

Analisis Penerapan Pengendalian Intern Penjualan dan Penagihan Piutang Pada PT. XYZ

Siti Lestari¹, Anita handayani²

^{1,2} Prodi Manajemen, Universitas Muhammadiyah Gresik

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui metode penerapan pengendalian intern dan untuk mengetahui apakah pengendalian intern efektif digunakan dalam penjualan dan penagihan piutang pada PT.XYZ. Tempat penelitian ini dilakukan di PT XYZ di Kabupaten Gresik East Java. Waktu penelitian dilakukan mulai bulan 15 agustus 2022 sampai dengan selesai. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian adalah deskriptif kualitatif. Data yang diolah adalah pengendalian intern dalam mengukur penagihan piutang PT XYZ, teknik analisisnya menggunakan teknik reduksi data, display data dan verifikasi data. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa unsur-unsur pengendalian intern menurut COSO dalam mengukur tingkat penjualan sudah berjalan efektif karena sudah menerapkan SOP (*Standart Operating Procedure*), dan adanya batas maksimum kredit serta faktur penjualannya bernomor urut tercetak dan dipertanggungjawabkan oleh fungsi penjualan. Hasil penelitian ini juga menunjukkan bahwa pengendalian intern dalam mengukur tingkat penagihan piutang sudah memadai dilihat dari pemisahan tugas antara fungsi pencatatan piutang dengan fungsi penjualan, guna menghindari pengurangan dan kelebihan piutang tersebut.

Kata Kunci: Pengendalian Intern, Penagihan Piutang, Penjualan

Copyright (c) 2023 Siti Lestari

 Corresponding author :

Email Address : anita.handayani@umg.ac.id

PENDAHULUAN

Fakta yang terjadi di pasar bahwa ditengah kondisi ekonomi yang masih dalam tahap *recovery*, sebagian besar perusahaan memiliki tren untuk melakukan sistem penjualan kredit bagi pelanggannya. Penjualan kredit bertujuan untuk menjaga kelangsungan perusahaan dalam kondisi sulit dalam menjual tunai. Penjualan kredit akan menyebabkan munculnya piutang usaha. Piutang menjadi asset yang materil bagi perusahaan, karena sebagian besar penjualan menggunakan strategi kredit untuk meningkatkan jumlah pendapatannya. Mekanisme penjualan kredit tersebut harus selalu memperhatikan perputaran piutang, karena ini sangat krusial dalam mempengaruhi laba perusahaan Hurun (2019).

Alfirdausi (2019) menyatakan bahwa manajemen perusahaan akan lebih terarah dalam menjalankan kebijakan perusahaan dengan adanya siklus piutang yang baik dan memenuhi standar terutama hal yang mengenai penjualan kredit. Sistem penjualan kredit akan mengganggu perputaran piutang apabila tidak didukung dengan sistem pengendalian internal terhadap piutang yang dampaknya akan berimbas pada penurunan laba perusahaan. Salah satu cara untuk mengatasinya yaitu dengan melaksanakan sistem pengendalian internal atas piutang dengan tepat. Penerapan sistem pengendalian internal atas piutang usaha berguna untuk mengukur efektivitas dalam pengelolaan sistem pengendalian internal atas piutang untuk menentukan penafsiran risiko atas aktivitas pengendalian piutang yang ada

serta dapat memberikan saran dan rekomendasi untuk memperbaiki kelemahan sistem pengendalian internal atas piutang usaha yang ada diperusahaan.

Penelitian ini dilakukan di PT. XYZ yang merupakan perusahaan dagang yang bergerak dalam pendistribusian produk semen yang dalam kegiatan usahanya melakukan penjualan secara kredit. Memiliki jangkauan penjualan yang lebih luas dari pada perusahaan sejenisnya dan termasuk dalam daftar perusahaan besar diwilayah kota Gresik Jangkauan wilayah penjualan yang cukup luas sehingga membuat aktivitas penjualan terutama pada penjualan kredit meningkat. Mekanisme penjualan secara kredit tersebut menimbulkan jumlah piutang yang relatife besar. Berikut data penjualan dari PT. XYZ pada tahun 2022 :

Tabel 1 Penjualan PT. Bumi Gresik Sukses Tahun 2022

Bulan	Penjualan Tunai	Penjualan Kredit	Total
Januari	Rp 201.569.700,20	Rp 94.061.235,00	Rp 295.630.935,20
Februari	Rp 174.654.405,00	Rp 99.878.609,00	Rp 274.533.014,00
Maret	Rp 210.109.883,60	Rp 101.361.403,00	Rp 311.471.286,60
April	Rp 210.212.353,75	Rp 105.345.500,00	Rp 315.557.853,75
Mei	Rp 219.664.263,50	Rp 119.985.399,00	Rp 339.649.662,50
Juni	Rp 119.845.900,00	Rp 120.321.345,00	Rp 240.167.245,00
Juli	Rp 226.276.750,00	Rp 125.409.350,00	Rp 351.686.100,00
Agustus	Rp 230.671.135,98	Rp 129.251.000,00	Rp 359.922.135,98
September	Rp 233.457.668,00	Rp 131.210.500,00	Rp 364.668.168,00
Oktober	Rp 200.789.900,00	Rp 139.489.235,00	Rp 340.279.135,00
Nopember	Rp 252.889.776,50	Rp 157.489.000,00	Rp 410.378.776,50
Desember	Rp 290.461.045,66	Rp 269.331.450,00	Rp 559.792.495,66
Grand Total	Rp 2.570.602.782,19	Rp 1.593.134.026,00	Rp 4.163.736.808,19

Sumber : PT XYZ

Perbandingan antara penjualan kredit dan tunai seperti yang ditampilkan tabel 1.1 sehingga dapat diasumsikan 62% transaksi secara kredit atau setara dengan Rp. 1,593,134,026,00 sedangkan 38% pada aktivitas penjualan tunai setara Rp. 2,570,602,782,19. Aktivitas penjualan pada penjualan kredit membuat piutang usaha terus meningkat pada PT. XYZ di tahun 2022. Posisi piutang dari Rp. 94,061,235,00 pada bulan Januari menjadi Rp. 269,331,450,00 diakhir Desember tahun 2022 sehingga menyebabkan piutang tak tertagih terus bertambah.

