

# **Analisis Sistem Pengendalian Internal atas Penjualan secara Kredit dan Penerimaan Kas Piutang Usaha**

**(Studi Kasus: PT. Summit Oto Finance)**

**Tanty Ika Putri**

**200812071**

**S1 Akuntansi**

**Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi-Indonesia Banking School**

## **ABSTRACT**

*The system of internal control is one of the most important element in a company to prevent fraud. The main purpose of the company is to make a profit, as well as PT. Summit Oto Finance get profit by selling both cash sales and credit sales. Internal control systems of the company may form of policies, practices, and procedures adopted and implemented by the branch manager, headofficer, and staff.*

*Internal control system theory of credit on sales and cash on sale of accounts receivable that were analyzed in the PT. Summit Oto Finance, by looking at separation of functions responsibility on the organizational structure, authorized process of a credit sale transactions and cash receipts and also accounts receivable sales transaction recording procedures, practices were clean on the transaction, and the last one about recruit quality employees who according to the responsibilities by hiring employees who have an adequate education to performing their duties.*

*The results of research at PT. Summit Oto Finance, that company does not fully implement the internal control system properly, but in a separate internal control function responsibility on the organizational structure has been very good in their implementation.*

**Keywords: credit on sales, cash on sale of accounts receivable, internal control theory**

## 1. Pendahuluan

### 1.1 Latar Belakang Masalah

Sistem pengendalian internal yang baik, tidak menjamin adanya kesalahan dalam perusahaan, tetapi memungkinkan untuk meminimalisir terjadinya kesalahan dan kecurangan pada perusahaan, maka jika terjadi kesalahan dan kecurangan di sebuah perusahaan akan bisa diatasi oleh perusahaan tersebut. Biasanya, suatu perusahaan yang tidak memiliki sistem pengendalian internal yang baik tidak akan bisa bertahan lama dalam menjalankan usahanya, karena dapat menyebabkan adanya kesalahan pencatatan yang berindikasi pada kecurangan yang dilakukan oleh karyawan pada perusahaan tersebut.

PT. Summit Oto Finance yang bergerak pada pembiayaan motor secara kredit. Pembiayaan sepeda motor dengan kredit ini akan menimbulkan peningkatan piutang usaha pada perusahaan tersebut. Apabila ada piutang yang tidak tertagih dapat disebabkan oleh beberapa faktor yang terdiri dari dua faktor yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Oleh karena itu, untuk mengatasi permasalahan piutang tak tertagih maka perusahaan ini sangat dianjurkan untuk memiliki pengendalian internal atas penjualan secara kredit untuk menjamin bahwa piutang usaha tersebut dapat ditagih tepat pada waktunya dan mengurangi resiko adanya piutang yang tak tertagih serta mengantisipasi adanya kecurangan yang akan terjadi.

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi adanya suatu masalah yang dihadapi oleh perusahaan yaitu masalah prosedur dan pengawasan atas penjualan kendaraan bermotor secara kredit dan penerimaan kas dari piutang usaha pada perusahaan. Perusahaan menggunakan sistem pengendalian internal atas penerimaan kas dari piutang usaha untuk mengarahkan operasi dan mencegah penyalahgunaan penerimaan kas dari piutang usaha. Maka dari itu, penting sekali meneliti apakah sistem pengendalian internal perusahaan tersebut sudah berjalan dengan baik atau belum, karena jika belum berjalan dengan baik maka hal tersebut akan menjadi salah satu pemicu adanya masalah yang menyebabkan kebangkrutan pada perusahaan tersebut.

Berdasarkan uraian diatas mengenai pentingnya sebuah pengendalian internal disebuah perusahaan, maka penulis tertarik untuk membahas dan melakukan penelitian yang hasilnya dituangkan dalam bentuk skripsi dengan judul **“Analisis Sistem Pengendalian Internal atas Penjualan secara Kredit dan Penerimaan Kas Piutang Usaha (Studi Kasus: PT. Summit Oto Finance)”**.

### 1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan dari penjelasan latar belakang penelitian, maka perumusan masalah penulisan ini, dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana prosedur penjualan secara kredit dan penerimaan kas dari piutang usaha PT. Summit Oto Finance?
2. Bagaimana pelaksanaan sistem pengendalian internal dalam penjualan secara kredit dan penerimaan kas dari piutang usaha PT. Summit Oto Finance?

### **1.3 Pembatasan Masalah**

Dalam penyusunan penelitian ini, penulis membatasi masalah dengan hanya membahas mengenai prosedur penjualan kendaraan bermotor secara kredit, serta membahas mengenai prosedur penerimaan kas dari piutang usaha saja. Untuk melihat apakah PT. Summit Oto Finance sudah menerapkan sistem pengendalian internal untuk penjualan barang secara kredit dan penerimaan kas atas piutang usaha yang sudah berjalan dengan baik atau belum, dan melihat apa yang menyebabkan sistem pengendalian internal pada perusahaan tersebut kurang dapat berjalan dengan baik jika keadaannya seperti itu.

### **1.4 Manfaat penelitian**

Seperti yang telah dijelaskan dari latar belakang permasalahan serta masalah dari penelitian ini. Adapun tujuan dari penelitian ini yang diuraikan oleh penulis, sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui prosedur penjualan secara kredit dan penerimaan kas dari piutang usaha PT. Summit Oto Finance.
2. Untuk mengetahui dan melihat sejauh mana pelaksanaan sistem pengendalian internal dalam prosedur penjualan secara kredit dan penerimaan kas dari piutang usaha pada PT. Summit Oto Finance.

## **2. Landasan Teoritis**

### **2.1 Sistem Pengendalian Internal**

Menurut (Mulyadi, 2008) dalam buku Sistem Akuntansi bahwa "Sistem pengendalian intern 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".

