

EVALUASI EFEKTIVITAS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG DI PT SUPRALITA MANDIRI

Indah Andri Ristanto

Universitas Islam Batik Surakarta

e-mail : indahandriristanto@yahoo.com

Abstract

This research was conducted at the Office of PT Supralita Mandiri by using descriptive qualitative test against internal control accounts receivable of the business which refers to elements of internal control. The data used is primary data. The population in this research is the PT Supralita Mandiri with a sample of employees of PT Supralita Mandiri. Data collection techniques in the writing of this thesis using interview techniques and observations. Data analysis technique used is qualitative method by analyzing accounts receivable management in PT Supralita Mandiri. The purpose of this research is to know the internal accounts receivable control systems have been applied effectively in PT Supralita Mandiri. Data analysis was done by analyzing the effectiveness of the internal control with regard for the elements of internal control system of the Organization, namely authorisation and registration procedures, practice healthy eating and appropriate employee quality responsibilities. The results showed an overall internal control on account receivable of PT Supralita Mandiri has been running quite effectively with the shown score assessment of 73.08% of the already effective and 26.92% has not been effective.

Keyword : Credit sales and Account Receivable, Internal Control Systems

PENDAHULUAN

Dalam operasional sebuah perusahaan, penjualan merupakan sumber pendapatan yang utama. Hasil dari penjualan diperoleh laba yang kemudian dipakai untuk membiayai operasional perusahaan serta menjadi sumber pendapatan pemilik perusahaan. Sehingga dalam perusahaan penjualan adalah komponen yang selalu menjadi perhatian utama. Berbagai cara dilakukan manajemen perusahaan dalam rangka peningkatan penjualan dari waktu ke waktu, usaha ini antara lain dengan melakukan berbagai upaya promosi, melakukan pengembangan serta variasi produk, memberikan bonus produk hingga potongan harga untuk pembelian dalam jumlah tertentu. Selain melakukan upaya tersebut, manajemen juga membuat kebijakan untuk penjualan kredit dengan nilai tertentu sesuai dengan kemampuan pelanggan.

Penjualan kredit merupakan salah satu cara meningkatkan penjualan yang dianggap efektif oleh sebagian besar perusahaan, sehingga semua perusahaan melakukan penjualan kredit sebagai bagian dalam sistem penjualan yang mereka lakukan. Menurut (Mulyadi, 2001) dalam buku Sistem Akuntansi, "penjualan kredit adalah pengiriman barang atau penyerahan jasa sesuai dengan order yang diterima dari pelanggan dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut".

Dengan demikian maka setelah melakukan penjualan kredit perusahaan tidak menerima pembayaran secara tunai tetapi memiliki tagihan atau piutang kepada pembeli dalam waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan yang telah dibuat sebelumnya.

Penjualan kredit yang terjadi dalam perusahaan memiliki resiko tidak tertagih dikarenakan berbagai sebab, hal ini tentu akan memberikan kerugian kepada perusahaan. Untuk menghindari terjadinya kerugian pada perusahaan maka perlu dilakukan tindakan pencegahan yang dilakukan sebelum terjadinya penjualan kredit tersebut yaitu dengan melakukan penilaian terhadap pelanggan yang disebut dengan analisis kredit. Menurut (Hadiwidjaja dan Rivai Wirasmita, 2000) dalam buku Analisis Kredit mengutarakan "tujuan penilaian terhadap permohonan kredit adalah untuk meletakkan kepercayaan kepada pelanggan dan menghindari hal-hal yang tidak diinginkan di kemudian hari apabila kredit diberikan." Dengan melakukan analisis kredit sebelum dilakukan penjualan kredit maka dapat ditentukan nilai kredit yang dapat diberikan pada pelanggan dan dapat memperkecil kemungkinan kerugian yang dapat di derita oleh perusahaan.