Berdasarkan fenomena tersebut maka pada penelitian ini akan melakukan analisis berdasarkan teori COSO. Berdasarkan teori tersebut pengendalian inten atas piutang usaha dapat diklasifikasikan menjadi lima komponen pengendalian yaitu lingkungan pengendalian, penaksiran risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi dan pemantauan Sulasry dkk (2013)

Lingkungan pengendalian merupakan sikap manajemen di semua tingkatan terhadap operasi secara umum dan konsep pengendalian secara khusus. Lingkungan pengendalian merupakan sarana dan prasarana yang ada di dalam organisasi atau perusahaan untuk menjalankan struktur pengendalian internal yang baik. Hal ini mencakup etika, kompetensi, serta integritas dan kepentingan terhadap kesejahteraan organsasi, juga tercakup struktur organisasi serta kebijakan dan filosofi manajemen Wiliam dkk (2015).

Penaksiran risiko mencakup penentuan risiko di semua aspek organisasi dan penentuan kekuatan organisasi melalui evaluasi risiko. Manajemen perusahaan harus dapat mengidentifikasi berbagai risiko yang dihadapi oleh perusahaan. Sehingga dengan memahami risiko, manajemen dapat mengambil tindakan pencegahan, sehingga perusahaan dapat menghindari kerugian yang besar Suharto (2017).

Aktivitas pengendalian adalah aktivitas - aktivitas yang dulunya dikaitkan dengan konsep pengendalian internal. Kegiatan pengawasan merupakan berbagai proses dan upaya yang dilakukan oleh manajemen perusahaan untuk menegakkan pengawasan atau pengendalian operasi perusahaan. *Committee of Sponsoring Organizations (COSO)* mengidentifikasi setidaknya-tidaknya ada lima hal yang dapat diterapkan oleh perusahaan yaitu, pemberian otorisasi atas transaksi dan kegiatan, pembagian tugas dan tanggung jawab, rancangan dan penggunaan dokumen dan catatan yang baik, perlindungan yang cukup terhadap kekayaan dan catatan perusahaan, pemeriksaan terhadap kinerja perusahaan (Nabila, 2013). Informasi dan komunikasi merupakan komponen yang berisi tentang operasi pengendalian internal memberikan substansi yang dapat digunakan manajemen untuk mengevaluasi efektivitas pengendalian dan untuk mengelola operasinya. Sistem informasi menghasilkan laporan yang berisi informasi operasional, financial dan terpenuhinya keperluan sistem yang membuatnya mungkin untuk menjalankan dan mengendalikan bisnis. Informasi dan komunikasi tidak hanya menghadapi data - data yang dihasilkan internal tetapi juga kejadian eksternal, kegiatan dan kondisi yang diperlukan untuk memberikan informasi dalam rangka pembuatan keputusan bisnis dan laporan eksternal (Azhar, 2013). Pemantauan merupakan evaluasi rasional yang dinamis atas informasi yang diberikan pada komunikasi informasi untuk tujuan manajemen pengendalian, dari lima komponen tersebut komponen penentuan risiko, aktivitas pengendalian dan informasi dan komunikasi yang belum berjalan efektif. Pemantauan adalah kegiatan untuk mengikuti jalannya sistem informasi akuntansi, sehingga apabila ada sesuatu berjalan tidak seperti yang diharapkan, dapat segera diambil tindakan. Berbagai bentuk pemantauan di dalam perusahaan dapat dilaksanakan dengan salah satu atau semua proses diantaranya, supervise yang efektif, akuntansi pertanggung jawaban dan audit internal Sulaiman (2012).

Beberapa penelitian yang terkait dengan sistem pengendalian internal atas piutang usaha antara lain dilakukan oleh Hurun (2019) dalam penelitiannya analisis pengendalian intern piutang usaha untuk meminimalkan piutang tak tertagih pada PT. United Tractor Tbk, cabang Medan. Hasilnya adalah penerapan sistem pengendalian intern belum efektif dilihat dari peningkatan piutang yang taktertagih dan faktor internal dan eksternal yang mempengaruhinya. Sedangkan Nurazizah (2018) pada penelitiannya pengendalian intern piutang dalam mengelola piutang macet (studi kasus panda PNPM Mandiri Kecamatan Medang Deras Kabupaten Batubara). Hasilnya pengendalian inter piutang yang diterapkan dikantor PNPM Mandiri bagian SPP Kecamatan Medang Deras Kabupaten Batubara berdasarkan hasil rasio kolektibilitas NPL kurang baik.

Penelitian lain yang dilakukan Ainur (2020) pada penelitiannya analisis pengendalian intern terhadap piutang dagang di CV. Anugrah Unika Mekanik Sidoarjo. Hasil dari penelitian adalah pengendalian internal di CV. Anugrah Unika Mekanik berdasarkan COSO pada bagian otorisasi transaksi pemisahan tugas masih belum sesuai dengan teori COSO karena masih adanya terangkapnya fungsi dan tanggung jawab dalam bagian penjualan dan penagihan. 8 Penelitian ini tentunya memiliki perbedaan dengan penelitian terdahulu. Penelitian yang dilakukan oleh Hurun (2019) melakukan analisis pada sistem pengendalian intern atas piutang berdasarkan lingkungan pengendalian, informasi dan komunikasi di awal berikutnya aktivitas pengendalian, penaksiran risiko dan pengawasan. Sedangkan menurut penelitian yang dilakukan oleh Nurazizah (2018) sistem pengendalian intern atas piutang yang diterapkan hanya berdasarkan penaksiran risiko dan pengawasan. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Ainur (2020) sistem pengendalian intern atas piutang berdasarkan lingkungan pengendalian, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi.