Menurut (James A. Hall, 2009) pengendalian internal adalah kelompok dari dua atau lebih subsistem yang saling berhubungan yang berfungsi dengan tujuan yang sama. Sedangkan sistem pengendalian internal adalah terdiri atas berbagai kebijakan, praktik, dan prosedur yang diterapkan oleh perusahaan untuk mencapai empat tujuan umum :

1. Menjaga aktiva perusahaan,

2. Memastikan akurasi dan keandalan catatan serta informasi akuntansi,
3. Mendorong efisiensi dalam operasional perusahaan,
4. Mengukur kesesuaian dengan kebijakan serta prosedur yang diterapkan oleh pihak manajemen.

Menurut Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO) tahun 1992, pengendalian internal atau pengendalian manajemen adalah proses yang dilakukan oleh manusia (dewan direksi, manajemen, dan pegawai) yang dirancang untuk memberikan keyakinan yang masuk akal/memadai untuk mencapai tujuan-tujuan seperti memiliki informasi yang andal, mentaati peraturan yang berlaku, serta meningkatkan efisiensi dan efektivitas operasional. Komponen pengendalian internal menurut COSO terdapat lima komponen yaitu:

1. Lingkungan pengendalian
2. Penilaian Resiko
3. Informasi dan Komunikasi
4. Pengawasan
5. Aktivitas pengendalian

## **2.2 Konsep Dasar Penjualan Kredit dan Penerimaan Kas dari Piutang Usaha**

Menurut (Mulyadi, 2008), menerangkan bahwa penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Penerimaan kas merupakan aktivitas operasi utama perusahaan yang didapatkan dari hasil penjualan barang/jasa yang diberikan oleh perusahaan tersebut, pendapatan bunga, dan pendapatan dividen. Definisi kas menurut (Kieso, Weygandt, dan Warfield, 2011) kas merupakan asset yang sangat likuid, pada umumnya perusahaan mengklasifikasikan kas sebagai harta yang berjangka waktu pendek. Yang termasuk dalam kas adalah uang logam, kertas, cek giro, wesel, simpanan uang yang tersedia untuk ditarik kapan saja dari bank, dan lembaga keuangan lainnya. Piutang dagang/piutang usaha adalah piutang yang timbul sebagai akibat dari adanya penjualan barang ataupun jasa secara kredit, sesuai dengan tujuan utama dari beroperasinya perusahaan. Piutang dagang/piutang usaha dilaporkan sebagai sejumlah nilai realisasi bersih (*net realizable value*), yang berarti piutang dagang nilainya ditetapkan sebesar nilai yang dapat direalisasikan untuk ditagih, menurut (Arief Sugiono, Yanuar Nanok Soenarno, Synthia Madya Kusumawati, 2010).

## **2.3 Prosedur Penjualan Kredit**

Prosedur penjualan kredit menurut (Mulyadi, 2008) dalam buku Sistem Informasi Akuntansi terdapat tujuh jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit, diantaranya:

1. Prosedur order penjualan

Dalam prosedur ini, fungsi penjualan menerima order dari pembeli dan menambahkan informasi penting pada surat order dari pembeli. Fungsi penjualan kemudian membuat surat order pengiriman dan mengirimkannya kepada berbagai fungsi yang lain untuk memungkinkan fungsi tersebut memberikan kontribusi dalam melayani order dari pembeli.

2. Prosedur persetujuan kredit

Dalam prosedur ini, fungsi penjualan meminta persetujuan penjualan kredit kepada pembeli tertentu dari fungsi kredit.

3. Prosedur pengiriman

Dalam prosedur ini, fungsi pengiriman mengirimkan barang kepada pembeli sesuai dengan informasi yang tercantum dalam surat order pengiriman yang diterima dari fungsi pengiriman.

4. Prosedur penagihan

Dalam prosedur ini, fungsi penagihan membuat faktur penjualan dan mengirimkannya kepada pembeli.

5. Prosedur pencatatan piutang

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat tembusan faktur penjualan kedalam kartu piutang.

6. Prosedur distribusi penjualan

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mendistribusikan data penjualan menurut informasi yang diperlukan oleh manajemen.

7. Prosedur pencatatan harga pokok penjualan

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat secara periodik total harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.

Adapun hal-hal yang berkaitan dengan sistem penjualan kredit dijelaskan sebagai berikut:

1. Fungsi yang terkait dalam penjualan kredit adalah:

a) Fungsi penjualan.

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima surat order dari pembeli, mengedit order dari pelanggan untuk menambahkan informasi yang belum ada pada surat order tersebut (seperti spesifikasi barang dan rute pengiriman), meminta otorisasi

- kredit, menentukan tanggal pengiriman dan dari gudang mana barang akan dikirim, dan mengisi surat order pengiriman. Selain itu juga bertanggung jawab untuk membuat “*back order*” pada saat diketahui tidak tersedianya persediaan untuk memenuhi order dari pelanggan.
- b) Fungsi kredit.  
Fungsi ini bertanggung jawab untuk meneliti status kredit pelanggan dan memberikan otorisasi pemberian kredit kepada pelanggan.
- c) Fungsi gudang.  
Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyimpan barang dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan, serta menyerahkan barang ke fungsi pengiriman.
- d) Fungsi pengiriman  
Fungsi pengiriman bertanggung jawab untuk menyerahkan barang atas dasar surat order pengiriman yang diterimanya dari fungsi penjualan, menjamin bahwa tidak ada barang yang keluar dari perusahaan tanpa otorisasi dari yang berwenang. Otorisasinya berupa surat order pengiriman yang telah ditandatangani oleh fungsi penjualan, memo debit yang ditandatangani oleh fungsi pembelian, untuk barang yang dikirimkan kembali kepada pemasok (retur pembelian), surat perintah kerja dari fungsi produksi mengenai penjualan atau pembuangan aktiva tetap yang sudah tidak dipakai lagi.
- e) Fungsi penagihan  
Fungsi ini bertanggung jawab untuk membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan, serta menyediakan *copy* faktur bagi kepentingan pencatatan transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi.
- f) Fungsi akuntansi.  
Fungsi akuntansi bertanggung jawab untuk mencatat piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit dan membuat serta mengirimkan pernyataan piutang kepada para debitur, serta membuat laporan penjualan. Selain itu, fungsi ini juga mencatat harga pokok persediaan yang dijual dalam kartu persediaan.

