

ANALISIS EFEKTIFITAS PENGENDALIAN INTERNAL ATAS PIUTANG USAHA PADA PERUSAHAAN BISNIS

Hoky Yunita Susanti, Yosevin Karnawati
Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Esa Unggul, Jakarta
Jalan Arjuna Utara Nomor 9, Kebon Jeruk, Jakarta Barat – 11510

Abstrak

Tujuan dari penelitian skripsi ini adalah untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan pengendalian internal pada prosedur penjualan kredit pada PT. Duta Chemical. Penelitian kepustakaan dan lapangan telah dilakukan untuk mengetahui apakah prosedur penjualan kredit sudah sesuai dengan kebijakan yang telah diterapkan oleh perusahaan. Metode yang digunakan penulis adalah metode kualitatif dan kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengendalian internal terhadap prosedur penjualan kredit pada PT. Duta Chemical telah berjalan dengan baik.

Kata kunci : pengendalian internal, piutang usaha, perusahaan, bisnis

Pendahuluan

Setiap perusahaan tentunya mempunyai tujuan utama yaitu memperoleh laba yang maksimal. Laba di dapatkan dengan meningkatkan volume penjualan. Semakin banyak penjualan, semakin banyak juga laba yang akan di dapatkan (MA Adhikara, M Maslichah, N Diana, 2017).

Berbagai cara di tempuh pada perusahaan untuk meningkatkan volume penjualan, mulai dari penjualan berbagai jenis produk yang di buat semenarik mungkin, potongan harga dan juga sistem pembayaran secara kredit (Karnawati, Y., Handayani, S., 2019). Penjualan Secara kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang kepada konsumen atau disebut piutang usaha, dan pada saat jatuh tempo dan konsumen membayarkan piutang tersebut baru lah terjadi aliran kas masuk (*cash in flow*).

Piutang Merupakan pos terpenting karena merupakan bagian pada aktiva lancar yang besar bagi perusahaan, serta aktiva paling likuid setelah kas. Maka dari itu diperlukan adanya usaha untuk meningkatkan perputaran piutangS (Handayani, 2018).

Seiring berjalannya waktu maka timbul kendala-kendala yang berkaitan dengan penjualan secara kredit, yang mengakibatkan piutang yang meningkat dan di samping itu ada juga resiko piutang yang tidak dibayarkan sesuai dengan tanggal perjanjian pembayaran piutang yang biasa di sebut tanggal jatuh tempo selain itu dapat juga menimbulkan resiko piutang tidak tertagih oleh konsumen. Maka dari itu akan menimbulkan kerugian bagi perusahaan, management harus mempertimbangkan cara-cara apa yang akan di ambil untuk mengantisipasi hal tersebut

dengan melakukan pembatasan dalam pemberian kredit, cara penagihan, survei calon pelanggan, dan menilai berapa tenggat waktu yang akan di berikan untuk masing-masing pelanggan (A Putra, 2014).

Pengambilan keputusan dalam pemberian kredit harus diperhatikan karena perusahaan yang kompeten tentu akan sangat selektif untuk memilih calon pelanggan agar di kemudian hari perusahaan tidak akan mengalami kerugian(SH Adrie Putra, 2013)

Berdasarkan latar belakang dari penjelasan sebelumnya, maka penulis mencoba membahas identifikasi masalah dalam penelitian ini, adalah :

1. Terdapat piutang yang tidak tertagih
2. Pencatatan piutang yang masih manual belum menggunakan *software accounting*
3. Terjadi selisih pengakuan piutang

Dalam setiap pembahasan suatu masalah perlu adanya peembatasan agar dalam penulisan ini lebih terarah dan teratur, karena adanya keterbatasan waktu, tenaga dan kemampuan, maka penulis membatasi hanya dalam pengendalian internal untuk penjualan secara kredit tahun 2013.

