bisnis dan Komunikasi*, 79-86.
- Rahmayanti, S., & Resiyani, 2019, Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Terhadap Prosedur Penjualan Tunai, Kredit, Konsinyasi dan Penerimaan Kas Pada PT. Bestari Buana Murni Cabang Pekanbaru. *Jurnal Akuntansi & Ekonomika*, Vol.9 No 1, 42-49.
- Sutabri, Tata. 2012 *Analisis sistem informasi*. Yogyakarta : Andi Publisher.
- Thomas Sumarsan. 2013, *Sistem Pengendalian Manajemen*, Jakarta : Edisi 2, PT Indeks.
- Tuanakota, Theodorus, 2014, *Audit Berbasis ISA*, Salemba Empat, Jakarta.
- Wiratna, V Sujarweni.2015, *Sistem Akuntansi*. Yogyakarta : Pustaka Baru Press.