#### **2.4 Prosedur penerimaan kas piutang**

Penerimaan kas dari piutang melalui penagihan perusahaan dapat dilaksanakan dengan prosedur berikut ini menurut (Mulyadi, 2008) :

1. Bagian piutang memberikan daftar piutang yang sudah saatnya ditagih kepada bagian penagihan.

2. Bagian penagihan mengirimkan penagih, yang merupakan karyawan perusahaan, untuk melakukan penagihan kepada debitur.
3. Bagian penagihan menerima cek atas nama dan surat pemberitahuan dari debitur.
4. Bagian penagihan menyerahkan cek kepada bagian kas.
5. Bagian penagihan menyerahkan surat pemberitahuan kepada bagian piutang untuk kepentingan posting ke dalam kartu piutang.
6. Bagian kas mengirim kwitansi sebagai tanda penerimaan kas kepada debitur.
7. Bagian kas menyetorkan cek ke bank, setelah cek atas cek tersebut dilakukan *endorsement* oleh pejabat yang berwenang.
8. Bank perusahaan melakukan *clearing* atas cek tersebut ke bank debitur.

Adapun hal-hal yang berkaitan dengan sistem akuntansi penerimaan kas dari piutang dijelaskan sebagai berikut:

#### 1. Fungsi yang terkait

Fungsi-fungsi yang terkait dalam sistem akuntansi penerimaan kas dari piutang menurut (Mulyadi, 2008) yaitu:

##### a) Fungsi Sekretariat.

Dalam sistem penerimaan kas dari piutang, fungsi sekretariat bertanggung jawab dalam penerimaan cek dan surat pemberitahuan melalui pos dari para debitur. Fungsi sekretariat bertugas untuk membuat daftar surat pemberitahuan atas dasar surat pemberitahuan yang diterima bersama cek para debitur.

##### b) Fungsi Penagihan

Jika perusahaan melakukan penagihan piutang langsung kepada debitur melalui penagih perusahaan, fungsi penagihan bertanggung jawab untuk melakukan penagihan kepada debitur perusahaan berdasarkan daftar piutang yang ditagih oleh fungsi akuntansi.

##### c) Fungsi Kas

Fungsi ini bertanggung jawab atas penerimaan cek dari fungsi sekretariat atau dari fungsi penagih perusahaan. Selain itu juga fungsi kas bertanggung jawab untuk menyetorkan kas yang diterima dari berbagai fungsi tersebut segera ke bank dalam jumlah penuh.

##### d) Fungsi Akuntansi

Fungsi akuntansi bertanggung jawab dalam pencatatan penerimaan kas dan berkurangnya piutang ke dalam kartu piutang.

##### e) Fungsi Pemeriksa Intern

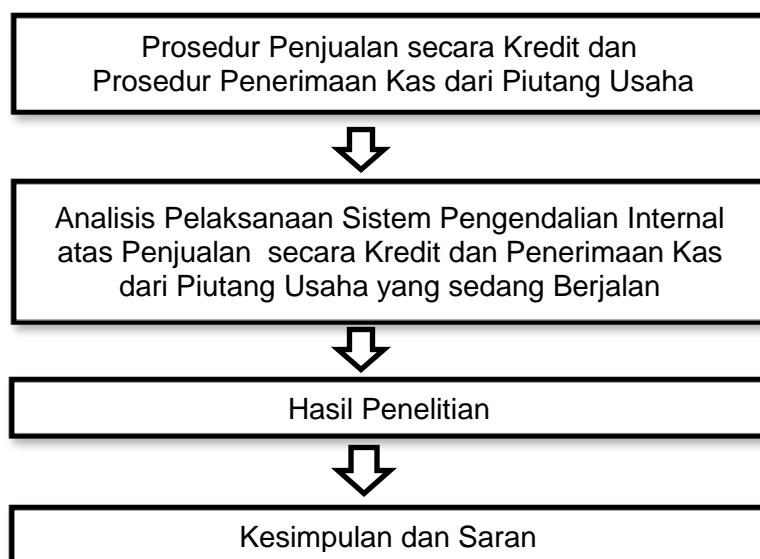
Dalam sistem penerimaan kas dari piutang, fungsi pemeriksa intern bertanggung jawab dalam melaksanakan perhitungan kas yang ada ditangan fungsi kas secara periodik. Di samping itu, pemeriksa intern bertanggung jawab dalam melakukan rekonsiliasi bank, untuk mengecek ketelitian catatan kas yang diselenggarakan oleh fungsi akuntansi.

## 2.5 Unsur Sistem Pengendalian Internal atas Penjualan Kredit dan Penerimaan kas dari Piutang Usaha

Dalam buku Sistem Akuntansi menurut (Mulyadi, 2008), menerangkan bahwa unsur-unsur sistem pengendalian internal atas penjualan kredit, adalah:

1. Organisasi,
2. Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan,
3. Praktik yang sehat, dan
4. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya.

## 2.6 Rerangka Pemikiran



## 3. Metodologi Penelitian

### 3.1 Objek Penelitian

Objek yang terdapat dalam penelitian ini merupakan perusahaan yang menyediakan fasilitas kredit yaitu PT. Summit Oto Finance.

### 3.2 Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif, metode yang digunakan adalah studi kasus (*case study*).

### 3.3 Jenis Data

Adapun jenis data yang dihimpun adalah jenis data kualitatif yang bersumber dari data primer dan data sekunder.



### 1. Data Primer

Data Primer mengacu pada informasi yang diperoleh dari tangan pertama oleh peneliti yang berkaitan dengan variable untuk tujuan spesifik studi (Uma Sekaran, 2009). Pada Penelitian ini data yang diperoleh dari hasil observasi dan wawancara dengan operator, kasir, bagian administrasi, dan bagian keuangan PT. Summit Oto Finance.