Berdasarkan uraian dalam latar belakang di atas, penulis akan merumuskan masalah – masalah yang akan di bahas tuntas sebagai berikut :

1. Bagaimana prosedur penjualan kredit dan piutang usaha pada PT. Duta Chemical ?
2. Apakah Pengendalian internal pada PT. Duta Chemical sudah sesuai dengan kriteria pengendalian internal yang baik ?
3. Jika terjadi ketidaksesuaian antara pelaksanaan dengan SOP yang berlaku, apakah faktor penyebabnya dan bagaimana alternatif jalan keluarnya?

Berdasarkan perumusan masalah di atas, maka tujuan yang di harapkan dapat di peroleh adalah :

1. Untuk mengetahui prosedur penjualan kredit dan piutang usaha pada PT. Duta Chemical
2. Untuk mengetahui apakah pengendalian internal PT. Duta Chemical sudah sesuai dengan kriteria poengendalian internal yang baik atau tidak
3. Untuk mengetahui apakah faktor penyebab dan bagaimana alternatif jalan keluarnya, jika terjadi ketidak sesuaian antara pelaksana dengan SOP yang berlaku.

Dalam melaksanakan penelitian ini, penulis berharap hasil dari penelitian ini memberikan Manfaat dan Kegunaan sebagai berikut :

Bagi Penulis, untuk menambah ilmu pengetahuan dan wawasan yang berkaitan dengan pengendalian internal terhadap pengendalian internal dan sebagai sarana pengaplikasian teori yang telah di dapatkan dalam perkuliahan.

Bagi Perusahaan, manfaat yang di berikan dalam penyusunan skripsi ini adalah, sebagai bahan informasi bagi bagian manajemen mengenai pentingnya pengendalian internal piutang serta membantu perusahaan mengevaluasi kebijakan tentang prosedur dan pengawasan yang terbaik untuk kedepannya.

Bagi Pihak Lain, memberikan referensi dan informasi terhadap pengendalian internal piutang.

Kelangsungan Usaha (Going Concern)

Kelangsungan usaha (*Going Concern*) adalah suatu asumsi yang menyatakan bahwa suatu perusahaan akan tetap terus bertahan untuk waktu yang lama tidak di batasi oleh batas umur tertentu. Salah satu yang membuat perusahaan bisa terus bertahan yaitu dengan cara pengendalian piutangnya, Kegagalan mempertahankan *going concern* dapat mengancam setiap perusahaan, terutama jika perusahaan tersebut memiliki manajemen yang buruk, terdapat kecurangan dan merosotnya nilai tukar mata uang.

Menurut Setiawan (2006) dalam Santosa dan Wedari (2007), *going concern* sebagai asumsi bahwa perusahaan dapat mempertahankan hidupnya secara langsung akan mempengaruhi laporan keuangan. Jadi, jika laporan keuangan disusun dengan dasar *going concern* berarti diasumsikan perusahaan akan bertahan dalam jangka panjang. Berdasarkan pelaporan keuangan, nantinya auditor akan menilai apakah laporan keuangan telah memenuhi kepatuhan, menyajikan secara wajar, dan konsisten terhadap

prinsip akuntansi yang berlaku umum di Indonesia, kewajaran dan apakah ada kesangsian atas kelangsungan hidup perusahaan.

Berdasarkan SPAP (PSA 30 SA Seksi 341.1) menyatakan bahwa *going concern* merupakan kelangsungan hidup entitas yang dipakai sebagai asumsi dalam pelaporan keuangan sepanjang tidak terbukti adanya informasi yang menunjukkan hal yang berlawanan. Biasanya, informasi yang secara signifikan berlawanan dengan asumsi kelangsungan hidup entitas adalah berhubungan dengan ketidakmampuan entitas dalam memenuhi kewajibannya pada saat jatuh tempo tanpa melakukan penjualan sebagian besar aktiva kepada pihak luar melalui bisnis biasa, restrukturisasi utang, perbaikan operasi yang dipaksakan dari luar, dan kegiatan serupa yang lain.

