

**EVALUASI PENGENDALIAN INTERN ATAS SISTEM
AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT DAN PIUTANG DAGANG
GUNA MENGEFEKTIFKAN PROSEDUR PENJUALAN KREDIT
DAN MEMINIMALKAN TERJADINYA PIUTANG TAK
TERTAGIH PADA PT. DUTA CENTRO KENCANA**

Oleh

Dias Wulandari

Fakultas Ekonomi dan Bisnis (Progdi Akuntansi)

Universitas Dian Nuswantoro

ABSTRACT

Elements of internal control over credit sales accounting system and accounts receivable consist of : (1) organizational structure that separates the strictly functional responsibilities, (2) a system of authorization and recording procedures, (3) a healthy practice in carrying out the duties and functions of each organizational unit. This research was conducted at PT. Duta Centro Kencana which is the manufacturing industry by producing spring bed branded Perivera Spring Bed. The purpose of this study to evaluate the internal controls in the accounting system of credit sales and accounts receivable in order to streamline procedures and minimize the occurrence of credit sales uncollectible accounts at PT. Duta Centro Kencana based on the theory of reference elements of internal control by Mulyadi (2010). This study used a descriptive analysis method by collecting the data in accordance with the actual situation, and then analyze and interpretation the data and facts obtained to make conclusions and recommendations by comparing the data with relevant theory. Based on the results of research and discussion shows that the accounting system of internal control over credit sales and accounts receivable has not been implemented effectively, because there are still some problems that arise in the accounting system of credit sales and accounts receivable which includes : (1) fairness the level of cash sales with inadequate credit sales, (2) there is geminating duties in the accounting department, (3) the company is not able to assess the financial capacity of prospective customers and determine credit limits for each customer with certainty, (4) the company does not use the complete document in the sales returns procedure and billing accounts receivable, (5) employees who are ill-equipped and trained in performing duties and responsibilities, (6) there is difficulty in tracking accounts receivable are past due, and (7) the company has yet to use supporting documents when doing recording receivables really not collectible.

Keywords : evaluation of internal control, accounting systems, credit sales and accounts receivable.

PENDAHULUAN

Latar Belakang Masalah

Penjualan kredit lebih memiliki daya tarik dibandingkan dengan penjualan tunai bagi para pelanggan, sehingga dapat meningkatkan omzet penjualan perusahaan. Tetapi penjualan kredit memiliki risiko lebih tinggi dari pada penjualan tunai, yaitu adanya keraguan akan tidak tertagihnya piutang tersebut. Oleh karena itu untuk mendukung pelunasan piutang sesuai jangka waktu yang telah ditentukan, diperlukan adanya pengendalian intern atas sistem akuntansi terkait penjualan secara kredit dan piutang dagang dalam suatu perusahaan.

Sistem akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan. (Mulyadi : 2010). Selain itu sistem akuntansi harus membantu manajemen dalam mengendalikan operasi perusahaan. Prosedur rinci yang dipergunakan manajemen untuk mengendalikan operasi perusahaan disebut pengendalian intern. (Niswonger : 2005).

PT. Duta Centro Kencana adalah perusahaan yang bergerak di bidang manufaktur. Perusahaan ini memproduksi spring bed dengan merk dagang Perivera Spring Bed. Penjualan yang dilakukan oleh perusahaan ini adalah penjualan secara tunai dan kredit dengan jumlah pesanan barang dagang yang cukup banyak baik dari dalam kota maupun dari luar kota, tetapi sebagian besar transaksi penjualannya dilakukan secara kredit dan menimbulkan piutang dagang. Untuk meminimalkan terjadinya piutang tak tertagih pada perusahaan tersebut maka perlu adanya pengendalian intern yang tepat atas sistem akuntansi penjualan kredit dan piutang dagang.

Tujuan Penelitian

1. Menganalisis dan mengidentifikasi masalah dalam prosedur yang membentuk sistem akuntansi penjualan kredit dan piutang dagang pada PT. Duta Centro Kencana.
2. Mengevaluasi pengendalian intern yang ada dalam sistem akuntansi penjualan kredit dan piutang dagang guna mengefektifkan prosedur penjualan kredit dan meminimalkan terjadinya piutang tak tertagih pada PT. Duta Centro Kencana.

LANDASAN TEORI

Pengertian Pengendalian Intern

Laporan COSO mendefinisikan pengendalian intern sebagai berikut : pengendalian intern adalah suatu proses, yang dilaksanakan oleh dewan direksi, manajemen, dan personel lainnya dalam suatu entitas, yang dirancang untuk menyediakan keyakinan yang memadai berkenaan dengan pencapaian tujuan dalam kategori berikut :

(1) keandalan pelaporan keuangan, (2) kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku, (3) efektivitas dan efisiensi operasi. (Boynton : 2003).