### 2. Data Sekunder

Data sekunder mengacu pada informasi yang dikumpulkan oleh seseorang dan bukan peneliti yang melakukan studi mutakhir (Uma Sekaran, 2009). Data-data struktur organisasi PT. Summit Oto Finance, sistem penjualan secara kredit, bukti transaksi penjualan secara kredit, bukti pembayaran piutang, dan sistem penerimaan kas atas piutang usaha pada perusahaan tersebut yang diperoleh dari standar operasional prosedur perusahaan.

## 3.4 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini, meliputi teknik dokumentasi, wawancara, penelitian perpustakaan, serta pengamatan dan observasi, seperti yang akan dijelaskan sebagai berikut.

1. Teknik Dokumentasi
2. Wawancara
3. Penelitian Perpustakaan
4. Pengamatan dan Observasi

## 3.5 Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini berupa metode Deskriptif Kualitatif. Menurut (Prof. Dr. Lexy J. Moleong, M.A, 2006) dalam buku Metodologi Penelitian Kualitatif, analisis data deskriptif yaitu data-data yang dikumpulkan berupa kata-kata, gambar, dan bukan angka-angka. Data tersebut berasal dari naskah wawancara atau catatan lapangan, foto, videotape, dokumen pribadi, catatan atau memo, dan dokumen resmi lainnya. Unsur dalam penelitian ini menggunakan unsur pengendalian internal, yaitu struktur organisasi, otorisasi dan sistem pencatatan, praktik yang sehat, serta karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggungjawabnya, penelitian dilakukan dengan cara:

- a. Menganalisis unsur sistem pengendalian internal, yaitu: struktur organisasi, otorisasi dan prosedur pencatatan, dan praktik yang sehat.
- b. Memeriksa siklus penjualan secara kredit yang terjadi pada PT. Summit Oto Finance.
- c. Memeriksa siklus penerimaan kas atas piutang usaha yang terjadi pada PT. Summit Oto Finance.

- d. Membandingkan sistem pengendalian internal terhadap siklus penjualan secara kredit dan penerimaan piutang usaha pada PT. Summit Oto Finance dengan teori-teori yang berlaku.
- e. Menganalisis perbandingan yang telah dilakukan dan melihat apakah penerapannya telah sesuai dengan teori-teori yang berlaku.

#### **4. Analisis dan Pembahasan**

##### **4.1 Prosedur Penjualan Kendaraan Bermotor secara Kredit**

Prosedur penjualan kendaraan bermotor secara kredit yang terjadi pada PT. Summit Oto Finance terdapat melalui dua cara permohonan pembiayaan, pertama sistem permohonan pembiayaan melalui telepon ke cabang dan kedua sistem permohonan pembiayaan dengan kunjungan *customer* ke kantor cabang. Tahap selanjutnya setelah permohonan pembiayaan, bagian CMO (*Credit Marketing Officer*) melakukan survey dan analisis terhadap *customer*, kemudian persetujuan pembiayaan dilakukan oleh *Branch Manager, Deputy Regional Office Head, dan Deputy Head of Business Unit*. Lalu, pembuatan dokumen perjanjian antara *customer* dan PT. Summit Oto Finance, sebelum adanya proses tahap akhir yaitu pengiriman barang ke *customer*.

##### **4.2 Prosedur Penerimaan Kas Piutang Usaha**

Prosedur dalam penerimaan kas dalam berupa angsuran tunai atas piutang usaha yang terjadi di PT. Summit Oto Finance terdapat dua cara, yang pertama penerimaan angsuran tunai dari *customer*, dan yang kedua penerimaan angsuran tunai dari *field collector*, kemudian pada akhir hari, seorang *teller* melakukan pemeriksaan pada akhir hari kas yang diawasi oleh *counter supervisor*, kemudian hari itu juga langsung dilakukan penyetoran ke bank. Penyetoran dalam artian pihak bank mendatangi kantor, dikarenakan sudah terjalin kerjasama antara PT. Summit Oto Finance dan pihak Bank sebelumnya, yang bertugas ialah satu PIC teller dan satu orang *security*. Tujuan dari prosedur penerimaan angsuran tunai ini untuk menjamin setiap penerimaan angsuran tunai tercatat dengan baik sesuai dengan ketentuannya, agar tidak dapat dilakukan kecurangan didalamnya.

##### **4.3 Sistem Pengendalian Internal atas Penjualan Kendaraan Bermotor secara Kredit**

###### **A. Organisasi**

1. Fungsi penjualan harus terpisah dari fungsi kredit.

Pemisahan fungsi penjualan dari fungsi kredit di PT Summit Oto Finance ini sudah terlaksanakan dengan baik. Karena fungsi penjualan dilaksanakan oleh *Credit Marketing Officer* (CMO) yang bertugas untuk melakukan penjualan dalam bentuk jasa berupa

pembiayaan kepada *customer*, dengan menerima aplikasi pembiayaan yang telah diisi oleh *customer*. Sedangkan fungsi kredit atau yang memberikan otorisasi atas pemberian kredit kepada *customer* ialah *marketing head* dan *branch manager*.

2. Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi penjualan dan fungsi kredit.

Pemisahan fungsi akuntansi dari fungsi penjualan dan fungsi kredit di PT. Summit Oto Finance ini sudah berjalan dengan baik, karena fungsi akuntansi dilaksanakan oleh bagian *Credit Admin Staff* (CAS) yang bertugas untuk melakukan pencatatan atas piutang pada *customer* yang baru ingin mengajukan pembiayaan.

3. Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi kas.

Fungsi akuntansi yang berhubungan dengan pencatatan akuntansi di perusahaan ini telah dilakukan secara otomatis oleh sistem, jadi alir uang masuk dan keluar dengan adanya tanda terima akan diinput kedalam sistem, sedangkan fungsi kas merupakan tanggung jawab dari seorang *teller* dimana untuk tempat keluar masuknya uang. Ketika sudah melalui sistem, maka pencatatan manual akuntansi dan pengecekan akan dilakukan oleh kantor pusat. Untuk pencatatan akuntansi *pettycash* akan dilaksanakan oleh *counter supervisor*. Jadi, kesimpulannya pada PT. Summit Oto Finance sudah melakukan pemisahan fungsi antara fungsi akuntansi dengan fungsi kas yang berada di kantor cabang cikarang 1.