Penelitian ini memberikan perbedaan dengan beberapa penelitian terdahulu tersebut pada indikator COSO yang diterapkan. Penelitian ini menggunakan lima indikator COSO tahun 2013 secara berurutan yaitu lingkungan pengendalian, aktivitas pengendalian, penaksiran resiko, informasi dan komunikasi kemudian diakhiri dengan pengawasan pengendalian atas piutang usaha. Menurut data laporan piutang PT. XYZ tahun 2022 mitigasi

risiko terhadap piutang sangat kecil. Hal ini menyebabkan kenaikan piutang yang cukup signifikan ditahun berikutnya, terdapat beberapa faktor yang menyebabkan sistem pengendalian internal belum efektif. Berdasarkan uraian latar belakang diatas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian berjudul "Analisis Penerapan Pengendalian Intern Penjualan dan Penagihan Piutang Pada PT. XYZ."

LITERATURE REVIEW

Pengertian piutang menurut Hery (2015) menjelaskan piutang adalah sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan umumnya dalam bentuk kas dari pihak lain. Sebagian besar perusahaan melakukan penjualan secara kredit, hal ini agar lebih banyak menjual barang atau jasa yang dapat menarik calon pelanggan sehingga meningkatkan pendapatan perusahaan. Kredit yang diberikan kepada konsumen menimbulkan tenggang waktu pelunasan atas penyerahan barang atau jasa yang telah diterima

Sistem Akuntansi Piutang merupakan suatu sistem yang digunakan dalam mencatat transaksi yang melibatkan terjadinya suatu piutang hingga berkurangnya piutang tersebut. Suatu piutang terjadi karena adanya transaksi penjualan secara kredit Tari (2019)

Menurut Mulyadi (2017:129) Sistem Pengendalian Internal meliputi struktur organisasi, metode, dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen

COSO (*Committee of Sponsoring Organizations*) dari *Treadway Commission* tahun 2013 dalam Susanto (2013:95) menyatakan Pengendalian Internal adalah sebuah proses yang dihasilkan oleh dewan direktur, manajemen dan personel lainnya, yang didesain untuk memberikan jaminan yang masuk akal yang memperhatikan tercapainya tujuan-tujuan.

PT XYZ merupakan salah satu perusahaan distributor semen dipercaya yang memiliki reputasi internasional. Tak hanya sebagai distributor Dalam penjualan product perusahaan melakukan penjualan dengan pemberian piutang kepada pelanggan dengan jangka waktu yang telah ditetapkan. Agar piutang usaha tersebut dapat berjalan lancar, maka penagihan harus dilakukan sesuai jangka waktu yang harus dikelola dengan baik.

Pengelolaan piutang usaha dilakukan melalui pengendalian intern atas piutang usaha dengan mengacu pada model COSO yaitu meliputi lima komponen pengendalian internal yaitu, Lingkungan pengendalian mencakup seluruh tindakan, kebijakan, dan prosedur yang mencerminkan atau menggambarkan seluruh sikap manajemen, direktur, dan pemilik satuan usaha tentang pengendalian intern yang dapat menimbulkan kesadaran bagi para anggota organisasi tersebut mengenai pentingnya pengendalian semacam itu bagi satuan usaha yang bersangkutan. Penaksian risiko untuk tujuan pelaporan keuangan merupakan pengidentifikasian analisis oleh manajemen atas risiko-risiko yang relevan terhadap penyusunan laporan keuangan yang disajikan secara umum. Risiko yang relevan dengan pelaporan keuangan mencakup peristiwa dan keadaan intern dan ekstern yang mungkin terjadi dan secara negatif berdampak terhadap kemampuan entitas untuk mencatat, mengolah, meringkas dan melaporkan data keuangan konsisten dengan asersi manajemen dalam pelaporan keuangan. Aktivitas pengendalian adalah kebijakan prosedur yang membantu bahwa tindakan yang diperlukan telah dilaksanakan untuk menghadapi risiko dalam pencapaian tujuan perusahaan. Aktivitas pengendalian memiliki berbagai tujuan dan diterapkan di berbagai tingkat organisasi dan fungsi. Informasi dan Komunikasi, Sistem informasi relevan dengan tujuan pelaporan keuangan, yang mencakup sistem akuntansi, terdiri dari metode dan catatan yang dibangun untuk mencatat, mengolah, meringkas, dan melaporkan transaksi entitas dan untuk menyelenggarakan akuntabilitas terhadap aktiva, utang, ekuitas yang bersangkutan. Pemantauan, Pemantauan adalah proses penetapan kualitas kinerja pengendalian intern sepanjang waktu. Pemantauan mencakup penentuan desain dan operasi pengendalian tepat waktu dan tindakan perbaikan yang dilakukan. Proses

ini dilaksanakan melalui aktivitas pemantauan secara terus menerus, evaluasi secara terpisah, atau suatu kombinasi diantara keduanya.

METHOD, DATA, AND ANALYSIS

Dalam melakukan penelitian analisis sistem pengendalian internal piutang pada PT XYZ Penulis menggunakan metode deskriptif yaitu metode penelitian yang menjelaskan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai sistem pengendalian atas piutang yang dijalankan pada perusahaan tersebut. Jenis penelitian dalam studi ini adalah Penelitian berbentuk deskriptif. Rimbano (2015) menyatakan bahwa tujuan dari penelitian deskriptif adalah untuk membuat deskripsi, gambaran, atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta. Dalam metode ini peneliti bisa membandingkan fenomena-fenomena tertentu sehingga merupakan suatu studi komperatif. Adapun jenis data yang dikumpulkan adalah jenis data kualitatif yang bersumber dari data primer dan data sekunder Data primer, merupakan data yang diperoleh secara langsung dari objek yang diteliti, seperti: hasil wawancara atau tanya jawab dengan bagian yang menangani penjualan kredit dan penagihan piutang pada PT. XYZ. Data sekunder, merupakan data yang diperoleh dalam bentuk data yang telah tersedia melalui penelusuran catatan dan dokumen resmi perusahaan, seperti: dokumen keuangan, buku standar operasional dan prosedur pekerjaan serta dokumen-doumen yang terkait dengan masalah yang dibahas oleh peneliti. Berdasarkan informan dalam penelitian ini adalah yaitu bagian manajemen (Ibu Debsi), bagian penjualan (Ibu Ika), dan bagian Penagihan (Bapak Yayak).