Penjualan kredit yang dilakukan perusahaan menghasilkan piutang usaha yang memiliki jangka waktu tertentu untuk menjadi

panghasilan tunai yang dapat di gunakan untuk membiayai operasional perusahaan, maka manajemen perlu melakukan pengendalian besarnya piutang agar tidak mengganggu kelancaran operasional perusahaan sehari-hari. Peran manajemen dalam menetapkan besarnya kredit bagi pelanggan serta pengendalian besarnya piutang sangat penting dan harus dilakukan secara kontinyu dan berkelanjutan. Piutang usaha suatu perusahaan merupakan bagian terbesar dari aktiva lancar. Oleh hal itu, pengendalian intern piutang sangatlah penting diterapkan bagi suatu perusahaan. Pengendalian intern perusahaan merupakan suatu rencana organisasi dan metode bisnis yang digunakan untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas, menjaga asset, memberikan informasi yang akurat, serta mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen yang telah ditetapkan oleh suatu perusahaan.

PT Supralita Mandiri merupakan perusahaan yang bergerak sebagai distributor makanan dan minuman. Perusahaan tersebut bekerja sama dengan beberapa brand-brand besar untuk penyaluran produk ke chanel supermarket, minimarket, grosir maupun toko-toko kecil. Perusahaan-perusahaan yang bekerjasama atas produk-produk yang didistribusikan oleh PT Supralita Mandiri adalah PT Frisian Flag Indonesia, PT Marketama, PT Eaglin, PT Loreal, dan PT Ceres.

Struktur organisasi PT Supralita Mandiri berbentuk garis dan manajemen puncak telah dilakukan penataan fungsi dan peran kerja masing-masing unit dengan baik. Upaya ini diikuti dengan berbagai penyempurnaan struktur organisasi perusahaan. Hal ini dijabarkan melalui peningkatan status, fungsi, dan tanggungjawab.

TINJAUAN PUSTAKA

Penjualan kredit merupakan salah satu cara meningkatkan penjualan yang dianggap efektif oleh sebagian besar perusahaan, sehingga semua perusahaan melakukan penjualan kredit sebagai bagian dalam sistem penjualan yang mereka lakukan. Menurut (Mulyadi, 2001) dalam buku Sistem Akuntansi, "penjualan kredit adalah pengiriman barang atau penyerahan jasa sesuai dengan order yang diterima dari pelanggan dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut". Dengan demikian maka setelah melakukan penjualan kredit perusahaan tidak menerima pembayaran secara tunai tetapi

memiliki tagihan atau piutang kepada pembeli dalam waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan yang telah dibuat sebelumnya. Penjualan kredit yang terjadi dalam perusahaan memiliki resiko tidak tertagih dikarenakan berbagai sebab, hal ini tentu akan memberikan kerugian kepada perusahaan.

Efektivitas pengendalian intern piutang dikatakan baik jika telah memenuhi kelayakan pengendalian intern secara efektif dan memadai. Skor yang dijadikan tolok ukur efektif atau tidaknya suatu pengendalian intern. Penilaian dalam menentukan efektivitas pengendalian intern dilakukan dengan menggunakan rumus, sebagai berikut:

$$\text{Persentase} = \frac{\text{Jumlah kesimpulan "sesua"}}{\text{Jumlah kesimpulan}} \times 100\%$$

Setelah semua data terkumpul, selanjutnya dilakukan analisis berdasarkan teori yang telah ditetapkan berdasarkan kriteria-kriteria untuk menentukan skor dari system pengendalian internal. Menurut kriteria penilaian yang dikemukakan oleh (Dean, J. Champion, 1990), sebagai berikut:

Tabel 1. Skor Sistem Pengendalian Intern

Skor	Sistem Pengendalian Intern
0 – 25 %	Tidak Efektif
26 - 50 %	Kurang Efektif
51 - 75 %	Cukup Efektif
76 - 100 %	Sangat Efektif

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini termasuk jenis penelitian deskriptif kualitatif, penelitian kualitatif adalah kegiatan yang meliputi pengumpulan data non-angka dan bersifat deskriptif dimana dalam pengambilan kesimpulannya lebih banyak menggunakan analisis. Penelitian deskriptif kualitatif bertujuan untuk menemukan hubungan yang menjelaskan sebab-sebab dalam fakta - fakta yang terukur, menunjukkan hubungan variabel serta menganalisa. Metode analisis deskriptif kualitatif merupakan salah satu teknik analisis yang digunakan dalam penelitian tanpa menggunakan alat bantu rumus statistik. Jenis data pada penelitian ini adalah data primer, ialah data yang diperoleh seorang peneliti melalui wawancara dan observasi. Responden yang akan menjadi sumber data adalah karyawan yang terkait pada sistem penjualan kredit.