4. Transaksi harus dilaksanakan oleh lebih dari satu orang atau lebih dari satu fungsi.

Keadaan di PT. Summit Oto Finance ini menunjukkan adanya *internal check* atas transaksi yang melibatkan karyawan lain. Seperti contohnya di perusahaan ini, jika terjadi transaksi permohonan pembiayaan, maka pelaksanaan atas transaksi tersebut ialah fungsi penjualan untuk pemberian aplikasi pembiayaan dan *survey*, fungsi kredit untuk melakukan pengesahan atas kredit yang akan diberikan, fungsi akuntansi yang melakukan pencatatan atas piutang yang tertagih dari debitur, dan fungsi kas ketika seorang debitur melakukan pelunasan angsuran bulanannya. Jadi, transaksi yang terjadi di perusahaan ini melibatkan lebih dari satu orang dan menutup kemungkinan untuk terjadinya manipulasi pencatatan piutang (*lapping*).

**B. Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan**

1. Penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh fungsi penjualan dengan menggunakan formulir surat order pengiriman.

Pengiriman barang atas transaksi pembiayaan kendaraan bermotor pada PT. Summit Oto Finance cabang Cikarang 1 ini dilakukan oleh *dealer* atas surat persetujuan pembiayaan dan pemesanan barang yang dikirimkan oleh fungsi penjualan kepada

*dealer* merupakan surat perintah atas pengiriman barang kepada debitur, dengan syarat barang harus segera dikirimkan oleh *dealer* jika, debitur sudah membayar uang muka. Pada kasus ini terlihat di bukti pembayaran uang muka, bahwa Bapak Juadi melakukan pembayaran uang muka pada tanggal 10 Januari 2011 kepada *dealer* dan *dealer* mengirimkan barang kepada Bapak Juadi dan diterimanya pada tanggal 11 Januari 2011. Terlihat pada kasus tersebut bahwa perusahaan ini menggunakan surat persetujuan pembiayaan dan pemesanan barang sebagai formulir surat order pengiriman.

2. Persetujuan pemberian kredit diberikan oleh fungsi kredit dengan membubuhkan tanda tangan pada *credit copy* (yang merupakan tembusan surat order pengiriman).

Persetujuan fungsi kredit dengan memberikan tandatangan pada *credit copy* surat persetujuan pembiayaan dan pemesanan barang/surat order pengiriman telah dilaksanakan oleh PT. Summit Oto Finance cabang Cikarang 1.

3. Pengiriman barang kepada pelanggan diotorisasi oleh fungsi pengiriman dengan cara menandatangani dan membubuhkan cap “sudah dikirim” pada *copy* surat order pengiriman.

Pengiriman barang yang dilakukan oleh *dealer* sebagai fungsi pengiriman hanya membubuhkan tandatangan pada *copy* surat persetujuan pembiayaan dan pemesanan barang/surat order pengiriman, tidak disertakan cap “sudah dikirim”.

4. Penetapan harga jual, syarat penjualan, syarat pengangkutan barang, dan potongan penjualan berada di tangan direktur pemasaran (pejabat yang berwenang) dengan penerbitan surat keputusan mengenai hal tersebut.

Penetapan harga jual yang diberikan kepada *customer*, syarat penjualan dan syarat pengangkutan barang berada pada *marketing head* dan *branch manager* sebagai pejabat yang berwenang terhadap kejadian tersebut. Karena, biasanya penetapan harga di PT. Summit Oto Finance cabang Cikarang 1 ini membutuhkan strategi yang baik agar tidak kalah bersaing dalam pasar yang sejenis perusahaan ini.

5. Terjadinya piutang diotorisasi oleh fungsi penagihan dengan membubuhkan tanda tangan pada faktur penjualan.

Piutang yang terjadi pada perusahaan ini tidak diotorisasi oleh fungsi penagihan dengan berupa pembubuhan tandatangan pada faktur penjualan. *Field collector* yang bertanggungjawab sebagai fungsi penagihan hanya melakukan penagihan kepada debitur dengan petunjuk yang diberikan kepadanya berupa pesan melalui media elektronik dengan data debitur seperti nama, alamat lengkap yang telah dilengkapi peta

dan GPS pada media elektronik tersebut, jumlah angsuran, denda debitur, serta *fee collection*. Setelah debitur berhasil ditagih bagian penagihan melakukan pencetakan bukti pembayaran dengan tidak dibubuhkan tandatangan oleh petugas penagihan, hal tersebut dapat menimbulkan resiko yang cukup besar, karena *customer* bisa saja membuat bukti pembayaran atas penagihan angsuran yang palsu, setelah mengetahui format dari bukti pembayaran tersebut dan akan memberikan dampak yang buruk kepada perusahaan.

6. Pencatatan ke dalam catatan akuntansi harus didasarkan atas dokumen sumber yang dilampiri dengan dokumen pendukung yang lengkap.

Pencatatan akuntansi berupa pencatatan terjadinya piutang di PT. Summit Oto Finance cabang Cikarang 1 ini berdasarkan dokumen-dokumen sumber dan pendukung seperti aplikasi pembiayaan pemohon, memo persetujuan & analisa perhitungan, perjanjian pembiayaan konsumen (*payment schedule*), surat kuasa membebaskan jaminan fidusia, surat kuasa untuk mengambil kendaraan bermotor, surat persetujuan pembiayaan dan pemesanan barang, tanda terima uang, serta bukti pengiriman barang.

7. Pencatatan ke dalam catatan akuntansi harus dilakukan oleh karyawan yang diberi wewenang untuk itu.

Aktivitas pencatatan yang terjadi di PT. Summit Oto Finance ini sebenarnya telah dilakukan dengan menggunakan sistem, namun penginputan data dilakukan oleh *Asset Control Staff* (ACS) dengan penggunaan data yang bersumber dari faktur penjualan. Sedangkan pencatatan atas *petty cash* dilakukan oleh *counter supervisor* dibuat secara manual, ketentuan limit pada *petty cash* sebesar Rp 6,000,000 setiap harinya.