Unsur Sistem Pengendalian Intern

1. Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas.
2. Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan utang, pendapatan, dan biaya.
3. Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi.
4. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya.

Tujuan Pengendalian Intern

1. Menjaga kekayaan perusahaan.
2. Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi.
3. Mendorong efisiensi.
4. mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

Pengertian Sistem Akuntansi

Mulyadi (2010) menyatakan bahwa sistem akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasikan sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan.

Pengertian Penjualan

Swastha (2010) menyatakan bahwa penjualan merupakan suatu ilmu dan seni untuk mempengaruhi pribadi yang dilaksanakan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkan.

Pengertian Penjualan Kredit

Weygandt (2007) menyatakan bahwa penjualan kredit adalah janji lisan dari pembelian untuk membayar barang dan jasa yang dijual, biasanya dapat ditagih 30-60 hari dan merupakan piutang terbuka yang berasal dari perluasan kredit jangka pendek.

Fungsi Terkait dalam Sistem Penjualan Kredit

Mulyadi (2010) menyatakan bahwa fungsi-fungsi yang terkait di dalam sistem penjualan kredit adalah :

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

Dokumen dan Catatan dalam Sistem Penjualan Kredit

Boynton (2003) menyatakan bahwa dokumen dan catatan yang digunakan oleh perusahaan besar dalam pemrosesan transaksi penjualan kredit seringkali mencakup hal-hal sebagai berikut :

1. Pesanan pelanggan
2. Pesanan penjualan
3. Dokumen pengiriman
4. Faktur penjualan
5. Daftar harga yang diotorisasi
6. File transaksi penjualan
7. Jurnal penjualan
8. File induk pelanggan
9. File induk piutang dagang
10. Laporan bulanan pelanggan

Jaringan Prosedur Sistem Penjualan Kredit

Mulyadi (2010) menyatakan bahwa jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit adalah sebagai berikut :

1. Prosedur Order Penjualan
2. Prosedur Persetujuan Kredit
3. Prosedur Pengiriman
4. Prosedur Penagihan
5. Prosedur Pencatatan Piutang
6. Prosedur Distribusi Penjualan
7. Prosedur Pencatatan Harga Pokok Penjualan

Pengertian Piutang Dagang

Kieso (2008) menyatakan bahwa piutang dagang (*trade receivable*) adalah jumlah yang terutang oleh pelanggan untuk barang dan jasa yang telah diberikan sebagai bagian dari operasi bisnis normal.

Fungsi Terkait dalam Sistem Piutang Dagang

Bodnar (2003) menyatakan bahwa fungsi-fungsi yang terkait di dalam sistem piutang dagang adalah :

1. Fungsi Penerimaan Kas
2. Fungsi Penagihan
3. Fungsi Piutang Dagang
4. Fungsi Kredit
5. Fungsi Buku Besar

Dokumen dalam Sistem Piutang Dagang

Mulyadi (2010) menyatakan bahwa dokumen pokok yang digunakan sebagai dasar pencatatan piutang dagang adalah :

1. Faktur Penjualan
2. Bukti Kas Masuk
3. Memo Kredit
4. Bukti Memorial

Catatan Akuntansi dalam Sistem Piutang Dagang

Mulyadi (2001) menyatakan bahwa catatan akuntansi yang digunakan untuk mencatat transaksi dalam sistem penjualan kredit adalah :

1. Jurnal Penjualan
2. Jurnal Retur Penjualan
3. Jurnal Umum
4. Jurnal Penerimaan Kas
5. Kartu Piutang

Piutang Tak Tertagih

Warren (2008) menyatakan bahwa piutang tak tertagih merupakan beban operasi yang terjadi akibat kegagalan menagih piutang. Kebangkrutan debitor adalah salah satu petunjuk yang paling signifikan mengenai tidak tertagihnya sebagian atau seluruh piutang.

Analisis Umur Piutang

Niswonger (2005) menyatakan bahwa analisis umur piutang adalah proses menganalisis piutang dan mengklasifikasikannya sesuai dengan kelompok umurnya, di mana umur tersebut didasarkan pada tanggal jatuh temponya.