Oleh karena itu dibutuhkan adanya fungsi pengendalian internal untuk menjaga agar semua transaksi dapat sesuai dengan standar yang di tetapkan oleh perusahaan, dan apabila fungsi tersebut tidak berjalan maka dapat mengancam perusahaan.

Piutang

Pada saat ini beberapa perusahaan menjual barang dan jasa dari perusahaannya menggunakan sistem pembayaran yang di lakukan secara kredit dengan memberikan tenggang waktu pembayaran, pada saat tengang waktu tersebut di catat sebagai piutang dari penjual ke pada pembeli. piutang diartikan sebagai tagihan yang hanya dapat diselesaikan dengan diterimanya uang di masa yang akan datang.

Pengertian Piutang Menurut Warren, Reeve, dan Fees (2005) mendefinisikan piutang sebagai berikut, "Piutang merupakan semua klaim dalam bentuk uang terhadap pihak atau organisasi lainnya. Piutang biasanya memiliki bagian yang signifikan dari total aktiva lancar perusahaan. Transaksi paling umum yang menciptakan piutang adalah penjualan barang dagang atau jasa secara kredit. Piutang usaha (*account receivable*) semacam ini normalnya diperkirakan akan tertagih dalam periode waktu yang relatif pendek, seperti 30 atau 60 hari". Sedangkan menurut Munandar (2006) yang dimaksud dengan piutang adalah sebagai berikut: "Piutang adalah tagihan perusahaan kepada pihak lain yang nantinya akan dimintakan pembayarannya bilamana telah sampai jatuh tempo."

Pada umumnya piutang timbul ketika sebuah perusahaan menjual barang atau jasa secara kredit dan berhak atas penerimaan kas di masa mendatang, yang prosesnya dimulai dari pengambilan keputusan untuk memberikan kredit kepada langganan, melakukan

pengiriman barang, penagihan dan akhirnya menerima pembayaran, dengan kata lain piutang dapat juga timbul ketika perusahaan memberikan pinjaman uang kepada perusahaan lain dan menerima promes atau wesel, melakukan suatu jasa atau transaksi lain yang menciptakan suatu hubungan dimana satu pihak berutang kepada yang lain seperti pinjaman kepada pimpinan atau karyawan. Piutang merupakan salah satu elemen yang paling penting dalam modal kerja suatu perusahaan. Sebagian piutang dapat dimasukkan dalam modal kerja yaitu bagian piutang yang terdiri dari dana yang diinvestasikan dalam produk yang terjual dan sebagian lain yang termasuk modal kerja potensial yaitu bagian yang merupakan keuntungan.

Piutang merupakan elemen modal kerja yang selalu dalam keadaan berputar secara terus menerus dalam rantai perputaran modal kerja yaitu Kas - persediaan - piutang - kas. Dalam keadaan normal dan dimana penjualan pada umumnya dilakukan dengan kredit, piutang mempunyai tingkat likuiditas yang lebih tinggi dari pada persediaan, karena perputaran dari piutang ke kas membutuhkan satu langkah, yang penting kebijaksanaan kredit yang efektif dan prosedur-prosedur penagihan untuk menjamin penagihan piutang yang tepat pada waktunya dan mengurangi kerugian akibat piutang tak tertagih.

Piutang usaha pada umumnya merupakan bagian terbesar dari aktiva lancar serta bagian terbesar pula pada total aktiva perusahaan. Maka dari itu pengendalian internal piutang pada perusahaan menjadi sangat penting. Kecurangan dan Kelalayan pada lingkup kerja tentu akan merugikan perusahaan, kecurangan yang mungkin terjadi yaitu pembayaran piutang dari pembeli tidak di catat dan mengantongi uangnya, menunda penyeteroran uang hasil penjualan dan menggunakan uang tersebut untuk kepentingan pribadi, melakukan pembukuan palsu atas mutasi piutang dan tidak melakukan penagihan untuk piutang yang telah jatuh tempo. Pengendalian internal merupakan cara untuk mengantisipasi kecurangan dan kelalaian tersebut.