Teknik pengumpulan data yang digunakan oleh penulis, teknik studi lapangan. Studi lapangan merupakan teknik pengumpulan data dengan cara terjun langsung pada kegiatan atau pekerjaan yang dihadapi melalui pengamatan dan pencatatan sehingga memperoleh kebenaran data. Teknik studi lapangan dapat dilakukan dengan cara observasi, wawancara (interview) dan dokumentasi.

Instrumen atau alat penelitian adalah peneliti itu sendiri sehingga peneliti harus "divalidasi". Validasi terhadap peneliti, meliputi pemahaman metode kualitatif, penguasaan wawasan terhadap bidang yang diteliti, kesiapan peneliti untuk memasuki objek penelitian baik secara akademik maupun logiknnya (sugiono, 2012:305). Penelitian kualitatif sebagai human instrumen berfungsi menetapkan fokus penelitian, memilih informan sebagai sumber data dan membuat kesimpulan atas temuannya (sugiono, 2012:306).

Menurut Sugiyono (2012:89) analisis data adalah proses mencari dan menyusun data secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi. terdapat tiga langkah dalam analisis data, yaitu reduksi data, display data dan verifikasi data. Kriteria pengendalian intern menurut COSO (*The Committee Of Sponsoring Organizations Of Treadway Commission*), menyatakan bahwa, ada lima komponen struktur pengendalian intern yang saling berkaitan yaitu: lingkungan pengendalian, penaksiran risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, pemantauan.

2. Result and Discussion

Sejarah singkat perusahaan

PT. XYZ dibentuk untuk menjawab perubahan dan dengan tujuan mengembangkan perusahaan. Berawal dari dibentuknya CV. XYZ yang telah berdiri sejak tanggal 19 Mei 1980, dalam kiprahnya menjadi salah satu distributor penjualan semen PT. Semen Gresik, telah membuat CV XYZ berkembang pesat dari tahun ke tahun. Dengan spirit "Bersama Meraih Sukses " maka segenap Direksi, Komisaris, dan Karyawan CV XYZ selalu berusaha memberikan yang terbaik dan selalu berkomitmen untuk melakukan terobosan baru dalam mengembangkan usaha, agar program-program pelanggan dan pemerintah untuk membangun negeri bisa tercapai. Dengan segala perubahan yang berlangsung sangat dinamis saat ini, maka Direksi dan Komisaris telah sepakat melakukan perubahan dari CV XYZ menjadi PT XYZ. Para Direksi dan Komisaris juga berharap dengan perubahan ini akan menjadikan bisnis menjadi berkembang dan mempunyai jangkauan yang lebih luas. Serta

selalu berinovasi dalam menjawab semua tantangan yang ada. Komitmen tersebut yang akan dibuktikan melalui semangat kerja para Direksi dan Karyawan PT. XYZ

Penyajian Data

Pengendalian intern dalam melakukan penjualan kredit

Bagian fungsi terkait dengan penjualan kredit Bagian fungsi terkait dengan penjualan kredit
a. Bagian Penjualan

Pada fungsi ini diterima order pembelian dari pelanggan via email atau telepon bagian ini akan mencari informasi apakah semen tersedia untuk diarahkan kepada pelanggan. Jika produk tersedia maka bagian penjualan akan langsung menyanggupi order pembelian dari pembeli dan mencatatnya dalam buku list order, kemudian bagian penjualan akan memberikan informasi kepada pembagian operasional mengenai penjualan jasa ini guna pembuatan daftar muat dan kepada bagian akuntansi, informasi penjualan jasa menjadi dasar pembuatan faktur dan berguna untuk persetujuan pengeluaran kas sebagai uang saku sopir yang ditransfer melalui rekening perusahaan

b. Bagian promosi

Pada Fungsi ini promosi penjualan sangat beraneka ragam yakni merangsang permintaan, meningkatkan hasrat konsumen untuk mencoba produk, meningkatkan pembelian konsumen, juga bisa mendorong konsumen untuk membeli lebih banyak atau mendorong konsumen untuk mencoba pembelian produk. Serta untuk mempengaruhi konsumen dalam mengambil keputusan untuk meningkatkan volume penjualan, disegi lain ada juga dari promosi yaitu menjual suatu barang

c. Bagian akuntansi

Dalam sistem penjualan kredit, di dalam bagian akuntansi terdapat bagian piutang yaitu bagian yang menangani pembuatan faktur. Mencatannya kedalam buku pembantu piutang dan mengomunikasikan dengan bagian penagihan dan pengiriman faktur yang harus dikirim, selain itu bagian piutang juga bertugas mengonfirmasi faktur yang belum terbayar dan faktur yang sudah atau belum di terima.

Unsur-unsur pengendalian intern dalam penjualan kredit

Menurut Kriteria COSO bahwa unsur-unsur penjualan kredit pada PT XYZ

1. Lingkungan pengendalian

Perusahaan PT XYZ memiliki struktur organisasi yang jelas dengan pemisahan tugas masing- masing karyawan.