### **C. Praktik yang Sehat**

1. Penggunaan formulir bernomor urut tercetak.

PT. Summit Oto Finance memberikan nomor urut cetak pada surat order pengiriman dan faktur penjualan.

2. Secara periodik fungsi akuntansi mengirim pernyataan piutang kepada setiap debitur untuk menguji ketelitian catatan piutang yang diselenggarakan oleh fungsi tersebut.

PT. Summit Oto Finance tidak melakukan pengiriman pernyataan piutang secara periodik kepada debitur, namun *schedule payment* dikirimkan pada awal setelah persetujuan pembiayaan kepada *customer*. Pengujian ketelitian catatan piutang pada perusahaan ini dilakukan dengan melihat pada sistem, fungsi akuntansi dapat melakukan pengawasan dengan menginput nama debitur dan nomor kontrak yang

sebagai data mentah untuk menghasilkan sampai dimana debitur telah membayar angsuran, apakah ada yang belum terbayar atau tidak.

3. Secara periodik diadakan rekonsiliasi kartu piutang dengan rekening kontrol piutang dalam buku besar.

Kartu piutang sudah tidak digunakan lagi pada PT. Summit Oto Finance, mengingat karena perusahaan ini hampir keseluruhan sudah menggunakan sistem, menurutnya menggunakan kartu piutang dapat menimbulkan *human error* jika diisi secara manual. Maka dari itu, penggunaan kartu piutang yang secara manual pada perusahaan ini telah ditiadakan dan digantikan dengan penggunaan sistem.

4. Pemeriksaan mendadak (*Surprised audit*).

Pemeriksaan secara mendadak yang dilakukan oleh *administration head*, *marketing head*, dan *collection head* kepada subdivisinya masing-masing, terkadang dilakukan setiap hari dan tidak menentu. Namun, pemeriksaan mendadak yang dilaksanakan oleh *Independent Control Unit* (ICU) terjadi setiap hari.

5. Perputaran jabatan (*job rotation*).

Perputaran jabatan yang terjadi pada PT. Summit Oto Finance ini tidak bersifat wajib dan tidak ada aturannya, namun perputaran jabatan ini dapat dilakukan jika keadaannya memungkinkan, misalnya jika divisi *marketing* membutuhkan karyawan tambahan, maka baik divisi administrasi maupun divisi *collection* setidaknya harus mengirim karyawan ke divisi *marketing*. Namun, diluar dari hal tersebut perputaran di dalam divisi dapat ditentukan oleh masing-masing kepala bagian.

6. Keharusan pengambilan cuti bagi karyawan yang berhak.

PT. Summit Oto Finance ini tidak mengharuskan karyawan untuk mengambil cuti, karena keterbatasan jumlah karyawan ahli. Jika terdapat keharusan dalam pengambilan cuti, saat karyawan ahli melakukan cuti maka bagian karyawan tersebut tidak memiliki pengganti dalam bagian tersebut. Namun, pemberian jatah cuti tetap diberikan jika karyawan sudah berkerja selama satu tahun tetapi jika cuti tidak diambil maka cuti tersebut akan hangus dalam jangka waktu setahun.

7. Pembentukan unit organisasi yang bertugas untuk mengecek efektivitas unsur-unsur sistem pengendalian intern yang lain.

Pada dasarnya PT. Summit Oto Finance memiliki *Independent Control Unit* (ICU) untuk melakukan pemeriksaan serta menemukan bukti-bukti salah saji dalam kegiatan penjualan secara kredit serta penerimaan piutang usaha, ICU ini bersifat independen di kantor cabang dan dibawah langsung oleh kantor pusat. Pemeriksaan yang dilakukan

oleh ICU terjadi setiap hari untuk memeriksa dokumen transaksi sehari-hari dan ICU memeriksa semua data transaksi serta melakukan kunjungan ke *customer* yang baru untuk melakukan analisa kelayakan pengajuan kredit dari dokumen persyaratan pembiayaan dan dokumen perjanjian pembiayaan untuk menemukan penyimpangan, jika ada penyimpangan maka ICU harus membuat laporan bulanan. Penempatan untuk satu ICU disetiap cabang yang jumlah transaksinya lebih dari 1000 transaksi.

#### **D. Karyawan yang Mutunya Sesuai dengan Tanggung Jawabnya**

##### **1. Seleksi calon karyawan berdasarkan persyaratan yang dituntut oleh pekerjaannya.**

Penyeleksian calon karyawan dilakukan oleh kantor pusat Jakarta, persyaratannya untuk bagian *admin staff*, *marketing staff*, dan *collection staff* pendidikan terakhir yang dibutuhkan D3, kecuali *field collection* pendidikan terakhirnya cukup sampai SMA. Tahap test yang dilakukan hanya psikotes dan wawancara. Jadi, kesimpulannya PT. Summit Oto Finance ini telah menerapkan persyaratan mengenai pekerjaannya.

##### **2. Pengembangan pendidikan karyawan selama menjadi karyawan perusahaan, sesuai dengan tuntutan perkembangan pekerjaannya.**

Perusahaan ini memberikan fasilitas pengembangan pendidikan karyawan dengan nama SAG Learning Centre yang berada di Rancamaya, Bogor. Pelatihan yang diberikan semata-mata karena tuntutan perkembangan pekerjaan. Hal ini membuktikan bahwa pengembangan pendidikan karyawan sangat penting di perusahaan ini untuk kelangsungan perusahaan.

#### **4.4 Sistem Pengendalian Internal atas Penerimaan Kas dari Piutang Usaha**

##### **A. Organisasi**

##### **1. Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi penagihan dan fungsi penerimaan kas.**

Pada PT. Summit Oto Finance, fungsi akuntansi yang melakukan pencatatan pada perusahaan ini adalah *credit admin staff* sedangkan fungsi penagihan yang sebagai penanggungjawab atas tagihan kepada *customer* ialah bagian *collection* dan fungsi penerimaan kas ada pada *teller*, karena tugas teller melakukan penerimaan angsuran dari debitur tiap bulannya. Jadi, fungsi akuntansi jelas saja terpisah dari fungsi penagihan dan fungsi penerimaan kas dapat dilihat dari tanggung jawab serta tugas masing-masing fungsi.

