

**ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG
PADA PT. PERUSAHAAN PUPUK NUSANTARA
CABANG MEDAN**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Memenuhi Sebagai Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi (S.Ak)
Program Studi Akuntansi*



UMSU

Unggul | Cerdas | Terpercaya

Oleh

**Nama : TRI AMBAR WATI
NPM : 1505170228
Program Studi : AKUNTANSI**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2019**



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3 (061) 6624567 Medan 20238

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI

Panitia Ujian Strata-1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, dalam sidangnya yang diselenggarakan pada hari Rabu, tanggal 20 Maret 2019, pukul 09.00 WIB sampai dengan selesai, setelah mendengar, melihat, memperhatikan, dan seterusnya.

MEMUTUSKAN

Nama : TRI AMBAR WATI
NPM : 1505170228
Program Studi : AKUNTANSI
Judul Skripsi : ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERN PIUTANG
PADA PT. PERUSAHAAN PUPUK NUSANTARA
Dinyatakan : (B) *Lulus Yudisium dan telah memenuhi persyaratan untuk memperoleh Gelar Sarjana pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara*

Tim Penguji

Penguji I

Penguji II

(Dr. Hj. MAYA SARI, SE, Ak, M.Si)

(SURYA SANJAYA, SE, MM)

Pembimbing

(NOVIEN RIALDY, SE, MM)

Panitia Ujian

Ketua

Sekretaris

(H. JANURI, S.E., M.M., M.Si.)

(ADE GUNAWAN, S.E., M.Si.)

Unggul | Cerdas | Terpercaya



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3 (061) 6624567 Medan 20238

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

PENGESAHAN SKRIPSI


Skripsi ini disusun oleh :

Nama Lengkap : TRI AMBAR WATI
N.P.M : 1505170228
Program Studi : AKUNTANSI
Konsentrasi : AKUNTANSI MANAJEMEN
Judul Skripsi : ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERN
PIUTANG PADA PT. PERUSAHAAN PUPUK
NUSANTARA CABANG MEDAN

Disetujui dan memenuhi persyaratan untuk diajukan dalam ujian mempertahankan skripsi.

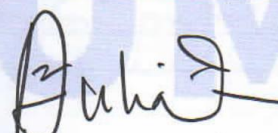
Medan, Maret 2019

Pembimbing Skripsi


(NOVIEN RIALDY, SE, MM)

Diketahui/Disetujui
Oleh:

Ketua Program Studi Akuntansi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU


(FITRIANI SARAGIH, SE, M.Si)

Dekan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU




(H. JANURI, SE, MM, M.Si)



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS*
Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3 (061) 6624567 Medan 20238

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI


UNIVERSITAS / PTS : UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
Fakultas : EKONOMI DAN BISNIS
Program Studi : AKUNTANSI
Jenjang : STRATA SATU (S-1)

Ketua Program Studi : FITRIANI SARAGIH, SE., M.Si
Dosen Pembimbing : NOVIEN RIALDY, SE., MM

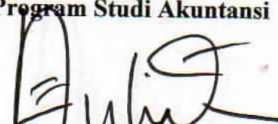
Nama Mahasiswa : TRI AMBAR WATI
NPM : 1505170228
Program Studi : AKUNTANSI
Judul Skripsi : ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERN PIUTANG
PADA PT. PERUSAHAAN PUPUK NUSANTARA CABANG
MEDAN

TANGGAL	MATERI BIMBINGAN	PARAF	KETERANGAN
08	Perhatikan kata pengantar pada proposal & ganti Skripsi Spes di perhatikan		
19	Draftan usi Uraian gambar dan tabel cetak Rambuan		
05	Bahasa Inggris dibent stalic.		
13	Abstrak Draftan usi Draftan tabel		
19	Draftan gambar Perhatikan rambuan.		
03	Draftan pretable.		