Karyawan baru akan mengikuti masa training, dimana karyawan baru dibimbing untuk mengetahui bagian-bagian yang ada diperusahaan seperti pada bagian akuntansi akan dilatih untuk mengetahui siklus akuntansi dalam perusahaan khususnya sistem penjualan kredit

Manajemen perusahaan menuntut integritas dan kompetensi disetiap perekrutan karyawan baru, maka pihak manajemen akan melakukan tes seperti tes tertulis dan wawancara. Jenis tes tersebut harus dilewati oleh calon karyawan agar memahami gambaran umum proses akuntansi. Selain itu adanya kualifikasi dalam perekrutan karyawan diantaranya minimal SMK akuntansi atau sederajat, memiliki pengalaman kerja, serta memiliki keahlian dibidang akuntansi dan yang terpenting adalah kemampuan dasar yang dimiliki calon karyawan untuk menduduki jabatan yang dibutuhkan perusahaan.

2. Penafsiran Resiko

Menurut Ibu Debsi, "Perusahaan memberikan batas kredit maksimal yang diberikan kepada pelanggan. Batas maksimal kredit tertinggi 80 % dari harga cash, 10 % terendah dari harga cash untuk menghindari tertundanya biaya-biaya produk di PT XYZ"

Menurut Ibu Debsi, "Perusahaan memiliki bagian kredit sehingga credit analyst yang menjadi tanggungjawabnya dapat dilaksanakan. Analisis kredit pelanggan dilakukan berati perusahaan memperhatikan saldo hutang".

3. Aktivitas pengendalian

Menurut Ibu Debsi, "Penjualan kredit yang terjadi pada perusahaan melibatkan lebih dari satu bagian fungsi terlihat dari pemisahan fungsi dalam perusahaan yaitu terpisahnya fungsi

akuntansi dan fungsi penjualan, fungsi kas dan fungsi penagihan. Hal ini untuk menghindari terjadinya kecurangan dalam perusahaan tersebut”

Menurut Ibu Debsi, “Faktur penjualan bernomor urut tercetak dan pemakaiannya di pertanggung jawabkan oleh fungsi penjualan dan penerimaan kas di otorisasi oleh fungsi penerimaan kas dengan cara membubuhkan cap pada faktur penjualan serta di adakan perhitungan saldo kas yang ditangan fungsi penerimaan kas secara periodik oleh fungsi penerimaan internal. Terjadinya transaksi penjualan juga telah diotorisasi oleh bagian piutang dengan membubuhkan tanda tangan pada faktur penjualan faktur bernomor urut dan tercetak dari system terkomputerisasi, sehingga faktur yang akan di cetak diperiksa setiap penambahannya, perkaliannya, syarat pembayaran dan totalnya sesuai surat kesepakatan harga yang sebelumnya telah diotorisasi pimpinan”.

Bentuk utama penjuannya yaitu penjualan kredit yang menimbulkan piutang, salah bentuk aktivitas pengendaliannya berupa rekonsiliasi setiap periodik untuk buku pembantu piutang dengan rekening kontrol piutang dala buku besar.

4. Informasi dan komunikasi

Menurut Ibu Ika, “Pada perusahaan PT XYZ, data pesanan pelanggan dicatat secara lengkap berdasarkan perolehan informasi-informasi yang di butuhkan dari fungsi penjualan. Pada bagian pesanan pelanggan memiliki catatan persediaan yang akurat, sehingga bisa memberikan informasi yang lebih akur pada tentang persediaan barang kepada bagian pesanan pelanggan. Laporan penjualan yang telah dibuat oleh perusahaan sudah dirinci dengan jelas dan semua dokumen yang berkaitan dengan penjualan sudah disimpan dengan baik pada bagian administrasi. Dalam penjualan kreditnya dilakukan secara periodik dari dokumen atau formulir yang digunakan ada yang tercetak sehingga mengisi secara manual (Surat muat dan surat DO)”.

5. Pemantauan

Menurut Ibu Debsi, “Pemantauan yang dilakukan oleh perusahaan PT XYZ didukung oleh tim khusus dalam hal ini oleh auditor dari kantor pusat untuk memantau kesalahan-kesalahan dalam proses kinerja untuk menghindari resiko atau kecurangan yang terjadi dalam perusahaan tersebut”.

Penjualan Tunai dan Penjualan Kredit

Penjualan tunai merupakan penjualan dengan mengambil barang dari supplier dan langsung dikirim ke pelanggan secara pembayaran langsung dengan menggunakan uang tunai. Sistem penjualan tunai pada umumnya didasarkan pada asumsi bahwa pembeli akan mengambil barang setelah harga barang dibayar ke kasir.

1. Dokumen-dokumen yang digunakan dalam penjualan tunai adalah sebagai berikut :

a. Faktur penjualan tunai (FPT)

Faktur ini diisi oleh bagian order penjualan dalam rangkap 3, yaitu:

1. Lembar 1 akan diberikan kepada pembeli sebagai pengantar untuk kepentingan pembayaran barang kepada kassa
2. Lembar 2 akan diserahkan kepada bagian pembungkus beserta barangnya sebagai perintah penyerahan barang ke pembeli yang telah membayar di kassa dan sekaligus sebagai slip pembungkus yang akan ditempel di pembungkus barang sebagai identitas barang
3. Lembar 3 yang akan diserahkan ke bagian order penjualan yang akan dijadikan sebagai arsip sementara berdasarkan nomor urutnya sebagai pengendali apabila terjadi kejanggalan transaksi penjualan.

b. Pita Register kas

Dokumen yang dihasilkan oleh mesin register kas yang dioperasikan oleh bagian kasir setelah terjadi transaksi penerimaan uang dari pembeli sebagai pembayaran atas barang dan juga sebagai dokumen pendukung untuk meyakinkan bahwa faktur tersebut benar-benar telah dibayar dan dicatat dalam register kas

2. Fungsi-fungsi yang Terkait dengan Penjualan Tunai

Adapun yang menjadi fungsi-fungsi yang terkait dalam penjualan tunai adalah sebagai berikut :

1. Bagian Order Penjualan

Fungsi ini menerima order dari pembeli, mengisi faktur penjualan tunai, dan menyerahkan faktur tersebut kepada pembeli untuk kepentingan pembayaran kas di bagian kassa.