Pengendalian Internal

Pengertian Sistem Pengendalian Internal Menurut Romney dan Steinbart (2009): "Pengendalian Internal adalah rencana organisasi dan metode bisnis yang dipergunakan untuk menjaga asset, memberikan informasi yang akurat dan andal mendorong dan memperbaiki efisiensi jalannya organisasi, serta mendorong kesesuaian dengan kebijakan yang telah ditetapkan."

Menurut penelitian *Committee of Sponsoring Organization* (COSO), pengendalian internal merupakan sistem, struktur atau proses yang diimplementasikan oleh dewan komisaris, manajemen dan karyawan dalam perusahaan yang bertujuan untuk menyediakan jaminan yang memadai bahwa tujuan pengendalian tersebut dicapai, meliputi efektifitas dan efisiensi operasi, keandalan pelaporan keuangan, dan kepatuhan terhadap peraturan perundang-undangan dapat tercapai.

Sedangkan menurut Sukrisno Agoes (2008), pengendalian internal adalah suatu proses yang dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen dan personel lain entitas yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian tiga golongan tujuan, seperti keandalan laporan keuangan, efektifitas dan efisiensi operasi, dan kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku."

Berdasarkan ketiga definisi tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa sistem pengendalian internal adalah sistem, struktur atau prosedur yang saling berhubungan memiliki beberapa tujuan pokok yaitu menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi yang dikoordinasikan sedemikian rupa, dan mendorong dipatuhinya kebijakan hukum dan peraturan yang berlaku untuk melaksanakan fungsi utama perusahaan.

Tujuan Pengendalian Internal

1. Melindungi aset dari pencurian, perampokan dan penyalahgunaan oleh karyawan.
2. Meningkatkan keakuratan dan kebenaran pencatatan akuntansi, sehingga dapat menurunkan resiko kesalahan (kesalahan yang tidak disengaja) dan ketidakeraturan (kesalahan yang disengaja dan kesalahpahaman) dalam proses akutansinya.
3. Mendorong karyawan mematuhi peraturan dan ketentuan yang telah ditetapkan.

Pengendalian internal dapat mencegah pencurian, penggelapan dan penyalahgunaan. Salah satu pelanggaran paling serius atas pengendalian internal adalah penggelapan oleh karyawan (*employee fraud*) merupakan tindakan yang disengaja untuk kepentingan pribadi.

Penilaian Internal Control Questionnaires (ICQ)

Internal Control Questionnaires dapat digunakan sebagai alat untuk mengukur pengendalian internal pada suatu perusahaan. Dengan cara mengajukan beberapa pertanyaan dan digunakan skala

pengukuran guttman. Dalam skala guttman hanya ada 3 interval yaitu “YA (Y)” dan “TIDAK (T)” atau “TIDAK RELEVAN (TR)” sehingga dengan cara tersebut dapat memberikan jawaban tegas dari setiap masalah yang diteliti. Skala Guttman dapat digunakan dalam bentuk pertanyaan pilihan ganda atau checklist. Jika jawaban YA akan menunjukkan ciri internal control yang baik, TIDAK akan menunjukkan ciri internal control yang tidak lemah, TIDAK RELEVAN berarti pertanyaan tersebut tidak relevan untuk perusahaan tersebut.

Berikut ini merupakan langkah-langkah perhitungan Internal Control Questionnaires :

1. Menentukan berapa jumlah pertanyaan yang akan diberikan
2. Menentukan skor ideal untuk setiap jawaban
3. Melakukan perhitungan mengenai hasil jawaban
4. Kemudian mengklasifikasikan dari hasil jawaban tersebut

Metode Penelitian

Dalam penelitian, penulis menggunakan bahan perbandingan atau referensi dalam pembuatan, penulis memperoleh informasi dari literature-literatur. Jenis dan sumber data yang digunakan adalah data sekunder, yaitu data yang diperoleh untuk melengkapi data primer melalui kepustakaan yang dilakukan dengan membaca buku yang berhubungan dengan penjualan secara kredit dan piutang.