Penilaian Kredibilitas Kredit

Niswonger (2005) menyatakan bahwa penilaian kredibilitas kredit digunakan oleh perusahaan untuk memutuskan pelanggan mana yang pantas mendapat kredit dan seberapa besar kredit yang dapat mereka terima. Penilaian kredibilitas kredit adalah sebagai berikut :

1. Karakter
2. Kapasitas
3. Kapital
4. Kolateral
5. Kondisi

METODE PENELITIAN

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini dengan analisis deskriptif. Metode analisis deskriptif adalah suatu penelitian yang dilakukan dengan cara mengumpulkan data sesuai dengan keadaan yang sebenarnya, kemudian menganalisis dan menginterpretasikan data dan fakta yang diperoleh untuk membuat kesimpulan dan rekomendasi dengan membandingkan data yang ada dengan teori yang relevan.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Identifikasi Masalah pada Prosedur Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Piutang Dagang Perusahaan

Terdapat beberapa masalah yang muncul dalam prosedur sistem akuntansi penjualan kredit dan piutang dagang PT. Duta Centro Kencana adalah sebagai berikut :

1. Kewajaran tingkat penjualan tunai dengan penjualan kredit belum memadai. Proporsi antara penjualan tunai dengan penjualan kredit yang ada pada perusahaan belum sesuai dengan tingkat kewajaran, yaitu penjualan kredit sebesar 70% terlalu besar dibandingkan dengan penjualan tunai hanya sebesar 30%, sehingga hal ini mengakibatkan jumlah kas yang ada pada perusahaan menjadi sangat kecil dan berdampak terhadap pemenuhan biaya operasional dan produksi yang dibutuhkan oleh perusahaan, maka perusahaan perlu memperbaiki proporsi sistem penjualannya hingga mencapai proporsi untuk penjualan tunai sebesar 48% dan penjualan kredit sebesar 52%, yaitu dengan meningkatkan jumlah penjualan tunai dan menekan jumlah penjualan kredit serta memperpendek masa kredit yang diberikan kepada pelanggan, sehingga apabila perusahaan segera melakukan perbaikan atas sistem penjualannya maka dapat memperkecil tingkat likuiditas yang dapat terjadi.
2. Terdapat perangkapan tugas pada bagian akuntansi. Fungsi akuntansi dan fungsi kredit yang ada pada perusahaan berada pada bagian akuntansi. Bagian akuntansi bertanggung jawab untuk mencatat piutang pelanggan ke dalam kartu piutang, melakukan konfirmasi piutang yang akan jatuh tempo kepada setiap pelanggan, mengarsipkan dokumen transaksi penjualan kredit, berupa surat order produksi, surat jalan, dan nota faktur, menandatangani dokumen retur penjualan dan nota faktur, serta memberi persetujuan kredit bagi para pelanggan lama dengan melihat piutang setiap pelanggan yang ada pada kartu piutang dan laporan tagihan macet, sehingga bagian akuntansi dapat memutuskan untuk persetujuan kredit bagi pelanggan; terjadinya perangkapan tugas pada bagian akuntansi menyebabkan kinerja karyawan tersebut tidak dapat berjalan secara efisien dan efektif.
3. Perusahaan tidak dapat menilai kapasitas keuangan calon pelanggan dan menentukan batasan kredit bagi setiap pelanggan secara pasti. Perusahaan melaksanakan transaksi penjualan kredit kepada setiap pelanggan baru tidak melakukan seleksi khusus atau belum menggunakan acuan persetujuan kredit dan tidak menetapkan limit kredit tertentu, persetujuan kredit diberikan kepada pelanggan baru hanya sesuai dengan rekomendasi dari bagian pemasaran dan otorisasi dari direktur, karena bagian pemasaran yang bertugas memasarkan produk perusahaan ke calon pelanggan dan melihat secara langsung bisnis atau usaha setiap calon pelanggan; bagian akuntansi tidak menetapkan limit kredit tertentu bagi pelanggan, sehingga menimbulkan piutang dagang yang tidak dapat dibatasi secara pasti karena pelanggan yang bersangkutan tidak dipastikan terlebih dahulu kapasitas keuangannya dan menyebabkan terjadinya tagihan macet, dari tagihan macet tersebut terdapat beberapa piutang dagang yang benar-benar tidak dapat tertagih.
4. Perusahaan tidak menggunakan dokumen yang lengkap dalam prosedur retur penjualan dan penagihan piutang dagang. Perusahaan menerima persetujuan retur yang ingin dilakukan oleh pelanggan tidak menggunakan surat retur untuk mencatat retur penjualan dari setiap pelanggan, persetujuan retur tersebut disetujui oleh bagian penjualan ketika barang tersebut belum melewati tiga hari per tanggal pengiriman barang, serta hanya memakai bukti tanda terima ketika retur barang tersebut telah terjadi; dan tidak menggunakan surat tagih pada prosedur penagihan untuk mencatat jumlah

tagihan secara rinci yang memuat kesesuaian informasi atau data jumlah tagihan piutang dagang pelanggan, sehingga pernah terjadi ketidaksesuaian jumlah tagihan setelah dikurangi retur ketika bagian penagihan melakukan penagihan piutang dagang ke pelanggan yang bersangkutan.

