

EVALUASI SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL ATAS PENJUALAN KREDIT STUDI KASUS PADA PT. "Y" SEMARANG

*(Internal system evaluation operation of credit sales
Case study at PT "Y" Semarang)*

Endang Kurniawati *)

Abstract

Target of company for example to *obtain*; get profit is generally obtained from sale activity, good of cash sale and also credit. this is Sale activity very easy to the happening of deviation, extravagance, and is not effective. of which can harm company as a whole. For meminimalisasi the happening of all kind of the *deviation* needed by an adequate internal operation system. the Internal operation consist of an designed procedure and policy so that/ to be can give guarantee to push company *operational efficiency*, providing reliable data as decision making base, and push implementation of policys which have been specified previously

Keyword: *internal System Operation of sale*

Abstraksi

Tujuan perusahaan antara lain untuk memperoleh laba umumnya diperoleh dari aktivitas penjualan, baik penjualan tunai maupun kredit. Aktivitas penjualan ini sangat rentan terhadap terjadinya penyelengan, pemborosan, dan ketidakefektifan yang dapat merugikan perusahaan secara keseluruhan. Untuk meminimalisasi terjadinya segala bentuk penyelewengan tersebut diperlukan suatu sistem pengendalian internal yang memadai. Pengendalian internal tersebut terdiri dari suatu kebijakan dan prosedur yang dirancang agar dapat memberikan jaminan untuk mendorong efisiensi operasional perusahaan, menyediakan data yang handal sebagai dasar pengambilan keputusan, dan mendorong dilaksanakannya kebijakan-kebijakan yang telah ditetapkan sebelumnya.

Kata kunci: *Sistem Pengendalian internal atas penjualan*

1. Pendahuluan

1.1. Latar Belakang Masalah

Setiap perusahaan melakukan kegiatan operasinya untuk mencapai tujuan perusahaan antara lain mencari laba atau keuntungan. Agar tujuan tersebut dapat tercapai, perusahaan harus dapat bertahan hidup (*going concern*) dalam iklim persaingan yang saat ini sudah

**) Dosen STIE Pelita Nusantara Semarang*

sangat ketat. Untuk dapat bertahan hidup, perusahaan harus mempunyai dan melaksanakan strategi yang tepat, baik strategi internal perusahaan dalam mengelola segala kegiatan perusahaan maupun strategi eksternal dalam menghadapi perusahaan – perusahaan pesaing. Strategi tersebut digunakan untuk memaksimalkan seluruh kekuatan dan peluang yang dimiliki perusahaan dan meminimalkan kelemahan yang ada, serta menetralkan hambatan – hambatan strategis dalam dinamika bisnis yang dihadapi.

Strategi internal yang dijalankan perusahaan harus didukung oleh seluruh komponen organisasi. Pemilik atau manajemen perusahaan tidak dapat menjalankan kegiatan perusahaan tanpa dukungan dan bantuan pihak – pihak lain dalam perusahaan termasuk para karyawan. Mereka harus mendelegasikan tanggung jawab dan wewenang baik secara vertikal maupun secara horisontal kepada tingkat manajemen yang lebih rendah. Selain pendelegasian wewenang sebagai bagian dari fungsi manajemen, perusahaan juga membutuhkan suatu sistem informasi akuntansi yang handal dan akurat.

Menurut Mulyadi (2001), sistem informasi akuntansi yang digunakan harus dapat menjalankan fungsinya dengan baik yaitu mengorganisasikan formulir, catatan, dan laporan sedemikian rupa sehingga menghasilkan informasi keuangan yang dibutuhkan manajemen sebagai dasar dalam pengambilan keputusan dalam pengelolaan perusahaan. Sistem informasi yang cukup sehingga perusahaan dapat mempertahankan eksistensinya dan dapat mencapai tujuan-tujuan khususnya.