Gambaran Umum Objek Penelitian

PT. Duta Chemical adalah sebuah perusahaan yang bergerak dibidang perusahaan dagang yang didirikan pada tanggal 8 Juni 1992 di Jakarta. Meskipun masih dalam perusahaan menengah, perusahaan ini berusaha untuk meningkatkan usahanya dengan menjual tidak hanya di wilayah Jakarta tetapi juga telah melakukan penjualan ke beberapa daerah lainnya seperti Tangerang, Bekasi dan Medan.

PT. Duta Chemical adalah perusahaan dagang yang bergerak dalam distributor pewarna plastic. Terdapat berbagai jenis variasi warna yang dijual oleh PT. Duta Chemical.

Hasil dan Pembahasan

Prosedur atas Penjualan Kredit dan Piutang Usaha PT Duta Chemical

Seorang calon debitur di PT. Duta Chemical harus melewati tahap-tahap tertentu atau prosedur yang berlaku di PT. Duta Chemical sebelum mendapatkan kredit.

Adapun prosedur pemberian kredit pada PT. Duta Chemical terdiri dari :

1. Prosedur Pengajuan Permohonan Kredit, terdiri dari:
 - a. Foto copy KTP debitur
 - b. Alamat lengkap debitur
 - c. Nomor telepon debitur
 - d. Debitur harus menjadi pelanggan tetap minimal 1 tahun
 - e. Selama menjadi pelanggan debitur harus membayar tepat waktu
2. Prosedur analisa kredit diajukan oleh calon debitur, maka selanjutnya permohonan kredit dianalisa adalah :
 - a. Melakukan verifikasi data, antara lain mengenai legalitas usaha yaitu memeriksa atas kebenaran data yang diberikan oleh calon debitur dan informasi.
 - b. Melakukan survey lapangan untuk memastikan kebenaran informasi seperti : kebenaran lokasi dan nomor telepon kantor
 - c. Melakukan wawancara dengan debitur untuk lebih memastikan kebenaran data-data atau informasi yang didapat.
 - d. Kemudian calon debitur menandatangani semua dokumen sebagai tanda persetujuan atas semua persyaratan kredit.
3. Prosedur persetujuan kredit
Setelah melakukan analisa kredit diatas maka dilakukan prosedur persetujuan kredit sebagai berikut :
 - a. Setelah semua dokumen di siapkan maka diberikan kepada koordinator marketing untuk diteliti lebih lanjut kebenaran dan kelayakan kreditnya.
 - b. Setelah dokumen lengkap maka di otorisasi oleh kepala bagian penjualan

Kesesuaian antara pengendalian internal atas penjualan kredit yang diterapkan dengan kriteria pengendalian internal yang baik

Untuk mengetahui kesesuaian antara pengendalian internal yang diterapkan dengan kriteria pengendalian internal yang baik terlebih dahulu mengevaluasi kondisi pelaksanaan penjualan kredit dan piutang usaha.

Pelaksanaan penjualan:

- a. Transaksi penjualan kredit dilaksanakan oleh fungsi penerimaan order, fungsi otorisasi kredit, fungsi pengiriman barang, fungsi penagihan, dan fungsi pencatatan. Tidak ada transaksi penjualan kredit yang dilaksanakan secara lengkap hanya oleh satu fungsi