##### **2. Fungsi penerimaan kas harus terpisah dari fungsi akuntansi.**

Seorang *teller* yang bertugas sebagai penerima uang tunai dari debitur yang membayarkan angsuran tiap bulannya memiliki tanggung jawabnya sendiri, sedangkan fungsi akuntansi pada perusahaan ini yang melakukan pencatatan merupakan sistem,

jadi jika teller sudah mencetak kwitansi dari sistem karena adanya pembayaran angsuran dari debitur maka sistem telah mencatat semuanya, namun akan diotorisasi oleh *counter supervisor*. Jadi, telah jelas disini adanya pemisahan antara fungsi akuntansi serta fungsi penerimaan kas.

## **B. Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan**

1. Debitur meminta untuk melakukan pembayaran dalam bentuk cek atas nama atau dengan cara pemindahbukuan (Giro Bilyet).

Otorisasi atas pembayaran melakukan bilyet giro merupakan tanggung jawab dari CMO dan bagian administrasi untuk melakukan pencatatan. Sedangkan CMO yang berhubungan langsung kepada debitur jika memerlukan penandatanganan oleh debitur dalam aktivitas pembayaran yang menggunakan cek atas nama atau dengan cara pemindahbukuan (giro bilyet).

2. Fungsi penagihan melakukan penagihan hanya atas dasar daftar piutang yang harus ditagih yang dibuat oleh fungsi akuntansi.

Di PT. Summit Oto Finance ini daftar piutang dibuat oleh sistem dan yang menginput data agar menjadi daftar piutang ialah fungsi akuntansi. *Field collector* sebagai fungsi penagih akan melakukan tugasnya hanya ketika debitur sudah memasuki masa *over due* yang ada pada daftar piutang, fungsi penagihan tidak diperbolehkan menagih debitur sebelum masa *over due*.

3. Perkreditan rekening pembantu piutang oleh fungsi akuntansi (bagian piutang) harus didasarkan atas surat pemberitahuan yang berasal dari debitur.

Pengurangan terhadap piutang debitur sudah dapat secara otomatis dikurangi karena perusahaan ini sudah menggunakan sistem dalam pencatatan pembayaran anggurannya. Namun, fungsi akuntansi inilah yang melakukan analisis terhadap data-data yang diperoleh dari dokumen dan yang diinput kedalam sistem.

## **C. Praktik yang Sehat**

1. Hasil perhitungan kas direkam dalam berita acara perhitungan kas dan disetor penuh ke bank dengan segera.

Pada akhir hari, perhitungan kas (*cash count*) dilakukan oleh *teller* yang diawasi oleh *counter supervisor*. Kemudian pada akhir hari juga dibuat berita acara perhitungan kas oleh *counter supervisor* yang kemudian uang tersebut disetorkan langsung ke bank setiap harinya.

2. Para penagih dan kasir harus diasuransikan (*fidelity bond insurance*).



Penagih atau *field collector* dan *teller* pada perusahaan ini tidak mendapat asuransi, namun bagian *teller* jika terjadi selisih, akan diambil dari biaya tunjangan kasir yang di berikan PT. Summit Oto Finance setiap bulannya pada *teller*. Tetapi, dengan tidak diberikannya asuransi pada *field collector* dan *teller* akan menjadi sangat berresiko, karena karyawan yang disertai tanggung jawab berupa menjaga uang, akan lebih berpotensi melakukan kecurangan, tetapi jika diberikan asuransi kepada penagih dan kasir maka hal tersebut yang akan mengurangi resiko kecurangan yang mungkin dilakukan oleh penagih dan kasir perusahaan tersebut.

3. Kas dalam perjalanan (baik yang ada di tangan bagian kas maupun di tangan penagih perusahaan) harus diasuransikan (*cash-in-safe* dan *cash-in-transit insurance*).

PT. Summit Oto Finance memberikan asuransi pada kas yang berada di perjalanan (*cash-in-safe* dan *cash-in-transit insurance*). *Cash-in-safe* yang biasanya diasuransikan oleh cabang Cikarang 1 sebesar Rp 600,000,000 setiap harinya, namun jika pada akhir hari saat melakukan *cash count* terdapat lebih dari jumlah yang diasuransikan, maka *administration head* harus menghubungi pihak asuransi agar menaikkan jumlah *cash-in-safe* yang diasuransikan sesuai dengan jumlah yang ada di brankas.

## 5. Kesimpulan dan Saran

### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil analisa pembahasan mengenai sistem pengendalian internal atas penjualan yang dilakukan secara kredit dan penerimaan kas yang berasal dari piutang usaha pada PT Summit Oto Finance, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Prosedur penjualan secara kredit dan penerimaan kas atas piutang usaha pada perusahaan ini, yang berawal dari permohonan pembiayaan oleh *customer*, pembuatan memo persetujuan dan analisa pembayaran, pembuatan dokumen-dokumen perjanjian yang terkait dengan permohonan pembiayaan, proses pengiriman barang, penagihan piutang kepada debitur serta penerimaan kas berupa uang tunai dan pencatatan akuntansi, sudah terlaksana dengan baik yang dan sebagian besar telah memenuhi persyaratan sistem pengendalian internal seperti kriteria COSO.
2. Pengendalian internal atas siklus penjualan secara kredit dan penerimaan kas atas piutang usaha pada PT Summit Oto Finance
  - a. PT Summit Oto Finance telah melakukan pengendalian internal atas siklus penjualan secara kredit dan penerimaan kas atas piutang usaha dengan struktur organisasi yang memisahkan fungsi tanggung jawab sudah diterapkan pada perusahaan ini.