5. Karyawan yang kurang cakap dan terlatih dalam melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya.

Bagian akuntansi terkadang tidak langsung mencatat piutang dagang per pelanggan setelah terjadinya transaksi penjualan kredit dan ketika pelanggan telah melunasi sebagian piutang dagang perusahaan ke dalam kartu piutang, bagian akuntansi hanya mencatat terlebih dahulu pada laporan piutang setiap bulannya, sehingga ketika pelanggan lama akan melakukan pembelian secara kredit pernah terjadi kesulitan dalam menelusur piutang pelanggan yang akan digunakan untuk menentukan batasan kredit, yaitu untuk mengecek tagihan pelanggan atas saldo piutang dagang karena belum tercatat secara keseluruhan pada kartu piutang dagang yang seharusnya telah selesai dicatat.

6. Terdapat kesulitan dalam penelusuran piutang dagang yang telah jatuh tempo. Perusahaan mengalami kesulitan dalam melakukan penelusuran terhadap piutang pelanggannya yang telah jatuh tempo, karena harus melakukan pengecekan secara manual terhadap dokumen-dokumen yang ada dan tidak adanya jadwal penagihan yang dapat dilihat secara pasti untuk mengingatkan waktu panagihan piutang dagang ke pelanggan, sehingga memerlukan waktu yang lebih untuk dapat mengetahui tanggal jatuh tempo setiap pelanggan dan koordinasi waktu penagihan yang akan dilakukan oleh bagian penagihan.

Evaluasi Unsur Pengendalian Intern Atas Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Piutang Dagang Perusahaan

Evaluasi unsur pengendalian intern atas sistem akuntansi penjualan kredit dan piutang dagang perusahaan berdasarkan teori Mulyadi (2010) :

Tabel 4.2

Evaluasi Unsur Pengendalian Intern Atas Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Piutang Dagang PT. Duta Centro Kencana

No.	Unsur Pengendalian Intern Berdasarkan Teori Mulyadi (2010)	Pengendalian Intern Atas Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Piutang Dagang PT. Duta Centro Kencana	Evaluasi Unsur Pengendalian Intern
1.	Struktur yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas.		
	a. Fungsi penjualan harus terpisah dari fungsi akuntansi	Fungsipenjualan berada pada bagian pemasaran dan bagian penjualan. Bagian pemasaran bertanggung jawab untuk membuat <i>price list</i> , memasarkan produk, dan menerima order dari setiap pelanggan, kemudian mengkonfirmasi order tersebut ke bagian penjualan. Bagian	Perusahaan sudah menerapkan pemisahan antara fungsi penjualan dari fungsi kredit, sehingga pengendalian intern yang diterapkan sudah sesuai dengan teori yang ada.

		<p>penjualan bertanggung jawab untuk membuat surat order produksi, menghubungi bagian akuntansi untuk meminta persetujuan kredit bagi pelanggan, membuat laporan penjualan setiap bulan, dan membuat laporan retur penjualan setiap bulan. Bagian akuntansi dalam fungsi kredit bertanggung jawab untuk memberikan persetujuan kredit dengan melihat piutang setiap pelanggan yang ada pada kartu piutang dan laporan tagihan macet, sehingga bagian akuntansi dapat memutuskan untuk persetujuan kredit bagi pelanggan lama.</p>	
	<p>b. Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi penjualan dan fungsi kredit.</p>	<p>Fungsi akuntansi dan fungsi kredit yang ada pada perusahaan berada pada bagian akuntansi. Bagian akuntansi dalam fungsi akuntansi bertanggung jawab untuk mencatat piutang pelanggan ke dalam kartu piutang, melakukan konfirmasi piutang yang akan jatuh tempo ke pada setiap pelanggan, mengarsipkan dokumen transaksi penjualan kredit, berupa surat order produksi, surat jalan, dan nota faktur, serta menandatangani dokumen retur penjualan dan nota faktur. Fungsi penjualan berada pada bagian pemasaran dan bagian penjualan.</p>	<p>Perusahaan sudah menerapkan pemisahan antara fungsi akuntansi dari fungsi penjualan, tetapi belum terdapat pemisahan antara fungsi akuntansi dari fungsi kredit, maka perusahaan harus menambahkan bagian kredit pada departemen keuangan agar terjadi pemisahan antara fungsi akuntansi dari fungsi kredit.</p>
	<p>c. Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi kas.</p>	<p>Fungsi akuntansi yang ada pada perusahaan berada pada bagian akuntansi, sedangkan fungsi kas berada pada bagian kassa. Bagian kassa bertanggung jawab menerima uang tunai dari pembayaran penjualan barang dagang secara tunai, pembayaran piutang dagang dari para pelanggan perusahaan melalui bagian penagihan, transfer dan giro, menerima dan mengeluarkan uang kas perusahaan</p>	<p>Perusahaan sudah menerapkan pemisahan antara fungsi akuntansi dari fungsi kas, sehingga pengendalian intern yang diterapkan sudah sesuai dengan teori yang ada.</p>