- tersebut.
- b. Ada pemisahan fungsi antara fungsi penerimaan kas dengan fungsi pencatatan piutang.
 - c. Penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh fungsi penjualan menggunakan formulir Surat Order Penjualan
 - d. Meskipun setiap pembelian di berikan surat order penjualan tetapi ada beberapa pelanggan lama yang tidak dikecualikan
 - e. Persetujuan pemberian kredit diberikan oleh fungsi pemberi otorisasi kredit dengan membubuhkan tanda tangan pada credit copy.
 - f. Pengiriman barang kepada pelanggan disertai oleh faktur pengiriman barang dan jika barang tersebut telah diterima oleh pelanggan maka pelanggan wajib memberikan tanda tangan pada copy faktur pengiriman tersebut yang menyatakan bahwa barang tersebut telah diterima oleh pelanggan.
 - g. Penetapan barang jual, syarat penjualan dan syarat discount berada ditengah manajemen penjualan.
 - h. Harga diskon yang diterapkan bagi setiap pelanggan berbeda-beda tergantung tingkat kedekatan hubungan pelanggan dengan staff penjualan.
 - i. Terjadi piutang diotorisasi oleh bagian penagihan dengan membubuhkan tanda tangan pada faktur penagihan.
 - j. Pencatatan ke dalam kartu piutang, jurnal penjualan, jurnal penerimaan kas dan jurnal umum diotorisasi oleh fungsi akuntansi dengan cara membubuhkan tanda tangan pada dokumen sumber yaitu surat order pengiriman dan faktur penjualan.
 - k. Pencatatan terjadinya piutang didasarkan pada faktur penjualan yang didukung dengan Surat Order Penjualan
 - l. Surat order penjualan bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh faktur penagihan.
 - m. Faktur penjualan bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh faktur penagihan.
 - n. Secara periodik faktur pencatatan piutang mengirim pernyataan piutang kepada tiap debitur untuk menguji ketelitian catatan piutang yang diselenggarakan oleh fungsi tersebut.
 - o. Diadakan rekonsiliasi kartu piutang dengan rekening control piutang dalam buku besar.
 - p. Sering diberikan kelonggaran pembayaran kepada pelanggan lama, meski sudah jatuh tempo tidak pernah dilakukan penagihan yang intensif.
- Aktivitas pemantauan merupakan suatu cara untuk mengetahui apakah rancangan struktur Pengendalian Internal benar dilaksanakan dalam operasi perusahaan dan disesuaikan dengan kondisi dan situasi yang sedang berlangsung. Aktivitas pemantau dapat dilakukan oleh bagian Internal audit. Pemantauan terhadap pelaksanaan aktivitas operasi dalam perusahaan hanya dilakukan oleh atasan yaitu Direktur Utama dan dibantu oleh Accounting Manager.
- Prosedur Penagihan dan Penerimaan Kas.
1. Secara berkala 1 bulan sekali perusahaan mengirimkan pernyataan piutang atau konfirmasi kepada pelanggan 2 hari sebelum jatuh tempo maka dibuat kwitansi. Dimana sebelumnya bagian keuangan melakukan pengecekan atas ketepatan harga perkalian dan penjumlahan dari faktur.
 - Kwitansi dibuat dalam rangkap 4:
 - a. Lembar pertama diberikan ke bagian pelanggan
 - b. Lembar kedua diberikam ke bagian penagihan atau *collector*.
 - c. Lembar ketiga diberikan ke bagian akuntansi.
 - d. Lembar keempat disimpan ke dalam arsip.
 - e. Bagian akuntansi memberikan lembar pertama dan kedua ke *collector* untuk melakukan penagihan disertai surat ditandatangani oleh *collector* sebagai bukti kuitansi telah serah terima dari bagian keuangan kepada *collector*. Dan *collector* mencatatnya dalam buku ekspedisi.
 2. Kemudian *collector* melakukan penagihan dan mencatatnya pada daftar penagihan. Cek biaya bilyet giro yang diterima langsung ke Bank pada hari penagihan. Bukti setoran bank diterima dari bank diberikan kepada bagian akuntansi untuk dicatat dan disimpan. Setelah dana tersebut dinyatakan cair oleh Bank, maka dilakukan pencatatan atas penerimaan bank dan pelunasan piutang.
 3. Untuk penjualan yang menggunakan L/C pelunasannya diselesaikan melalui bank.