Efektivitas pengendalian intern piutang dikatakan baik jika telah memenuhi kelayakan pengendalian intern secara efektif dan memadai. Skor yang dijadikan tolok ukur efektif atau tidaknya suatu pengendalian intern pada PT Supralita Mandiri berdasarkan pada keempat unsur sistem pengendalian intern yang telah diterapkan oleh perusahaan. Jika penerapannya telah memadai dan efektif, berarti sudah sesuai dengan keempat unsur-unsur pengendalian intern. Sehingga penilaian yang diberikan terhadap penerapan sistem pengendalian intern PT Supralita Mandiri adalah pemberian predikat sesuai atau tidak sesuai.

Penilaian dalam menentukan efektivitas pengendalian intern dilakukan dengan menggunakan rumus, sebagai berikut:

$$\text{Persentase} = \frac{\text{Jumlah kesimpulan "sesuai"}}{\text{Jumlah kesimpulan}} \times 100\%$$

Setelah semua data terkumpul, selanjutnya dilakukan analisis berdasarkan teori yang telah ditetapkan berdasarkan kriteria-kriteria untuk menentukan skor dari system pengendalian internal.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Suatu perusahaan mempunyai sistem pengendalian intern yang berbeda-beda tetapi memiliki target untuk mencapai tujuan tertentu. Pada PT Supralita Mandiri memiliki empat unsur pengendalian intern yang telah diterapkan selama tiga tahun dengan berbagai tahap perbaikan yang dilakukan tiap tahunnya. Perbaikan dari unsur yang pertama yaitu organisasi adalah adanya pemisahan beberapa fungsi terkait seperti fungsi penjualan, fungsi akuntansi, fungsi pengiriman dan penagihan. Dalam kurun waktu tiga tahun, PT Supralita mengalami peningkatan dari fungsi-fungsi tersebut. Hal ini yang awalnya hanya terdapat pemisahan fungsi penjualan dengan fungsi akuntansi, akhirnya tiap tahun mengalami peningkatan dengan adanya fungsi pengiriman dan penagihan. Tapi saat ini masih ada kekurangan dengan belum adanya fungsi kredit sehingga pemantauan dalam penjualan kredit masih kurang efektif.

Prosedur penjualan kredit yang dilakukan oleh PT Supralita Mandiri, antara lain: Bagian penjualan menerima pesanan dari pelanggan yang datang ke kantor, melalui telepon atau *Purchase Order* (PO) melalui *fax*. Bagian penjualan melihat persediaan barang yang dipesan oleh pelanggan. Operator melakukan

input data pesanan pelanggan dan mencetaknya dalam bentuk cek faktur penjualan untuk kemudian diberikan kepada checker. Bagian penjualan membuat surat pengantar barang (SPB) rangkap 3 dan memo perintah berdasarkan SO 2, kemudian diberikan ke bagian gudang agar barang yang dipesan segera disiapkan.

SPV Admin menandatangani faktur penjualan yang kemudian diberikan kepada operator untuk segera dicetak surat delivery order. Bagian gudang selesai menyiapkan barang pesanan pelanggan. Setelah itu ekspedisi faktur diberikan kepada debitur untuk ditandatangani. Loper atau sopir mengirimkan barang kepada pelanggan, faktur penjualan diserahkan kepada pelanggan untuk ditandatangani.

Penelitian yang dilakukan pada PT Supralita Mandiri terkait dengan efektivitas sistem pengendalian intern piutang yang dilakukan dengan metode deskriptif kualitatif yang bertujuan untuk menggambarkan situasi dan kondisi dari perusahaan. Peneliti membandingkan hasil penelitian tersebut dengan literatur yang sudah ada sebelumnya.