2. Bagian Kasir

Fungsi ini menerima pembayaran uang sebesar harga barang yang terdapat pada faktur.

3. Bagian Sopir

Fungsi ini mengantarkan barang dan memberikannya kepada pembeli ditukar dengan faktur yang telah dilunasi.

4. Bagian Akuntansi

Fungsi ini mencatat transaksi penjualan tunai pada catatan harian jurnal umum atau jurnal khusus penjualan, jurnal penerimaan kas dan kartu persediaan barang secara periodik serta membuat laporan penjualan sesuai dengan kebutuhan manajemen

Penjualan Kredit

1. Bagian penjualan

Menerima order pelanggan dapat terjadi karena telah adanya persetujuan harga antar perusahaan dengan pelanggan tersebut.

Memeriksa ketersediaan

Berdasarkan order yang diterima dan telah disetujui maka dapat dicatat kedalam buku List Order

2. Bagian Operasional

Berdasarkan buku List order dibagian penjualan, bagian operasional membuat daftar muat sebanyak 3 lembar serta surat DO (*Delivery Order*), kedua formulir ini diotorisasi oleh pembuat daftar muat dan surat DO Itu sendiri

Daftar muat lembar yang ke 2 diberikan kepada bagian piutang, sedangkan daftar muat lembar ke 3 diarsipkan oleh bagian penjualan

Surat DO dan daftar muat lembar ke 1 di berikan kepada sopir dan di bawa kembali

3. Bagian Piutang

Berdasarkan daftar muat yang lembar ke 2, kemudian membuat faktur sebanyak 3 lembar dan kuitansi, faktur dan kuitansi dapat dicetak setelah surat muat atau surat jalan diberikan kepada bagian piutang. Faktur diotorisasi oleh bagian piutang dan kuitansi dikelola oleh bagian akuntansi

Faktur lembar 1 dan 2 serta kuitansi yang dikirimkan kebagian penagihan dan pengiriman sebagai sistem penagihan piutang tersebut.

Faktur lembar yang ke 3 di gunakan sebagai dasar pencatatan kedalam buku pembantu piutang dan faktur tersebut kepada bagian piutang.

Surat muat yang diterima di fotocopy sebagai arsip perusahaan dibagian penagihan dan pengiriman produk karena surat aslinya dikirim kembali ke pelanggan

Daftar muat lembar pertama serta surat muat yang diterima dilakukan pengecekan, kemudian setelah cocok faktur dapat dicetak serta begitu pula dengan kuitansi tersebut

Pengendalian Intern dalam Melakukan Penagihan Piutang

1. Bagian fungsi yang terkait dengan penagihan piutang

Bagian yang terkait dalam penagihan piutang adalah bagian Adminitrasi penjualan dan bagian penagihan piutang, dimana fungsi memiliki dalam melakukan penagihan kepada pelanggan yang telat dalam pembayaran. Dan apabila sudah dikirim dan diterima oleh pelanggan, bagian adminitrasi penjualan akan melakukan konfirmasi dan jika setelah dikonfirmasi tersebut tidak ada tindakan dari pelanggan maka bagian penagihan dan pengiriman akan melakukan pemantauan secara berkala kepada pihak pelanggan tersebut

2. Unsur-unsur pengendalian intern dalam penagihan piutang

Menurut kriteria COSO bahwa unsur-unsur pengendalian intern dalam penagihan piutang pada dapat dijelaskan sebagai berikut :

Lingkungan Pengendalian

Menurut Bapak Yayak, "Menunjang tinggi integritas dan kompetensi. Antara bagian yang satu dengan yang lain didalam perusahaan merupakan satu kesatuan yang salain berhubungan setiap karyawan harus memiliki kompetensi. Perusahaan memiliki *Standard Operating Procedure* yang harus dijalankan setiap karyawan dan setiap karyawan memiliki job descriptions masing-masing sehingga setiap karyawan fokus pada bagian pekerjaan masing-masing"

Penaksiran Risiko

Menurut Bapak Yayak, "Untuk menghindari risiko terjadinya piutang maka dikontrol langsung untuk menghindari risiko terjadi. Dalam hal ini kontrol penagihan piutang yang ada maksimalnya 1 (satu) minggu setelah terjadinya transaksi penjualan Risiko lain dari transaksi penjualan kredit adalah tidak tertagihnya piutang, dan pada perusahaan tidak pernah melakukan sistem penghapusan piutang sehingga perusahaan mengakui semua piutang dapat tertagih dan apabila lambat membayar piutang tersebut maka di kenakan denda"

3. Aktivitas pengendalian

Menurut Bapak Yayak, "Penagihan piutangnya pada perusahaan diadakan pemisahan tugas antara fungsi pencatatan piutang dengan fungsi penjualan, guna menghindari pengurangan dan kelebihan piutang tersebut, aktivitas dokumentasi pada piutang usaha, berupa: kwitansi penerimaan yang menunjukkan berkurangnya piutang usaha, faktur pajak, bukti penerimaan untuk pembayaran lewat kasir, di mana bukti penerimaan pembayaran menggunakan sistem penomoran sebagai alat pengendalian dan Informasi dan komunikasi"

Menurut Bapak Yayak, "Prosedur piutang yang dijalankan perusahaan dapat memberikan informasi saldo piutang dari waktu ke waktu karena diadakan pembukuan piutang ke dalam buku pembantu piutang secara periodik, dan dikelola oleh bagian Finance dan Accounting dikantor"

Pemantauan

Menurut Ibu Debsi, "Manajemen telah memberikan tanggung jawab yang jelas kepada masing-masing staf secara jelas, serta melakukan pencatatan piutang usaha secara akurat dan terperinci serta selalu mengacu pada SOP (*Standart Operating Procedure*) yang ada di perusahaan tersebut dan diadakannya rapat evaluasi berisi tentang pelunasan piutang oleh pelanggan guna diskusi ini untuk menghindari adanya piutang tidak tertagih dalam perusahaan"

Penagihan Piutang

Dilakukan pengecekan antara daftar muat yang diterima dari bagian operasional dengan faktur lembar ke 1,2 serta kuitansi, apakah saldo pencatatan besarnya piutang sudah jelas.