Tujuan memperoleh laba terutama dalam perusahaan perdagangan umumnya diperoleh dari aktivitas penjualan yang mempunyai peranan penting karena merupakan urat nadi kehidupan suatu perusahaan. Transaksi penjualan dalam suatu perusahaan sangat rentan terhadap terjadinya penyelewengan, pemborosan, dan ketidakefektifan serta ketidakefisienan yang dapat merugikan perusahaan secara keseluruhan. Kegiatan penjualan dalam suatu perusahaan perdagangan terdiri dari transaksi penjualan barang dan jasa, baik secara tunai maupun kredit.

Perusahaan perdagangan umumnya melakukan penjualan produknya secara kredit jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang tersebut, setiap penjualan kredit yang pertama kepada seorang pembeli selalu didahului dengan analisis terhadap dapat atau tidaknya pembeli tersebut diberi kredit (Mulyadi, 2001). Terhadap adanya piutang ini, perusahaan harus melakukan pengelolaan yang baik sehingga tidak terjadi kredit macet. Agar transaksi penjualan terutama penjualan kredit dan pengelolaan piutang tersebut dapat dijalankan sesuai dengan prosedur, diperlukan suatu sistem pengendalian internal yang memadai.

Salah satu arti penting pengendalian internal adalah bahwa pengecekan dan penelaahan yang dilakukan dalam sistem pengendalian internal yang baik akan dapat memperkecil kelemahan manusia dan mengurangi kemungkinan terjadinya kesalahan atau kekeliruan manusia (Farina Pane,1993).

Pengendalian internal tersebut terdiri dari suatu kebijakan dan prosedur yang dirancang agar dapat memberikan jaminan untuk mendorong efisiensi operasional perusahaan, menyediakan data yang handal sebagai dasar pengambilan keputusan, dan mendorong dilaksanakannya kebijakan-kebijakan yang telah ditetapkan sebelumnya. Menurut Mulyadi

(1993), agar suatu sistem pengendalian dapat menjalankan fungsinya dengan baik, maka sistem pengendalian tersebut harus memenuhi beberapa faktor, yaitu: a.) struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas, b.) sistem wewenang dan prosedur yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, utang, pendapatan, dan biaya, c.) praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi, d.) karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya.

Oleh karena itu, perlu dilakukan evaluasi terhadap sistem pengendalian internal tersebut terutama dalam pengelolaan piutang dagang untuk mengatasi terjadinya kredit macet, sehingga menghasilkan sistem pengendalian internal yang baik. Sistem pengendalian internal itu nantinya harus memenuhi tiga unsur yaitu: 1.) organisasi, 2.) sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, dan 3.) praktik yang sehat. Sistem penjualan kredit itu harus dirancang sebagai berikut: "Transaksi penjualan kredit harus dilaksanakan oleh fungsi penjualan, fungsi kredit, fungsi pengiriman, fungsi penagihan, dan fungsi akuntansi. Tidak ada transaksi penjualan kredit yang dilaksanakan kredit yang dilaksanakan secara lengkap hanya oleh satu fungsi tersebut" (Mulyadi, 1993).

Sistem pengendalian tersebut diharapkan dapat menjamin kelancaran aktivitas penjualan dan pengelolaan piutang yang lebih baik, meminimalkan terjadinya penyalahgunaan dan penyelewengan yang terjadi dalam aktivitas penjualan, serta menekan biaya – biaya yang dikeluarkan jika terjadi penyelewengan atau kredit macet, sehingga transaksi penjualan dapat diselesaikan dengan baik, benar, dan tepat waktu sehingga kredit macet yang selama ini terjadi dapat dikurangi dan dihilangkan. Akhirnya, sistem pengendalian mampu menghasilkan laporan yang riil mengenai penjualan sehingga membantu pihak manajemen dalam mengambil keputusan untuk meningkatkan volume penjualan di masa yang akan datang.

Penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi perusahaan dalam mengambil keputusan, terutama menyangkut penyusunan dan penggunaan sistem akuntansi penjualan kredit, membuat sistem pengendalian internal penjualan kredit yang dapat mengurangi terjadinya kredit macet, dan melakukan langkah antisipasi jika sampai terjadi kredit macet.

1.2. Landasan Teori

1.2.1. Pengertian Sistem Akuntansi

Sistem informasi akuntansi adalah susunan berbagai formulir, catatan, peralatan, termasuk komputer dan perlengkapannya serta alat komunikasi, tenaga pelaksanaannya, dan laporan yang terkoordinasikan secara erat yang didesain untuk mentransformasikan data keuangan menjadi informasi yang dibutuhkan manajemen (Nugroho Widjajanto, 2001).

Menurut Mulyadi (2001), sistem akuntansi merupakan organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan.

Dari beberapa pengertian dapat disimpulkan definisi sistem informasi akuntansi sebagai berikut:

Sistem informasi akuntansi merupakan organisasi formulir, catatan, dan laporan yang diproses baik secara manual maupun dengan menggunakan komputer untuk menghasilkan informasi yang berguna bagi manajemen dalam pengelolaan perusahaan.

1.2.2. Tujuan Pengembangan Sistem Informasi Akuntansi

Agar sistem akuntansi dapat menghasilkan informasi keuangan akurat dan dapat dipercaya sebagai dasar dalam pengambilan keputusan manajemen, harus dilakukan evaluasi dan pengembangan terhadap suatu sistem dalam perusahaan. Secara umum, tujuan umum pengembangan sistem akuntansi menurut Mulyadi, (2001) adalah:

- a. Untuk menyediakan informasi bagi pengelolaan kegiatan usaha baru.
- b. Untuk memperbaiki informasi yang disajikan oleh sistem yang sudah ada, baik mengenai mutu, ketepatan penyajian, maupun struktur informasinya.
- c. Untuk memperbaiki pengendalian akuntansi dan pengecekan internal, yaitu untuk memperbaiki tingkat keandalan (*reliability*) informasi akuntansi dan untuk menyediakan catatan lengkap mengenai pertanggungjawaban dan perlindungan kekayaan perusahaan.
- d. Untuk mengurangi biaya klerikal dalam penyelenggaraan catatan akuntansi.

1.2.3. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

Penjualan menurut Kamus Bahasa Indonesia Kontemporer adalah memberikan sesuatu dengan memperoleh pembayaran atau menerima uang. Penjualan barang dan atau jasa dapat dibedakan menjadi penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan kredit atau penjualan angsuran adalah penjualan yang dilakukan dengan perjanjian di mana pembayarannya dilaksanakan bertahap, yaitu:

1. Pada saat barang – barang diserahkan kepada pembeli, penjual menerima pembayaran pertama sebagian dari harga penjualan (diberikan *down payment*).
2. Sisanya dibayar dalam beberapa kali angsuran (Hadori Yunus dan Harnanto, 1981).

Penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang, setiap penjualan kredit yang pertama kepada seorang pembeli selalu didahului dengan analisis terhadap dapat atau tidaknya pembeli tersebut diberi kredit.

Untuk mengurangi atau menghindarkan kemungkinan kerugian yang terjadi dalam pemilikan kembali maka faktor-faktor yang harus diperhatikan oleh penjual pada saat akan melakukan transaksi penjualan adalah:

- a) Besarnya pembayaran pertama (*down payment*) harus cukup untuk menutup semua kemungkinan terjadinya penurunan harga barang tersebut dari semula barang baru menjadi barang bekas.
- b) Jangka waktu pembayaran di antara angsuran yang satu dengan angsuran yang lain hendaknya tidak terlalu lama, kalau bisa tidak lebih dari satu bulan.
- c) Besarnya pembayaran angsuran periodik harus diperhitungkan cukup untuk menutup semua kemungkinan penurunan nilai barang-barang yang ada selama jangka pembayaran yang satu dengan pembayaran angsuran berikutnya.