- b. Pengendalian internal atas otorisasi dan prosedur pencatatan transaksi penjualan yang dilakukan PT Summit Oto Finance belum dilaksanakan sesuai dengan teori prosedur pengendalian internal yang ada.
- Tidak adanya pembubuhan cap “sudah dikirim” pada *copy* surat order pengiriman atau surat pemesanan barang, namun pihak perusahaan melakukan konfirmasi langsung ke debitur untuk memastikan barang yang dipesan telah sampai atau belum.
  - Terjadinya piutang tidak diotorisasi oleh fungsi penagihan dengan membubuhkan tandatangan pada faktur penjualan.
- c. PT Summit Oto Finance belum sepenuhnya melaksanakan pengendalian internal atas unsur praktik yang sehat secara memadai dan sesuai teori pada siklus penjualannya.
- PT Summit Oto Finance tidak melakukan pengiriman pernyataan piutang secara periodik kepada debiturnya.
  - Tidak dilakukannya rekonsiliasi kartu piutang dengan rekening kontrol piutang dalam buku besar, karena PT Summit Oto Finance sudah menggunakan sistem dalam pencatatan piutang dan untuk mengontrol piutangnya.
  - Keharusan pengambilan cuti bagi karyawan tidak diberlakukan pada perusahaan ini, dikarenakan minimnya jumlah karyawan di PT Summit Oto Finance.
- d. PT Summit Oto Finance sudah melakukan pengendalian internal secara memadai pada unsur karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya dengan mempekerjakan karyawan yang memiliki pendidikan yang memadai untuk menjalankan tugasnya.
- e. Pengendalian internal atas siklus penerimaan kas pada unsur struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional telah dilakukan secara memadai dan sesuai dengan teori yang ada.
- f. PT Summit Oto Finance telah melakukan prosedur pengendalian internal atas unsur sistem otorisasi dan prosedur pencatatan yang dilakukan pada proses penerimaan kas sesuai dengan teori.
- g. Pengendalian internal atas unsur praktik yang sehat dalam proses penerimaan kas yang dilakukan oleh PT Summit Oto Finance belum terpenuhi sepenuhnya sesuai dengan teori.

- Karyawan yang bertugas untuk melakukan penagihan dan karyawan bagian kasir (*teller*) tidak diasuransikan.

Maka dapat disimpulkan bahwa sistem pengendalian internal pada PT Summit Oto Finance sudah cukup efektif, karena perusahaan tersebut telah menerapkan beberapa unsur-unsur pengendalian internal dalam operasional kegiatan kerjanya. Hal tersebut membuktikan bahwa pada perusahaan ini, telah melakukan sistem pengendalian internal yang hampir sempurna dan dapat ditarik kesimpulan secara keseluruhan bahwa perusahaan ini tergolong perusahaan yang baik.

### **1.1 Saran**

Berdasarkan kesimpulan yang dijelaskan diatas, maka penulis memberikan saran sebagai bahan pertimbangan dalam meningkatkan sistem pengendalian internal atas penjualan secara kredit dan penerimaan kas atas piutang usaha pada PT Summit Oto Finance sebagai berikut:

1. Piutang yang terjadi seharusnya diotorisasi juga oleh fungsi penagihan dengan membubuhkan tanda tangan pada faktur penjualan, sehingga meminimalisir kemungkinan kecurangan yang dilakukan oleh debitur untuk membuat faktur penjualan yang tidak resmi dari PT Summit Oto Finance dan melakukan klaim kepada perusahaan jika debitur tersebut telah melakukan pembayaran angsuran pada bulan yang tertera pada faktur penjualan yang dibuat oleh debitur.
2. Untuk memantau dan memberikan informasi pernyataan piutang kepada debitur setiap bulannya, seharusnya PT Summit Oto Finance ini membuat dan mengirimkan pernyataan piutang setiap bulannya kepada debitur, karena hal tersebut akan memberikan kemudahan pada debitur untuk melihat sampai dimana angsuran tersebut telah dibayarkan. Selain itu, pemberian pernyataan piutang kepada debitur akan menguji ketelitian pencatatan piutang dan mengurangi risiko yang timbul karena kecurangan yang dilakukan oleh debitur.
3. Perputaran job yang telah dilaksanakan pada PT Summit Oto Finance, seharusnya dilakukan secara rutin untuk mengurangi risiko kecurangan yang dapat dilakukan oleh karyawan.
4. Penerapan keharusan bagi karyawan mengambil cuti seharusnya diterapkan di perusahaan, karena dengan adanya adanya peraturan tersebut meminimalisir memungkinkan terjadinya kecurangan yang dapat dilakukan oleh karyawan dengan memanipulasi data dan melakukan penggelapan uang.

Pemberian asuransi untuk para penagih dan kasir harus diberlakukan, karena kemungkinan kecurangan yang dilakukan oleh penagih dan kasir cukup besar. Kondisi ketika kasir dan penagih melakukan kecurangan, pada saat perusahaan memberikan tanggungjawab atas uang tersebut, namun kasir atau penagih tersebut melakukan kecurangan. Maka, asuransi yang akan menanggung risiko keuangan yang timbul dari adanya peristiwa tersebut.

### Daftar Pustaka

- Hall, James A. 2009. ***Sistem Informasi Akuntansi***. Jakarta : Salemba Empat.
- Kieso, Weygandt, and Warfield. 2011. ***Intermediate Accounting Volume 1 IFRS Edition***. New York: John Wiley & Sons, Inc.
- Moeleong, Lexy J. 2006. ***Metodologi Penelitian Kualitatif***. Jakarta: Rosda.
- Mulyadi. 2008. ***Sistem Informasi Akuntansi***. Jakarta : Salemba Empat.
- Sekaran, Uma. dan Bougie, Rogie. 2009. ***Research Methods for Business - A Skill Building Approach, 5th Edition***. New York: Wiley.
- Sugiono, Arief dkk. 2010. ***Akuntansi & Pelaporan Keuangan untuk Bisnis Skala Kecil dan Menengah***. Jakarta: Grasindo.