Surat muat serta daftar muat yang diterima dikelompokkan dengan faktur, dan kuitansi. Jika sopir kembali tanpa membawa surat muat atau surat muat tidak ditandatangani oleh pelanggan maka bagian pengantar barang harus kembali mengambil dan bagian penagihan dan pengiriman akan meminta konfirmasi ke bagian gudang penerima di tempat pelanggan.

Daftar muat lembar pertama disimpan oleh bagian penagihan dan pengiriman

Surat muat, kuitansi dan faktur lembar ke 1 dikirim ke pelanggan, bisa melalui bagian penagihan dan pengiriman atau dengan jasa pengiriman.

Proses pengiriman faktur telah sampai di tangan pembeli, maka akan dibuatkan tanda terima faktur atau resi pengiriman

Faktur lembar ke 2 diarsipkan bagian penagihan dan pengiriman.

Copy surat muat juga diarsipkan bagian penagihan dan pengiriman.

Analisis Perkembangan Penjualan

perkembangan penjualan pada suatu perusahaan perlu diperhatikan untuk mengetahui omzet yang diperoleh perusahaan tersebut setiap periode waktu tertentu. Besarnya volume penjualan yang diperoleh suatu perusahaan sangat tergantung pada strategi pemasaran dan

penjualan yang diterapkan oleh PT XYZ. Berbagai kebijakan yang telah yang telah ditempuh untuk meningkatkan konsumen terhadap produk yang dikeluarkan diantara kebijakan harga

Permintaan konsumen pada PT XYZ setiap bulannya mengalami fluktuatif. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, diperoleh bahwa permintaan konsumen tampak dalam tabel berikut ini :

Tabel 2 Penjualan PT. XYZ Tahun 2022

Bulan	Penjualan Tunai	Penjualan Kredit	Total
Januari	Rp 201.569.700,20	Rp 94.061.235,00	Rp 295.630.935,20
Februari	Rp 174.654.405,00	Rp 99.878.609,00	Rp 274.533.014,00
Maret	Rp 210.109.883,60	Rp 101.361.403,00	Rp 311.471.286,60
April	Rp 210.212.353,75	Rp 105.345.500,00	Rp 315.557.853,75
Mei	Rp 219.664.263,50	Rp 119.985.399,00	Rp 339.649.662,50
Juni	Rp 119.845.900,00	Rp 120.321.345,00	Rp 240.167.245,00
Juli	Rp 226.276.750,00	Rp 125.409.350,00	Rp 351.686.100,00
Agustus	Rp 230.671.135,98	Rp 129.251.000,00	Rp 359.922.135,98
September	Rp 233.457.668,00	Rp 131.210.500,00	Rp 364.668.168,00
Oktober	Rp 200.789.900,00	Rp 139.489.235,00	Rp 340.279.135,00
Nopember	Rp 252.889.776,50	Rp 157.489.000,00	Rp 410.378.776,50
Desember	Rp 290.461.045,66	Rp 269.331.450,00	Rp 559.792.495,66
Grand Total	Rp 2.570.602.782,19	Rp 1.593.134.026,00	Rp 4.163.736.808,19

Penagihan Piutang

Tabel 3 Penjualan PT. XYZ Tahun 2022

Bulan	Piutang Tak Terbayar	%
Januari	Rp 20.990.195,56	7%
Februari	Rp 18.101.138,29	7%
Maret	Rp 23.229.830,62	7%
April	Rp 23.915.238,56	8%
Mei	Rp 27.706.336,53	8%
Juni	Rp 13.853.014,31	6%
Juli	Rp 29.704.834,53	8%
Agustus	Rp 31.112.423,75	9%
September	Rp 31.938.347,42	9%
Oktober	Rp 27.809.127,97	8%
Nopember	Rp 40.447.018,62	10%
Desember	Rp 75.261.154,25	13%
Grand Total	Rp 364.138.660,41	100%

Pengendalian intern merupakan langkah-langkah yang diambil dalam mengatur dan mengarahkan aktivitas dan efisiensi operasi, dan kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku di perusahaan. Sedangkan penjualan adalah salah satu bentuk didalam kegiatan pemasaran untuk memperoleh peningkatan penjualan dari waktu ke waktu dalam periode tertentu. Dan penagihan piutang adalah jumlah yang akan ditagih sebagai akibat penjualan barang dan jasa secara kredit.

Metode yang digunakan untuk menganalisis data tersebut adalah deskriptif kualitatif yang merupakan suatu metode dimana data dikumpulkan, diklasifikasi dan dianalisa sehingga memberikan keterangan gambaran yang lengkap dan jelas. Serta menggunakan alat ukur untuk menganalisis data seperti :

1. Reduksi data adalah merangkum, memilih hal-hal yang pokok, dan memfokuskan kepada hal-hal yang penting.
2. Display data adalah untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif.
3. Verifikasi data adalah penarikan kesimpulan untuk menjawab rumusan masalah

Hasil penelitian dari analisis penerapan pengendalian intern dalam mengukur tingkat penjualan dan penagihan piutang "PT XYZ" maka dapat disimpulkan bahwa pengendalian intern dalam mengukur tingkat penjualan dan penagihan piutang masih belum efektif padahal PT XYZ sudah menerapkan SOP (Standart Operating Procedure) yang jelas dan terarah, adanya komite audit yang dapat mendeteksi kecurangan yang dapat terjadi dalam perusahaan tersebut. Pada aktivitas penjualan kredit perusahaan sudah memiliki bagian kredit tersendiri, dengan adanya batas kredit maksimum yang diberikan oleh pelanggan untuk menghindari adanya piutang tak tertagih pada perusahaan dan dalam pemantauannya didukung oleh tim khusus dalam hal ini oleh auditor dari kantor untuk memantau kesalahan-kesalahan dalam proses kinerja. PT XYZ sejauh ini tidak pernah melakukan sistem penghapusan piutang.