Pembimbing Skripsi


(NOVIEN RIALDY, SE., MM)

Medan, Maret 2019
Diketahui / Disetujui
Ketua Program Studi Akuntansi


(FITRIANI SARAGIH, SE., M.Si)

PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Komisariat Pengendalian Intern Piatang

No	Pertanyaan	Komentar	
		YA	TIDAK
	Saya yang bertanda tangan di bawah ini:		
	Nama : Tri Ambar Wati		
	NPM : 1505170228		
	Program : Strata-1		
	Fakultas : Ekonomi dan Bisnis		
	Program Studi : Akuntansi		
	Dengan ini menyatakan sesungguhnya bahwa skripsi yang saya tulis, secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.		
	Dan apabila ternyata dikemudian hari skripsi ini merupakan hasil plagiat atau merupakan karya orang lain, maka dengan ini saya menyatakan bersedia menerima sanksi akademik dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.		
	Apakah Fungsi pemasaran (Marketing) terpisah dengan fungsi pembagian piutang (AR) ?		
	Apakah Fungsi Akuntansi terpisah dengan fungsi penjualan dan fungsi kredit ?		
	Apakah Penerimaan PO dari sales marketing di otorisasi oleh fungsi penjualan dengan penggunaan formulir surat PO		
	D. Informasi dan Komunikasi		
	Apakah Manajemen memperoleh informasi mengenai total penjualan setiap sales setiap perbulannya?		

Medan, 27 Maret 2019

Saya yang menvatakan,



Tri Ambar Wati

ABSTRAK

Tri Ambar Wati, 1505170228, Analisis Sistem Pengendalian Intern Piutang pada PT. Perusahaan Pupuk Nusantara Cabang Medan, Skripsi 2019.

Penelitian ini dilakukan dengan metode deskripsi. Metode ini digunakan untuk perbandingan oleh pihak-pihak unit pelaksana kerja demi mengefektifkan tata kelola yang baik pada pengendalian intern piutang di lingkup kantor PT.Perusahaan Pupuk Nusantara cabang Medan.Perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya untuk mencapai tujuan yang telah digariskan harus melakukan pengendalian. Pengendalian yang diterapkan harus memberi manfaat, dalam hal ini meningkatkan efektivitas dan efisiensi operasional. Pengendalian tersebut juga bertujuan agar segala sesuatunya berjalan dengan seharusnya. Pengendalian yang dimaksud adalah pengendalian pada piutang usaha.

Penelitian dilakukan pada kantor PT.Perusahaan Pupuk Nusantara cabang Medan yang beralamat di jalan T. Amir Hamzah No.2 ,Simpang Karya Medan dengan menggunakan uji kualitatif terhadap kuisioner pengendalian intern piutang usaha yang mengacu pada kerangka kerja COSO pada unsur-unsur pengendalian intern. Hasil pengujian menunjukkan bahwa dari unsur-unsur pengendalian intern menurut kerangka kerja COSO, unsur penentuan resiko dan unsur aktivitas pengendalian, unsur lingkungan pengendalian , unsur informasi dan komunikasi, serta unsur pengawasan atau pemantauan telah berjalan secara efektif namun tetap saja ada beberapa case yang masih tidak sesuai dengan pengendalian intern yang seharusnya sudah dijalankan.

Kata Kunci : Sistem Pengendalian Intern Piutang



KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah subhanahu wa ta'ala yang telah melimpahkan kasih dan sayang-Nya kepada kita, sehingga penulis bisa menyelesaikan Skripsi dengan tepat waktu, yang saya beri Judul **“Analisis Sistem Pengendalian Internal Piutang pada PT. Perusahaan Pupuk Nusantara Cabang Medan”**

Tujuan dari penyusunan Skripsi ini guna memenuhi salah satu syarat untuk bisa menempuh ujian sarjana pendidikan pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB) Program Studi Akuntansi di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara (UMSU).