1. 2.4. Pengertian Sistem Pengendalian Internal

Menurut AICPA (*American Institute of certified Public Accountants*) pengawasan internal meliputi struktur organisasi dan semua cara-cara serta alat-alat yang dikoordinasikan yang digunakan di dalam perusahaan dengan tujuan untuk menjaga keamanan harta milik perusahaan, memeriksa ketelitian dan kebenaran data akuntansi, memajukan efisiensi di dalam usaha, dan membantu mendorong dipatuhinya kebijaksanaan manajemen yang telah ditetapkan lebih dahulu.

Menurut Mulyadi (2001), 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.

Dari dua pengertian di atas, tujuan suatu sistem pengendalian internal adalah: 1) menjaga kekayaan organisasi, 2) mengecek ketelitian dan keandalan catatan akuntansi, 3) mendorong efisiensi, dan 4) mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

2. Metode Penelitian

2.1. Variabel Penelitian dan Definisi Operasional

Pengendalian internal atas penjualan kredit merupakan suatu proses yang dijalankan oleh seluruh komponen perusahaan yang didesain sedemikian rupa untuk memberikan keyakinan memadai mengenai keandalan informasi akuntansi, efektivitas dan efisiensi transaksi penjualan, serta kepatuhan terhadap hukum-hukum dan peraturan yang berlaku yang dilakukan terhadap transaksi-transaksi yang berkaitan dengan penjualan kredit.

Untuk mengukur efektivitas pengendalian internal atas penjualan kredit dilakukan dengan menguji:

- a. Kelengkapan transaksi penjualan kredit, termasuk sistem otorisasi pemberian kredit.
- b. Pencatatan transaksi penjualan tersebut.
- c. Pengelolaan piutang yang timbul akibat transaksi penjualan kredit.

2.2. Penentuan Jenis Sampel

Penentuan sampel dengan menggunakan metode *stop-or-go sampling* yaitu model pengambilan sampel di mana jika tidak ditemukan adanya penyimpangan atau ditemukan jumlah penyimpangan tertentu yang telah ditetapkan, maka pengambilan sampel dapat dihentikan.

2.3. Jenis dan Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari data kuantitatif dan kualitatif. Data-data tersebut diperoleh dari sumber data primer dan sumber data sekunder :

- a. Data Primer

Sumber data primer merupakan sumber data penelitian yang diperoleh dari sumber asli (tidak melalui media perantara). Data primer tersebut antara lain sistem otorisasi penjualan, sistem penjualan kredit, dan sistem pengelolaan piutang pada perusahaan.

b. Data Sekunder

Data Sekunder merupakan sumber data penelitian yang diperoleh secara tidak langsung melalui media perantara atau diperoleh melalui sumber lain. Dalam penelitian ini data sekunder diperoleh dari perusahaan dan studi pustaka yang relevan dengan penelitian.

2.4. Metode Analisis

2.4.1. Analisis kualitatif

Analisis kualitatif digunakan untuk menguji pengendalian internal sistem penjualan pada PT. "Y" Semarang dengan cara membandingkan teori dengan pelaksanaan penjualan di perusahaan. Analisis ini dilakukan dengan mengumpulkan data mengenai struktur pengendalian internal sistem penjualan dan menganalisis atau membandingkannya dengan teori terkait.