		sesuai dengan dokumen, membuat laporan kas perusahaan setiap bulan, memeriksa nota faktur serta menyusun dan melaporkan pajak tahunan, melakukan pembayaran pelunasan terhadap pemasok atas utang dagang yang ada, dan menyetorkan kas perusahaan ke bank, serta memeriksa buku rekening bank perusahaan.	
	d. Transaksi harus dilaksanakan oleh lebih dari satu orang atau lebih dari satu fungsi.	Transaksi atas sistem akuntansi penjualan kredit dan piutang dagang pada perusahaan telah melibatkan beberapa fungsi yang terkait atas sistem penjualan kredit dan piutang dagang, fungsi-fungsi tersebut meliputi, fungsi penjualan, fungsi kredit, fungsi pengiriman, fungsi penagihan, dan fungsi akuntansi.	Perusahaan sudah melaksanakan transaksi dengan lebih satu orang atau lebih dari satu fungsi, sehingga pengendalian intern yang diterapkan sudah sesuai dengan teori yang ada.
2.	Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan.		
	a. Penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh fungsi penjualan dengan menggunakan formulir surat order produksi.	Penerimaan order pada perusahaan diterima oleh bagian pemasaran, kemudian bagian pemasaran menghubungi bagian penjualan, kemudian bagian penjualan membuat surat order produksi yang diotorisasi oleh bagian akuntansi atas pemberian persetujuan kredit ke pada pelanggan yang memesan barang tersebut dan ditandatangani oleh bagian produksi sebagai tanda diterimanya order dari pelanggan untuk segera dibuat barang pesanan tersebut.	Perusahaan dalam menerima order dari pembeli otorisasi dilakukan oleh fungsi penjualan dengan menggunakan formulir surat order produksi, sehingga pengendalian intern yang diterapkan sudah sesuai dengan teori yang ada.
	b. Persetujuan pemberian kredit diberikan oleh fungsi kredit dengan membubuhkan tanda tangan pada <i>credit copy</i> \ (merupakan tembusan surat order produksi).	Persetujuan kredit pada perusahaan diotorisasi oleh fungsi kredit yang berada pada bagian akuntansi untuk menyetujui persetujuan kredit pada setiap pelanggan, hal tersebut dilakukan untuk mengurangi risiko terjadinya piutang tak tertagih.	Perusahaan ketika memberikan persetujuan kredit dilakukan oleh fungsi kredit dengan membubuhkan tanda tangan pada <i>credit copy</i> \ (merupakan tembusan surat order produksi), sehingga

			pengendalian intern yang diterapkan sudah sesuai dengan teori yang ada.
	c. Pengiriman barang kepada pelanggan diotorisasi oleh fungsi pengiriman dengan cara menandatangani dan membubuhkan cap “sudah dikirim” pada <i>copy</i> surat jalan.	Pengiriman barang pada perusahaan dilakukan oleh bagian pengiriman, dengan mengirim barang pesanan ke pada pelanggan beserta surat jalan yang telah dibuat oleh bagian gudang yang diotorisasi oleh bagian gudang dan ditandatangani oleh bagian pengiriman sebagai pengawas pengiriman barang tersebut.	Perusahaan ketika melakukan pengiriman barang dilakukan oleh fungsi pengiriman dengan cara menandatangani dan membubuhkan cap “sudah dikirim” pada <i>copy</i> surat jalan, sehingga pengendalian intern yang diterapkan sudah sesuai dengan teori yang ada.
	d. Penetapan harga jual, syarat penjualan, syarat pengangkutan barang, dan potongan penjualan berada ditangan direktur perusahaan dengan penerbitan surat keputusan mengenai hal tersebut.	Harga jual yang berlaku, syarat penjualan, syarat pengakuan barang, dan potongan penjualan pada perusahaan ditetapkan oleh direktur perusahaan, sehingga pengisian informasi ke dalam surat order produksi dan nota faktur penjualan didasarkan pada informasi harga jual, syarat penjualan, dan potongan penjualan yang ditetapkan oleh direktur perusahaan.	Perusahaan ketika melakukan penetapan harga jual, syarat penjualan, syarat pengangkutan barang, dan potongan penjualan sudah berada ditangan direktur untuk otorisasinya dengan penerbitan surat keputusan mengenai hal tersebut, sehingga pengendalian intern yang diterapkan sudah sesuai dengan teori yang ada.