Didalam pengerjaan Skripsi ini telah melibatkan banyak pihak yang sangat membantu dalam banyak hal. Oleh sebab itu, disini penulis sampaikan rasa terima kasih sedalam-dalamnya kepada :

1. Orang tua tercinta terutama ayah saya yang sangat saya sayangi bapak April AR yang telah banyak memberikan doa dan dukungan kepada penulis secara moril maupun materil hingga Skripsi ini dapat selesai
2. Bapak H. Januri, SE,M.M, M.Si Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB) Program Studi Akuntansi di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara (UMSU) yang telah memberikan ijin penelitian

3. Bapak Ade Gunawan, SE., M.Si Selaku Wakil Dekan 1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB) Program Studi Akuntansi di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara (UMSU) yang senantiasa membantu dalam proses pengurusan administrasi.
4. Bapak Dr. Hasrudy Tanjung, SE, M.Si Selaku Wakil Dekan 2 Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB) Program Studi Akuntansi di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara (UMSU) yang telah memberikan ijin dalam proses pengerjaan Skripsi ini.
5. Ibu Fitriani Saragih, SE,M.Si, Selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB) Program Studi Akuntansi di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara (UMSU) yang telah menyetujui permohonan penyusunan Skripsi .
6. Ibu Zulia Hanum, SE, M.S.i Selaku Sekertaris Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB) Program Studi Akuntansi di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara (UMSU)
7. Bapak Novien Rialdy, SE.M.Si, Selaku Dosen Pembimbing yang telah membimbing dalam penyusunan Skripsi ini hingga selesai.
8. Bapak Roni Parlindungan, SE,. MM Selaku Kepala Biro Prodi Akuntansi yang telah membantu dan memperlancar saya dalam proses Administrasi saya selama berkuliah.
9. Ibu Yenni selaku General Menejer PT. Perusahaan Pupuk Nusantara Cabang Medan beserta staf karyawan yang telah sudi memberi ijin penelitian kepada penulis hingga Skripsi ini selesai tepat waktu.
10. Seluruh Mahasiswa dan Mahasiswi Kelas 7D Akuntansi Pagi dan 7B Akuntansi Malam.
11. Ibuk Afridayati yang selalu memberi dukungan tanpa henti-hentinya.

12. Kakak saya Rika Kumala Sari dan Yuli Afriani yang tercinta serta juga anggota keluarga dan kerabat yang senantiasa memberikan doa dan dukungan semangat kepada penulis .
13. Abang Saya Riki Afriansayah yang sangat berperan penting dalam memberi semangat dan masukan kepada saya.
14. Seseorang Tercinta Riski Rahmadi yang selalu memberi masukan, semangat dan gagasan ide-ide sehingga Skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik dan tepat waktu.
15. Sahabatku Hurun Iin Alfirdausi , Asma Tanjung, Sri Lestari dan Aji Putra Wiranto yang selalu memberikan masukan untuk kelancaran penyusunan Skripsi ini.
16. Semua pihak yang telah banyak membantu dalam penyusunan Skripsi ini yang tidak bisa penulis sebutkan semuanya.

Dengan segala kemampuan yang ada serta mengingat terbatasnya pengalaman dan pengetahuan, saya sepenuhnya menyadari bahwa Skripsi ini masih jauh dari sempurna, baik dalam pengungkapan, pokok pikiran, tata bahasa maupun kelengkapan pembahasannya. Semoga dengan hasil dari penelitian kami dalam Skripsi ini dapat berguna bagi yang membutuhka

Medan, Maret 2019

Penulis

Tri Ambar Wati

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK	(1)
KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR GAMBAR	vii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Identifikasi Masalah.....	4
C. Rumusan Masalah	5
D. Tujuan Penelitian	5
E. Manfaat Penelitian	5
1. Manfaat Teoritis	5
2. Manfaat Praktis	6
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Kajian Teoritis.....	7
1. Pengendalian Sistem Pengendalian Internal	7
a.) Tujuan Pengendalian Intern	9
b.) Prinsip-prinsip Pengendalian Intern.....	9
c.) Keterbatasan Sistem Pengendalian Intern.....	10
2. Piutang	10
a.) Pengertian Piutang	10
b.) Klarifikasi Piutang.....	10
c.) Disklarifikasi dalam neraca.....	11

d.) Pengakuan piutang.....	11
e.) Pengendalian Intern atas piutang	12
B. Penelitian Terdahulu	15
C. Kerangka Konseptual.....	17
D. Hipotesis.....	19