Hasil penelitian tersebut untuk melihat keefektifan dengan menggunakan pengendalian intern menurut kriteria COSO (The Committee Of Sponsoring Organizations Of Treadway Commission) yang terdapat beberapa bagian seperti : 1. Lingkungan Pengendalian 2. Penilaian Risiko 3. Aktivitas Pengendalian 4. Informasi dan Komunikasi 5. Aktivitas Pemantauan.

Hasil dari penerapan pengendalian intern dalam mengukur tingkat penjualan dan penagihan piutang sudah berjalan efektif hasil penelitian ini selaras dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Taroreh, J.R, Dkk (2016) bahwa berdasarkan evaluasi penerapan pengendalian internal piutang berjalan dengan cukup baik, manajemen perusahaan sudah menerapkan konsep dasar dan prinsip-prinsip pengendalian internal menurut kerangka COSO. Hasil penelitian ini juga selaras dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Rusady, N.A (2016) bahwa sistem penjualan kredit pada perusahaan sudah baik. Hal ini bisa dilihat dari struktur organisasinya sudah jelas, sudah adanya pemisahan fungsi pada aktivitas penjualan kredit, setiap transaksi penjualan kredit sudah dicatat dengan baik dan didokumentasikan dengan menggunakan dokumen-dokumen sebagai bukti dalam menjelaskan aktivitas-aktivitas penjualan kredit.

SIMPULAN

Lingkungan Pengendalian, sudah baik karena PT XYZ menunjang tinggi integritas dan kompetensi antara bagian yang satu dengan yang lain dalam perusahaan.

b. Penaksiran Risiko, sudah baik karena dalam menghindari terjadinya risiko piutang maka dikontrol langsung.

C. Aktivitas Pengendalian, sudah baik karena penagihan piutang pada PT XYZ diadakan pemisahan tugas antara fungsi pencatatan piutang.

d. Informasi dan Komunikasi, sudah baik karena, prosedur piutang yang dijalankan PT XYZ dapat memberikan saldo piutang dari waktu ke waktu.

e. Pemantauan, sudah baik karena manajemen telah memberikan tanggung jawab yang jelas kepada masing-masing staf secara jelas

Penerapan pengendalian intern dalam mengukur tingkat penjualan kredit pada perusahaan PT XYZ sudah memadai atau sudah berjalan efektif, karena perusahaan tersebut sudah memiliki SOP (*Standart Operating Procedure*) yang jelas dan terarah serta sistem informasinya

sudah terkomputerisasi sehingga karyawan lebih mudah dalam berkomunikasi dan mendapatkan informasi

Adapun Saran hendaknya lembaga-lembaga pembiayaan yang mempunyai kerjasama yang resmi dengan perusahaan ditambah, sehingga dapat memberikan alternatif lebih kepada calon konsumen untuk dapat memilih yang mana diantara lembaga yang lebih menguntungkan. Lembaga yang selama ini bekerjasama dengan PT XYZ adalah lembaga yang resmi

Referensi :

- Ainur Rozikin., (2020), Analisis Pengendalian Internal Terhadap Piutang Dagang di CV. Anugrah Unika Mekanik Sidoarjo. Universitas Islam Negeri Sunan Ampel.
- Azhar Susanto, (2013), Sistem Informasi Akuntansi, -Struktur-PengendalianResiko-Pengembangan, Edisi Perdana, Lingga Jaya, Bandung
- Dadi Komardi dan Wiliam Salim., (2015), Analisis Pengendalian Intern Piutang Dagang Pada PT. Seriyus Utama. Jurnal Penelitian. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pelita Indonesia
- Handayani, A. (2020). Struktur Modal Perusahaan Rokok Di Indonesia. *Accounting and Management Journal*, 4(2), 95-104.
- Nabila Habibie., (2013), Analisis Pengendalian Internal Piutang Usaha Pada PT. Adira finance cabang Manado, Jurnal Penelitian. Universitas Sam Ratulagi.
- Nurazizah., (2018), Pengendalian Intern Piutang Dalam Mengelola Piutang Macet (Studi Kasus Pada PNPM Mandiri Kecamatan Medang Deras Kabupaten Batubara), Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara
- Suharto., (2017), Analisis Sistem Pengendalian Internal Atas Piutang Usaha Pada PT. Wahana Ottomitra Multiartha (WOM), Tbk Cabang Kota Lubuklinggau, Skripsi Fakultas Ilmu Manajemen, Universitas Negeri Bengkulu
- Sulaiman., (2012), Analisis Prosedur Pengendalian Intern Piuatang Usaha Pada Astra Credit Companies Cabang Makasar, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Jurusan Akuntansi, Universitas Hasanuddin.
- Sulasry T., et all.,(2013), Analisis Sistem Pengendalian Internal Piutang Usaha Pada PT. Hasrat Abadi Toyota Cabang Manado, Jurnal Penelitian. Universitas Sam Ratulagi
- Tari Wulandari S., (2019), Analisis Sistem Pengendalian Internal Piutang Usaha Untuk Meminimal Piutang Tak Tertagih Pada PT. Juang Jaya Abdi Alam Cabang Medan, Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara
- Agus Santosa, Rahmat dan Anita Handayani. 2018. Manajemen Keuangan : Keputusan Keuangan Jangka Panjang. Sumatera: UMG Press
- Harahap, Seprida Hanum dan Surya Sanjaya (2016). "Sistem Akuntansi". Penerbit: La-Tansa Press
- Hery. 2015. Analisis Laporan Keuangan. Edisi 1. Yogyakarta: Center For Academic Publishing Services
- Mulyadi, 2017, Sistem Akuntansi. Universitas Gajah Mada. Jakarta: Salemba Empat
- Sugiyono,(2017), Metode penelitian kualitatif, Bandung, Alfabeta.