2.4.2. Analisis Kuantitatif

a) *Menggunakan model attribute sampling stop-or-go sampling untuk menguji pengendalian internal (pengujian pengendalian) penjualan kredit.*

Model ini dipilih untuk menghindari pengambilan sampel yang terlalu banyak. Metode *stop-or-go sampling* merupakan metode di mana jika ditemukan penyimpangan atau jika ditemukan penyimpangan tertentu yang telah ditetapkan pengambilan sampel dapat dihentikan.

b) *Mengukur tingkat perputaran piutang (turn over receivables)*

Piutang yang dimiliki suatu perusahaan mempunyai hubungan erat dengan volume penjualan kredit. Posisi piutang dan taksiran waktu pengumpulan atau pelunasannya dapat dinilai dengan menghitung tingkat perputaran piutang tersebut (*turn over receivables*) yaitu dengan membagi total penjualan kredit (neto) dengan piutang rata-rata. Rata-rata piutang jika memungkinkan dapat dihitung secara bulanan (saldo tiap akhir bulan dibagi tigabelas) atau tahunan yaitu saldo awal tahun ditambah saldo akhir tahun dibagi dua.

$$\text{Tingkat perputaran piutang} = \frac{\text{Total penjualan kredit}}{\text{Piutang rata-rata}}$$

3. Pembahasan

3.1. Evaluasi Unsur Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit

Evaluasi sistem pengendalian internal pada PT."Y" Semarang dilakukan terhadap keempat unsur sistem pengendalian internal yaitu, evaluasi terhadap evaluasi terhadap struktur organisasi, evaluasi terhadap sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, evaluasi terhadap praktik, dan evaluasi terhadap karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya.

3.1.1. Evaluasi Terhadap Struktur Organisasi Yang Memisahkan Tanggung Jawab Secara Tegas

Struktur organisasi pada PT."Y" menunjukkan adanya pembagian wewenang dan tanggung jawab yang jelas seperti telah diterangkan pada uraian sebelumnya. Pemisahan fungsi tersebut dimaksudkan agar tidak terjadi kerjasama antara beberapa fungsi dalam

transaksi penjualan yang dapat merugikan perusahaan. Misalnya jika fungsi penjualan dan fungsi keuangan dipegang oleh satu orang maka dikhawatirkan akan terjadi kecurangan dalam transaksi penjualan. Atau jika fungsi keuangan, fungsi piutang, dan fungsi BPKB dipegang oleh satu orang saja maka dikhawatirkan akan terjadi kecurangan pada saat pelunasan piutang oleh debitur. Namun untuk tujuan efektivitas dan efisiensi, pada beberapa cabang ada beberapa bagian yang dipegang oleh satu orang karyawan. Akan tetapi hal tersebut tidak terlalu berpengaruh terhadap pelaksanaan pengendalian internal, karena masih diharuskan untuk meminta otorisasi dari kepala cabang atau keurmaster pada setiap transaksi penjualan.

3.1.2. Evaluasi Prosedur Pencatatan Penjualan Kredit

Prosedur pencatatan penjualan kredit sebagai berikut:

- 1) Pertama kali bagian penjualan mencatat transaksi penjualan dalam NP, yang selanjutnya dikirimkan kepada bagian piutang dan akuntansi.
- 2) Bagian piutang menerima NP beserta dokumen – dokumen pendukungnya dan memasukkan angsuran pertama ke komputer dalam NP yang bersangkutan. Bagian piutang juga memantau dan mencatat angsuran dan sisa hutang debitur dalam buku pembantu piutang.
- 3) Bagian akuntansi menerima NP dan dokumen pendukungnya untuk melakukan proses penginputan data ke dalam komputer. Saat debitur melakukan angsuran, bagian akuntansi menginput ke komputer dalam NP yang bersangkutan. Saat pelunasan, bagian akuntansi menginput juga pelunasan ke NP yang bersangkutan di komputer dan melakukan otorisasi pelunasan yang diminta oleh bagian piutang.
- 4) Bagian BPKB melakukan pengeluaran BPKB atas dasar bukti pelunasan dan kartu piutang.

Berdasarkan evaluasi prosedur pencatatan penjualan kredit di atas, dapat ditarik kesimpulan bahwa pengendalian internal dalam sistem pencatatan sudah cukup baik.