	<p>e. Terjadinya piutang diotorisasi oleh fungsi akuntansi dengan membubuhkan tanda tangan pada faktur penjualan.</p>	<p>Nota faktur penjualan pada perusahaan diotorisasi oleh bagian akuntansi, dengan dibubuhkannya tanda tangan otorisasi oleh fungsi akuntansi pada nota faktur penjualan menunjukkan bahwa : (1) fungsi akuntansi telah memeriksa kelengkapan bukti pendukung yaitu surat order produksi yang telah dibuat oleh bagian penjualan, (2) fungsi akuntansi telah mencantumkan harga satuan barang yang dijual berdasarkan harga satuan yang telah ditetapkan oleh direktur perusahaan, dan (3) fungsi akuntansi telah mendasarkan pencantuman informasi kuantitas barang yang akan dikirim sesuai dengan surat order produksi yang telah dibuat oleh bagian penjualan.</p>	<p>Perusahaan ketika terjadinya piutang sudah dilakukan otorisasi oleh fungsi akuntansi dengan membubuhkan tanda tangan pada faktur penjualan, sehingga pengendalian intern yang diterapkan sudah sesuai dengan teori yang ada.</p>
	<p>f. Pencatatan ke dalam catatan akuntansi harus didasarkan atas dokumen sumber yang dilampiri dengan dokumen pendukung yang lengkap.</p>	<p>Pencatatan ke dalam catatan akuntansi pada perusahaan, catatan akuntansi tersebut diisi informasi yang berasal dari dokumen sumber yang sah, kesahihan dokumen sumber tersebut dibuktikan dengan dilampirkannya dokumen pendukung yang lengkap yang telah diotorisasi oleh bagian yang berwenang. Perusahaan menggunakan metode akuntansi untuk mencatat piutang yang diperkirakan tidak akan tertagih dengan metode penghapusan langsung diakhir periode setelah dipastikan bahwa piutang perusahaan tersebut tidak dapat tertagih, yaitu mengakui beban bahwa hanya pada saat piutang dianggap benar-benar tidak dapat ditagih lagi, tetapi pada perusahaan ketika melakukan pencatatan penghapusan piutang yang benar-benar tidak dapat tertagih belum dilengkapi dengan dokumen atau</p>	<p>Perusahaan ketika melakukan pencatatan akuntansi pada pencatatan penghapusan piutang dagang tak tertagih belum dilengkapi dengan dokumen pendukung, maka bagian akuntansi perlu membuat dokumen pendukung atas pencatatan penghapusan piutang dagang perusahaan.</p>

		formulir pendukung atas pencatatan penghapusan piutang dagang perusahaan.	
	g. Pencatatan ke dalam catatan akuntansi harus dilakukan oleh karyawan yang diberi wewenang untuk itu.	Pencatatan ke dalam catatan akuntansi yang ada pada perusahaan telah dilakukan oleh bagian yang diberi wewenang untuk mengubah catatan akuntansi tersebut berdasarkan dokumen sumber yang ada dan membubuhkan tanda tangan dan tanggal pada dokumen sumber sebagai bukti telah dilakukannya perubahan data yang dicatat dalam catatan akuntansi pada tanggal tersebut, dengan cara ini maka tanggung jawab atas perubahan catatan akuntansi dapat dibebankan kepada bagian tertentu, sehingga tidak ada satu pun perubahan data yang dicantumkan dalam catatan akuntansi yang tidak dipertanggung jawabkan.	Perusahaan ketika melakukan pencatatan akuntansi sudah dilakukan oleh karyawan yang diberi wewenang untuk itu, sehingga pengendalian intern yang diterapkan sudah sesuai dengan teori yang ada.
3.	Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi.		
	a. Penggunaan formulir bernomor urut tercetak.	Formulir nota faktur penjualan dan surat jalan yang digunakan pada perusahaan bernomor urut tercetak, hal ini dilakukan untuk pengendalian sistem akuntansi penjualan kredit dan piutang dagang, sehingga tercipta praktik yang sehat dalam bagian organisasi yang terkait dengan sistem penjualan kredit dan piutang dagang.	Perusahaan sudah menggunakan formulir bernomor urut tercetak pada dokumen sistem akuntansi penjualan kredit dan piutang dagang, sehingga pengendalian intern yang diterapkan sudah sesuai dengan teori yang ada.
	b. Secara periodik fungsi akuntansi melakukan konfirmasi piutang kepada setiap debitur untuk menguji ketelitian catatan piutang yang diselenggarakan oleh fungsi tersebut.	Secara periodik fungsi akuntansi pada perusahaan melakukan konfirmasi melalui via telepon kepada setiap pelanggan yang memiliki piutang dagang, hal ini dilakukan untuk pengecekan piutang pelanggan yang telah dicatat pada kartu piutang agar dapat sesuai antara pernyataan dari pelanggan dan piutang yang telah dicatat oleh fungsi akuntansi.	Perusahaan secara periodik sudah melakukan konfirmasi piutang kepada setiap debitur untuk menguji ketelitian catatan piutang yang diselenggarakan oleh fungsi akuntansi, sehingga pengendalian