Analisa Hasil Evaluasi Pengendalian Internal atas Penjualan Kredit dan Piutang Usaha PT Duta Chemical

Dalam penelitian ini hasil evaluasi pengendalian internal berupa kuesioner atas penjualan kredit dan piutang usaha dianalisa dengan memberikan penilaian atas kuesioner tersebut, yaitu dengan menggunakan skala Guttman. Skala pengukuran dengan tipe ini merupakan skala yang digunakan untuk menilai penelitian yang menginginkan jawaban tegas seperti “ Ya – Tidak”, “ Efektif – Tidak efektif “, “Benar-Salah“, “Setuju-Tidak Setuju“, dan sebagainya. Skala Guttman ini dapat dibuat dalam bentuk pertanyaan pilihan ganda atau *checklist*. Jawaban yang dibuat dengan skor tertinggi 1 (satu) dan skor terendah 0 (nol).

Dari perhitungan diperoleh hasil 92,86 %. Berdasarkan kriteria-kriteria penilaian hasil jawaban untuk pengendalian internal, maka hasil ini memberikan sinyal bahwa pengendalian internal yang diterapkan atas penjualan kredit sudah efektif. Namun keefektifan dari pengendalian internal tersebut tidaklah sempurna karena tidak mencapai 100 %, sehingga selisihnya ini adalah sebagai temuan bahwa sistem dan prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan tidak dijalankan semestinya oleh responden.

Penyebab ketidaksesuaian antara pelaksanaan dengan Sop yang berlaku dan alternatif jalan keluarnya

1. Adanya pemesanan tanpa disertai surat pemesanan (*purchase order*)
Penyebabnya :
Meskipun setiap pemesanan di berikan surat pemesanan (*Purchase order*) tetapi untuk pelanggan lama di berikan pengecualian karena adanya kedekatan antara pelanggan dengan bagian penjualan.
2. Adanya pemberian potongan harga yang berbeda untuk pelanggan yang berbeda
Penyebabnya :
Tidak semua barang diberikan pedoman pemberian potongan harga secara tertulis. Khusus pelanggan lama diberikan potongan harga yang lebih besar dari pada harga yang seharusnya diberikan.
3. Analisa umur piutang tidak dibuat secara periodik
Penyebabnya :
Secara periodik tidak semua bagian penagihan membuat analisa umur piutang, sehingga

hanya orang tertentu yang dapat mengetahui berapa lama umur piutang dan berapa besar kemungkinan tidak tertagih atas piutang tersebut. Hal ini dapat menyebabkan bertambahnya jumlah piutang yang bermasalah apabila orang yang menganalisa umur piutang tersebut tidak ada yang mengkoscek.

Dari berbagai penyebab yang terdapat diatas, maka dalam pemberian kredit harus lebih diperhatikan. Berikut adalah alternatif jalan keluar dari permasalahan di atas :

- a. Memberlakukan Checklist kelengkapan dokumen kepada setiap bagian, apabila terdapat dokumen yang tidak lengkap atau tidak memenuhi syarat maka transaksi tersebut tidak dapat diproses.
- b. Menetapkan harga jual dan diskon secara tertulis agar bisa dijadikan pedoman.
- c. Memberikan *reward* dan *Punishment* pada bagian penagihan.

Kesimpulan

Setelah melakukan analisis terhadap data-data yang telah di peroleh dan dibatasi dengan rumusan masalah yang ada, maka penulis mengambil beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Prosedur atas penjualan kredit dan piutang usaha.
Dapat disimpulkan bahwa prosedur atas penjualan kredit pada Perusahaan sudah baik. Hal ini dapat dilihat dari tahap-tahap yang berlaku pada PT. Duta Chemical sebelum mendapatkan kredit.
2. Kesesuaian antara pengendalian internal atas penjualan kredit yang diterapkan dengan kriteria pengendalian internal yang baik.
Dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan pengendalian internal pada Perusahaan sudah baik terbukti dari hasil perhitungan skala guttman sebesar 92,5 % akan tetapi ada beberapa point yang masih harus di evaluasi kembali agar pengendalian internal bisa sesuai dengan kriteria pengendalian internal yang baik.
3. Analisa hasil evaluasi pengendalian internal atas penjualan kredit dan piutang usaha perusahaan.
Setelah dilakukan analisa terhadap perusahaan PT. Duta Chemical maka dapat disimpulkan bahwa pengendalian internal atas penjualan

kredit dan piutang usaha sudah berjalan dengan baik yang dapat dilihat dari ICQ.