3.1.3. Evaluasi Praktik Yang Sehat

PT.”Y” Semarang telah melakukan cara-cara agar tercipta praktik yang sehat dalam setiap kegiatan perusahaan termasuk dalam transaksi penjualan. Cara –cara tersebut bertujuan agar pembagian tanggung jawab fungsional dan sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang telah ditetapkan dapat terlaksana dengan baik. Cara – cara tersebut antara lain:

1. Penggunaan formulir bernomor urut tercetak yang pemakaiannya harus dipertanggungjawabkan oleh yang berwenang. Formulir – formulir dalam transaksi penjualan antara lain NP, TT, KMa. BPB, dan BBB.
Misalnya ada debitur mengangsur tetapi perhitungannya tidak sama dengan pihak dealer, sedangkan kasir tidak mempunyai arsip pembayaran debitur. Akan memakan waktu apabila kasir meminta TT atau KMa kepada bagian akuntansi maupun kepada bagian piutang, sehingga diharapkan ke depannya TT dan KMa dibuat rangkap empat seperti halnya NP.
2. Transaksi penjualan telah dilaksanakan dengan melibatkan lebih dari satu fungsi, yaitu fungsi penjualan, fungsi keuangan atau kasir, fungsi piutang, fungsi akuntansi, dan fungsi BPKB.

3. Terdapat suatu bagian khusus dalam perusahaan yang antara lain bertugas untuk mengawasi dan memantau efektivitas unsur – unsur pengendalian dalam perusahaan, yaitu bagian *Internal Control*.
4. Sering dilakukan *surprised audit* (pemeriksaan mendadak) atas stok kendaraan, BPKB, dan saldo kas di showroom harus cocok dengan saldo menurut laporan.

Berdasarkan evaluasi di atas, dapat ditarik kesimpulan bahwa perusahaan telah menerapkan cara – cara untuk menciptakan adanya praktik yang sehat dalam pelaksanaan pengendalian internal perusahaan, tapi masih terdapat sedikit kelemahan pada penggunaan formulir bernomor urut tercetak yang masih harus diperbaiki.

3.1.4. Evaluasi karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya

Sistem pengendalian internal yang telah dirancang tidak akan berjalan dengan baik jika manusia yang menjalankannya tidak memiliki komitmen dan kecakapan yang sesuai. Manusia yang menjalankan sistem pengendalian dalam suatu perusahaan terdiri dari seluruh komponen perusahaan, baik pimpinan perusahaan maupun para karyawan. Oleh karena itu, perusahaan senantiasa meningkatkan mutu para karyawannya.

3.2. Pengujian Pengendalian

Pengujian pengendalian atas kepatuhan struktur pengendalian internal menggunakan *attribute sampling* dengan model *stop-or-go sampling*. Pengambilan sampel dilakukan pada Nota Penjualan (NP) dan dokumen – dokumen pendukungnya yang terdiri dari TT uang muka, TT angsuran pertama, KMa biaya administrasi dan biaya asuransi, fotocopy STNK, dan identitas debitur, kartu persediaan, kartu piutang dan PSB, dan gesekan nomor rangka dan nomor mesin, serta Perjanjian Sewa Beli termasuk kartu piutang.

Dari dokumen-dokumen tersebut, diadakan pengujian pengendalian terhadap otorisasi yang terjadi dalam setiap transaksi penjualan kredit. Pengujian pengendalian terhadap dokumen – dokumen yang terkait dengan transaksi penjualan PT.”Y” mengacu pada salah satu unsur pengendalian internal yaitu otorisasi pada masing – masing dokumen yang digunakan.