			intern yang diterapkan sudah sesuai dengan teori yang ada.
	c. Secara periodik fungsi akuntansi mencocokkan antara laporan piutang dan laporan kas perusahaan.	Secara periodik fungsi akuntansi pada perusahaan melakukan pencocokkan antara laporan piutang yang telah dibuat oleh fungsi akuntansi dan laporan kas perusahaan yang telah di buat oleh fungsi kas, hal ini dilakukan agar pembayaran dan pelunasan piutang dari setiap pelanggan benar-benar sudah tercatat dalam penerimaan kas perusahaan, sehingga menciptakan praktik yang sehat pada sistem akuntansi penjualan kredit dan piutang dagang.	Perusahaan secara periodik sudah mencocokkan antara laporan piutang dan laporan kas perusahaan yang dilakukan oleh fungsi akuntansi, sehingga pengendalian intern yang diterapkan sudah sesuai dengan teori yang ada.

PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan hasil evaluasi pengendalian intern atas sistem akuntansi penjualan kredit dan piutang dagang pada PT. Duta Centro Kencana, maka dapat disimpulkan bahwa pengendalian intern atas sistem akuntansi penjualan kredit dan piutang dagang belum diterapkan secara efektif oleh perusahaan. Hal ini dapat diketahui dari unsur pengendalian intern yang telah diterapkan oleh perusahaan, yaitu sebagai berikut :

1. Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas sudah dilakukan oleh perusahaan yang tergambar pada struktur organisasi perusahaan dan pembagian tugas dan tanggung jawab serta prosedur kerja setiap departemen sudah terinci secara tertulis.
2. Sistem otorisasi pada sistem akuntansi penjualan kredit dan piutang dagang pada perusahaan sudah dilakukan oleh bagian atau pejabat yang berwenang, dan prosedur pencatatan pada sistem penjualan kredit dan piutang dagang belum diterapkan secara efektif oleh perusahaan, karena perusahaan belum menggunakan beberapa dokumen yang lengkap pada prosedur sistem akuntansi penjualan kredit dan piutang dagang.
3. Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi sudah diterapkan oleh perusahaan tetapi belum berjalan secara efektif. Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi yang sudah diterapkan oleh perusahaan adalah sebagai berikut :
 - a. Penggunaan formulir pada surat jalan dan nota faktur penjualan sudah bernomor urut tercetak.
 - b. Perusahaan telah menggunakan beberapa dokumen pendukung pada sistem akuntansi penjualan kredit dan piutang dagang yang meliputi kartu stock barang, kartu piutang, surat order produksi, surat jalan, nota faktur penjualan, laporan penjualan setiap bulan, laporan retur penjualan setiap bulan, laporan

piutang setiap bulan, laporan tagihna macet, dan laporan arus kas perusahaan setiap bulan.

Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi sudah diterapkan oleh perusahaan tetapi belum berjalan secara efektif, karena masih terdapat beberapa masalah yang muncul pada sistem akuntansi penjualan kredit dan piutang dagang yang meliputi :

- a. Kewajaran tingkat penjualan tunai dengan penjualan kredit belum memadai.
- b. Terdapat perangkapan tugas pada bagian akuntansi.
- c. Perusahaan tidak dapat menilai kapasitas keuangan calon pelanggan dan menentukan batasan kredit bagi setiap pelanggan secara pasti.
- d. Perusahaan tidak menggunakan dokumen yang lengkap dalam prosedur retur penjualan dan penagihan piutang dagang.
- e. Karyawan yang kurang cakap dan terlatih dalam melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya.
- f. Terdapat kesulitan dalam penelusuran piutang dagang yang telah jatuh tempo.
- g. Perusahaan belum menggunakan dokumen pendukung ketika melakukan pencatatan penghapusan piutang yang benar-benar tidak dapat tertagih.