4. Penyebab ketidaksesuaian antara pelaksanaan dengan SOP yang berlaku dan alternatif jalan keluarnya.

Setelah dilihat penyebab ketidaksesuaian antara pelaksana dengan SOP yang berlaku maka dapat diketahui bahwa ada beberapa pelaksanaan yang tidak sesuai dengan SOP yang berlaku. Dan dengan adanya alternatif jalan keluar yang telah diberikan dapat membantu perusahaan untuk lebih memperhatikan pelaksanaan pada perusahaan.

Dari hasil analisa, penulis memberikan beberapa saran yang dapat dipertimbangkan sebagai berikut :

Memberlakukan Form Checklist kelengkapan dokumen kepada setiap bagian, apabila terdapat dokumen yang tidak lengkap atau tidak memenuhi syarat maka transaksi tersebut tidak dapat diproses, hal tersebut dilakukan agar setiap fungsi dari masing-masing bagian dapat bekerja secara maksimal untuk meminimalisir hal-hal yang tidak diinginkan dan dapat merugikan perusahaan.

Menetapkan harga jual dan diskon secara tertulis agar bisa dijadikan pedoman, Karena dengan adanya pedoman harga tersebut dapat mengurangi kemungkinan kesalahan dalam memberikan harga jual dan diskon. dan apabila bagian penjualan salah memberikan potongan harga yang terlalu besar maka dapat merugikan perusahaan. Maka diharapkan perusahaan memberikan pedoman harga secara tertulis tanpa pengecualian.

Memberikan *reward* dan *Punishment* pada bagian penagihan, untuk lebih memotivasi karyawan khususnya bagian penagihan untuk melaksanakan tugasnya dengan lebih baik lagi, dan diharapkan dengan adanya reward dan punishment tersebut dapat meminimalisir piutang tak tertagih dan juga piutang yang tidak di cek secara intensif.

Daftar Pustaka

- A Putra. (2014). Pengujian Personal Financial Behavior, Planned Behavior terhadap Self Control Behavior dengan Theory Planned of Behavior. *Jurnal Ilmiah Wahana Akuntansi*. journal.unj.ac.id
- Amir, Abadi Lusuf. (2003). *Arens & Loebbecke Auditing Pendekatan Terpadu*, Buku satu, Jakarta: Salemba Empat.

Ikatan Akuntansi Indonesia. (2004). *Standar Profesional Akuntansi Publik*, Jakarta: Salemba Empat.

Karnawati, Y., Handayani, S. (2019). *Achieving Competitive Advantage Through Intellectual Capital*, <https://aicar2019.confglobal.org/kfz/>, 73.

MA Adhikara, M Maslichah, N Diana. (2017). The Benefits of Accounting Information On The Intention of Stocks Selections In Indonesia Stock Exchange (IDX), *The Indonesian Journal of Accounting Research* 20 (1).

Marsall B. Romney. (2004). *Sistem Informasi Akuntansi*, Salemba Empat, Jakarta, Edisi Indonesia.

Mulyadi. (2002). *Auditing*. Buku satu, Salemba Empat, Jakarta.

S Handayani. (2018). *Seminar Akuntansi Keuangan*, Esa Unggul Press.

SH Adrie Putra. (2013). *Self Control Behavior On The Personel Financial Management Behavior Based On The Theory Planned Behavior Using Partial Least Square Approached Bursa Efek Indonesia (BEI)*. Call For Papers "Sustainable Competitive Advantage-3" FE Universitas

Sugiono. (2010). *Metode Penelitian Pendidikan*, Alfabeta, Bandung.

Sugiyono. (2008). *Metode Penelitian Bisnis*, Alfabeta, Bandung.

Thomas, Suyatno. (2007). *Dasar-Dasar Perkreditan*, Edisi Keempat, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.