Dari seluruh transaksi penjualan yang terjadi pada PT.”Y” Semarang tahun 2002 -2004 yang berjumlah 1.090 transaksi termasuk di dalamnya penjualan kredit sebanyak 138 transaksi, diambil sampel sebesar 60 NP beserta lampiran-lampirannya. Enam puluh sampel NP beserta lampirannya tersebut diambil dari transaksi penjualan di PT.”Y” Semarang. Pengambilan sampel di setiap cabang berjumlah lima belas sampel yang dibagi dalam tiga tahun. Jadi, dari setiap yang diambil lima sampel setiap tahunnya pada bulan – bulan yang memiliki volume transaksi penjualan besar. Dari hasil pengujian tersebut, diperoleh hasil sebagai berikut:

1. Pengujian terhadap 60 NP ditemukan satu NP yang tidak diotorisasi oleh kepala cabang.
Dalam $R=5\%$ dan $DUPL=95\%$ jika ditemukan satu kesalahan, maka dilanjutkan dengan mengambil sampel sebesar 36 sampel sehingga sampel keseluruhan menjadi 96 sampel.
2. Pengujian terhadap 60 sampel TT uang muka, TT angsuran pertama, dan KMa biaya administrasi dan biaya asuransi tidak menemukan penyimpangan karena semua TT dan KMa telah diotorisasi oleh kepala cabang dan ditandatangani oleh kasir dan debitur.

3. Pengujian terhadap 60 sampel kartu piutang dan PSB tidak ditemukan penyimpangan. Semua kartu piutang dan PSB telah diotorisasi oleh keurmater atau kepal cabang, bagian administrasi penjualan, dan debitur.

Setelah diadakannya pengambilan sampel kedua sebesar 36 sampel, dilakukan pengujian kembali dan diperoleh hasil pengujian terhadap 36 NP tidak ditemukan penyimpangan karena semua NP telah diotorisasi oleh keurmater atau kepala cabang dan telah dilengkapi dengan dokumen pendukungnya berupa TT uang muka, TT angsuran pertama, KMa biaya administrasi dan biaya asuransi, serta gesekan nomor rangka dan nomor mesin. Begitupula pengujian pengendalian terhadap dokumen – dokumen lainnya tidak ditemukan adanya penyimpangan.

Berdasarkan hasil pengujian terhadap dokumen – dokumen yang terkait dalam transaksi penjualan kredit pada PT.”Y” Semarang hanya ditemukan satu penyimpangan, sehingga kepatuhan atas unsur struktur pengendalian intern telah dijalankan dengan baik.

3.3. Analisis tingkat perputaran Piutang

Analisis tingkat perputaran piutang ini digunakan untuk menunjukkan apakah pengelolaan piutang akibat penjualan avails pada PT.”Y” Semarang efektif atau tidak. Data penjualan kredit dan piutang akibat transaksi penjualan avails dapat dilihat tabel berikut:

Tabel 3.1
Tabel perhitungan tingkat perputaran piutang

| Keterangan | 2003 | 2004 |
|----------------------------------|---------------|---------------|
| <i>Net Credit Sales</i> | 2.035.550.000 | 1.862.950.000 |
| <i>Receivables</i> | | |
| Awal Tahun | 438.792.500 | 579.712.500 |
| Akhir Tahun | 579.712.500 | 623.909.300 |
| <i>Average Receivable</i> | 509.252.500 | 601.810.900 |
| <i>Receivables turn over</i> | 3,99 – 4,00 | 3,09 – 3,10 |
| <i>Average collection period</i> | 90,06 | 116,29 |

Sumber: PT.”Y” Semarang

Dari tabel perhitungan di atas dapat disimpulkan bahwa pengumpulan piutang pada PT.”Y” kurang efektif, dapat dilihat dari lamanya waktu pengumpulan piutang. Pada tahun 2003 pengumpulan piutang dilakukan dalam waktu 90 hari, sedangkan pada tahun 2004 meningkat menjadi 116 hari. Itu berarti bahwa piutang yang timbul akibat penjualan kredit akan dibayar oleh debitur 96 hari setelah tanggal transaksi, padahal sebagian besar penjualan kredit yang ada pada PT.”Y” Semarang memiliki term pelunasan tiga bulan dengan bunga lima persen. Rasio 3,99 bila dinyatakan dalam persentase adalah 399% yang menunjukkan bahwa setiap Rp 3,99 penjualan maka sebesar Rp 1,00 belum dapat ditagih sampai akhir tahun tersebut. Sejak tahun 2000 bagian penagihan dihapuskan, karena biaya untuk mendapatkan piutang lebih besar daripada hasil piutang yang dapat ditagih.

4. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai sistem pengendalian internal penjualan kredit pada PT."Y" Semarang dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

- 1) Evaluasi unsur pengendalian internal penjualan kredit, yaitu:
 - a) Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab yang jelas.
Hal tersebut terlihat dalam pemisahan fungsi yang terkait dalam transaksi penjualan yaitu fungsi penjualan, fungsi piutang, fungsi kasir, fungsi persediaan, fungsi BPKB, dan fungsi akuntansi.
 - b) Sistem prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, utang, pendapatan, dan biaya. Semua dokumen yang terkait dalam transaksi penjualan kredit pada PT."Y" Semarang.
 - c) Adanya praktik sehat dalam pelaksanaan fungsi atau tugas unit.
PT."Y" Semarang senantiasa melakukan upaya-upaya agar pelaksanaan pengendalian internal penjualan dapat berjalan efektif antara lain penggunaan formulir bernomor urut tercetak yang penggunaannya dapat dipertanggungjawabkan, dan mengadakan *suprised audit* atas saldo kendaraan, saldo kas, dan BPKB.
 - d) Adanya karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya.
Hal ini dapat dilihat dari proses perekrutan karyawan yang melalui seleksi bertahap, penerapan masa training bagi karyawan baru, dan mengikutkan karyawan dalam seminar atau pelatihan-pelatihan yang menunjang pekerjaannya.
- 2) Pengujian pengendalian menunjukkan dari 96 sampel yang diambil hanya terdapat satu kesalahan. Berdasarkan metode *stop-or-go sampling* yang digunakan, ditemukannya satu kesalahan tersebut menunjukkan sistem pengendalian internal penjualan kredit pada PT."Y" efektif.
- 3) Dari hasil analisa perhitungan tingkat perputaran piutang pada PT."Y" dapat disimpulkan bahwa kegiatan pengumpulan piutang akibat transaksi penjualan kredit tidak efektif. Hal itu ditunjukkan dari waktu pengumpulan piutang melebihi term pelunasan yang ditetapkan perusahaan.

Daftar Pustaka

- F.X. Supriyono Kurniawan, Efektivitas Pengendalian Intern pada Sistem Penjualan Mobil Nasmoco Majapahit Semarang, 2004.
- Farina Pane, 1993, "Pengendalian Internal: Kerangka Terpadu", Jurnal Akuntansi dan Manajemen, Edisi Mei 1993, halaman 43.
- H. Bodnar, William S. Hopwood, 1998, Accounting Information Sistem Edition, Prentice Hall International, Inc.
- J. Supranto, 2001, Statistik Teori dan Aplikasi Jilid 2, Erlangga, Jakarta

Krismiaji, 2002, Sistem Informasi Akuntansi, UPP AMP YKPN, Jogjakarta.

Mulyadi, 2002, Auditing Buku 1, Salemba Empat, Jakarta.

_____, 1993, Sistem Akuntansi Edisi 3, Bagian Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN, Jogjakarta.

Munawir, 1979, Analisia Laporan Keuangan, Liberty, Jogjakarta.

Nugroho Widjajanto, 2001, Sistem Informasi Akuntansi, Erlangga, Jakarta

Peter Salim, Yenny Salim, 1991, Kamus Bahasa Indonesia Kontemporer, Modern English Press, Jakarta..

Rr. Ira Anggreana Ema Dhewi, Evaluasi Struktur Pengendalian Internal Terhadap Pemberian Kredit (Studi Kasus pada BPR Swamitra), 2004.