Berdasarkan hasil penelitian diatas, penulis dapat mengambil kesimpulan "sesuai" sebanyak 19, "tidak sesuai" sebanyak 7, dengan jumlah keseluruhan kesimpulan sebanyak 26. Sehingga dapat dihitung dengan persentase, sebagai berikut:

$$\text{Persentase} = \frac{\text{jumlah kesimpulan "sesuai"}}{\text{jumlah kesimpulan}} \times 100\%$$

$$\text{Persentase} = \frac{19}{26} \times 100\% = 73,08\%$$

Maka, dapat disimpulkan bahwa sistem pengendalian intern yang diterapkan oleh PT Supralita Mandiri masih terdapat beberapa kekurangan dikarenakan hasil dari penilaian menunjukkan persentase sebesar 73,08% sehingga dapat dikatakan penerapan sistem pengendalian intern PT Supralita Mandiri sudah cukup efektif. Sedangkan hasil penelitian yang menunjukkan proses yang tidak sesuai sebesar 26,92%. Hal ini dibuktikan dengan pemisahan fungsi penjualan dan akuntansi tidak sesuai, penerimaan pembayaran faktur, transaksi penjualan yang dilakukan oleh fungsi terkait, proses penagihan piutang tidak efektif, serta penerimaan karyawan baru tergolong tidak sesuai.

Setelah ditemukan hasil penelitian diatas, maka dilakukan perbandingan dengan kriteria penelitian (Dean, J. Champion, 1990). Penilaian sistem pengendalian intern pada PT Supralita

Mandiri menurut kriteria yang dikemukakan oleh (Dean, J. Champion, 1990), jika angka yang diperoleh sebesar 73,08% hal ini menunjukkan bahwa sistem pengendalian intern dari PT Supralita Mandiri tergolong dalam kriteria yang cukup efektif.

KESIMPULAN

Penelitian yang dilakukan pada PT Supralita Mandiri ini dilakukan oleh peneliti dengan tujuan untuk mengetahui efektivitas sistem pengendalian intern perusahaan terhadap piutang pelanggan. Populasi dari penelitian ini adalah karyawan PT Supralita Mandiri dengan sampel seluruh karyawan perusahaan. Jenis data pada penelitian ini adalah data primer, ialah data yang diperoleh seorang peneliti melalui wawancara dan observasi. Analisis data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah dengan metode analisis deskriptif kualitatif.

Secara keseluruhan pengendalian intern piutang pada PT Supralita Mandiri sudah berjalan cukup efektif dengan ditunjukkan skor penilaian sebesar 73,08% yang sudah efektif dan 26,92 % belum efektif. Manajemen perusahaan telah menerapkan konsep dasar serta prinsip-prinsip penjualan kredit dan pengendalian intern piutang, tetapi masih terdapat beberapa prosedur yang belum mencerminkan pengendalian intern yang efektif. Organisasi pada PT Supralita Mandiri belum efektif dikarenakan belum terdapat pemisahan antara fungsi penjualan dengan fungsi kredit. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan pada PT Supralita Mandiri belum berjalan dengan efektif dikarenakan penerimaan pembayaran faktur belum sesuai. Praktek yang sehat pada PT Supralita Mandiri masih tergolong belum efektif. Hal ini dikarenakan dalam penagihan piutang masih

terdapat banyak piutang perusahaan yang tidak dapat tertagih. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggungjawabnya pada PT Supralita Mandiri belum efektif. Hal ini dikarenakan masih terdapat beberapa karyawan yang perekrutannya tanpa melalui tes tertulis dan tes wawancara.

Saran yang dapat disampaikan oleh penulis berdasarkan hasil penelitian, antara lain: Penelitian yang akan datang hendaklah mengembangkan lebih jauh tentang efektivitas pengendalian intern dengan 5 komponen teori COSO. Penelitian selanjutnya sebaiknya menggunakan metode yang lebih efektif karena dalam penelitian ini hanya menggunakan metode observasi dan wawancara sehingga ditakutkan masih terdapat kekurangan dalam pengumpulan data. Sistem pengendalian Internal pada PT Supralita mandiri masih tergolong cukup efektif, yaitu 73,08% efektif dan 26,92% belum efektif hal yang perlu diperbaiki adalah bagian fungsi akuntansi dan penjualan, penerimaan pembayaran faktur, transaksi penjualan serta rekrutmen karyawan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Disampaikan ucapan terima kasih kepada Dosen Pembimbing yang telah membimbing hingga publikasi.

DAFTAR PUSTAKA

- Dean, J. Champion. (1990). *Modern auditing*. New York: 7 Edition, John Willeyand Sons Inc.
- Hadiwidjaja dan Rivai Wirasasmita. (2000). *Analisis Kredit*. Bandung: Pionir.
- Mulyadi. (2001). *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.