Saran

Berdasarkan hasil evaluasi pengendalian intern atas sistem akuntansi penjualan kredit dan piutang dagang pada PT. Duta Centro Kencana, maka saran yang diberikan adalah sebagai berikut :

1. Bagi Perusahaan

Perusahaan pada sistem akuntansi penjualan kredit dan piutang dagang masih terdapat beberapa masalah yang muncul, maka disarankan untuk melakukan perbaikan terhadap pengendalian intern atas sistem penjualan kredit dan piutang dagang perusahaan agar dapat mengefektifkan prosedur penjualan kredit dan meminimalkan terjadinya piutang tak tertagih, perbaikan tersebut meliputi :

- a. Perusahaan perlu memperbaiki proporsi sistem penjualannya hingga mencapai proporsi untuk penjualan tunai sebesar 48% dan penjualan kredit sebesar 52%, yaitu dengan meningkatkan jumlah penjualan tunai dan menekan jumlah penjualan kredit serta memperpendek masa kredit yang diberikan kepada pelanggan.
- b. Perusahaan perlu melakukan pemisahan antara fungsi akuntansi dari fungsi kredit, yaitu dengan menambahkan bagian kredit pada departemen keuangan (berupa usulan struktur organisasi).
- c. Perusahaan perlu melakukan penilaian kredibilitas kredit bagi setiap calon pelanggannya yang meliputi karakter, kapasitas, kolateral, dan kondisi, serta penetapan limit kredit bagi setiap pelanggan (berupa usulan formulir limit kredit).
- d. Perusahaan perlu menggunakan surat retur dan surat tagih untuk pengendalian intern prosedur retur penjualan dan prosedur penagihan (berupa usulan formulir surat retur dan formulir surat tagih).
- e. Perusahaan perlu membuat rencana pelatihan dan pengembangan karyawan yang disusun secara periodik, mengidentifikasi penentuan jenis dan bentuk

- pelatihan yang dibutuhkan karyawan, dan mengevaluais secara periodik pelatihan yang telah berlangsung.
- f. Perusahaan perlu membuat analisis umur piutang dan jadwal penagihan (berupa usulan laporan umur piutang dan usulan jadwal penagihan).
 - g. Bagian akuntansi perlu membuat dokumen pendukung ketika akan melakukan pencatatan penghapusan piutang yang benar-benar tidak dapat tertagih (berupa usulan formulir pendukung pencatatan penghapusan piutang tak tertagih).
2. Bagi Peneliti Selanjutnya
- Penelitian ini membahas tentang evaluasi pengendalian intern yang difokuskan hanya pada sistem penjualan kredit dan piutang dagang perusahaan guna mengefektifkan prosedur penjualan kredit dan meminimalkan terjadinya piutang tak tertagih, disarankan bagi peneliti selanjutnya menambahkan sistem akuntansi penerimaan kas perusahaan, sehingga dapat memberikan usulan perbaikan pada pengendalian intern yang telah diterapkan perusahaan sampai prosedur penerimaan kas atas tertagihnya piutang dagang.

DAFTAR PUSTAKA

- Bodnar. George, H., & William, S.H. 2003. *Sistem Informasi Akuntansi*. PT. Indeks, Kelompok Gramedia. Jakarta
- Boynton, W.C., Johnson, R.N., & Kell, W.G. 2003. *Modern Auditing*. Erlangga. Jakarta
- Hall, James A. 2007. *Sistem Informasi Akuntansi*. Salemba Empat. Jakarta
- Indriantoro, Nur & Supomo Bambang. 2009. *Metode Penelitian Bisnis*. BPFE-YOGYAKARTA. Yogyakarta
- Kieso, D.E, Weygandt J.J, & Warfierld, D. Terry. 2008. *Akuntansi Intermediate*. Erlangga. Jakarta
- Mulyadi. 2010. *Sistem Akuntansi*. Salemba Empat. Jakarta
- Niswonger, C.R., Reeve, J.M., & Fress, P.E. 2005. *Prinsip-prinsip Akuntansi*. Erlangga. Jakarta
- Romney, Marshall B., & Steinbart, P.J. 2006. *Sistem Informasi Akuntansi*. SalembaEmpat. Jakarta
- Swastha, Basu. 2010. *Manajemen Penjualan*. BPFE-YOGYAKARTA. Yogyakarta
- Warren, C.S., Reeve, J.M. & Fees, P.E. 2008. *Akuntansi Pengantar*. Salemba Empat. Jakarta
- Weygandt J.J, Kieso, D.E, & Kimmel, P.D. 2007. *Akuntansi Pengantar*. Salemba Empat. Jakarta