BAB III METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian	21
B. Definisi Operasional Variabel.....	22
a.) Variabel Independen	22
b.) Variabel Dependen	23
C. Tempat dan Waktu Penelitian.....	24
1. Tempat Penelitian.....	24
2. Waktu Penelitian	24
D. Teknik Pengumpulan Data.....	25
E. Analisis Data	27
F. Teknik Analisi Data	27

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Data Penelitian	28
B. Hasil Penelitian	41
C. Pembahasan	46

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	53
B. Saran	53

DAFTAR TABEL

No. Tabel	Judul	Halaman
1.1	Besarnya Penjualan Kredit Selama 3 Tahun	3
2.1	Penelitian Terdahulu	15
3.1	Defenisi Operasional Variabel X	23
3.2	Defenisi Operasional Variabel Y	24
3.3	Waktu Penelitian	25
4.1	Kuisisioner	44

DAFTAR GAMBAR

No. Gambar	Judul	Halaman
2.1	Flowchart Penjualan Kredit	14
2.4	Struktur Organisasi	19
4.1	Struktur Organisasi	32
DAFTAR PUSTAKA		viii
LAMPIRAN		

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Membuka kesempatan kerja serta meningkatkan pendapatan adalah keinginan banyak masyarakat modern saat ini. Tujuan yang ingin di capai dengan didirikannya perusahaan itu pada umumnya untuk mencapai laba yg optimal, mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan yang ingin tumbuh , berkembang dan berkesinambungan .

Dalam rangka mencapai tujuan tersebut , factor utama yang harus di perhatikan adalah bagaimana cara memaksimalkan laba dan hal ini dapat di lakukan dengan aktivitas penjualan. Dari penjualan inilah ,perusahaan memperoleh keuntungan yang akan di pergunakan untuk melangsungkan dan mengembangkan kegiatan operasional perusahaan.

Meningkatkan volume penjualan secara kredit akan menyebabkan investasi dalam piutang meningkat. Peningkatan investasi dalam piutang menyebabkan modal kerja yang tertanam dalam piutang semakin besar. Perusahaan yang baik adalah perusahaan yang mengendalikan seluruh kegiatan di dalam perusahaan seingga tujuan perusahaan dapat dicapai sesuai dengan apa yang telah di rencanakan,Piutang dagang sebagai salah satu aktiva lancar perusahaan , merupakan aktiva yang penting karena secara tidak langsung dapat menunjukkan besarnya pendapatan yang di terima

Namun dengan adanya perkembangan industri yang semakin kompetitif dari waktu ke waktu, menyebabkan setiap perusahaan harus siap menghadapi persaingan yang semakin ketat. Perusahaan yang menginginkan usahanya dapat berjalan lancar dalam arti memperluas pasar dan

memperbesar volume penjualan, untuk mencapai hal tersebut perusahaan berlomba mencapai tujuannya dengan memberikan fasilitas kredit pada pelanggan. Dengan adanya kebijakan penjualan secara kredit maka akan menimbulkan hak penagihan atas piutang.

Piutang akan timbul apabila terjadi penjualan secara kredit. Oleh karena itu perlu diadakan suatu pengendalian yang efektif sehingga tindakan-tindakan kecurangan terhadap piutang dagang dapat dikurangi.

PT. Perusahaan Pupuk Nusantara suatu Organisasi yang mempunyai tujuan untuk memperoleh laba dari kegiatan operasional yang di jalankannya. Dan untuk mencapai kegiatan tersebut setiap perusahaan membutuhkan factor-faktor yang mendukung kelancaran usahanya. Salah satu diantaranya adalah dengan melakukan penjualan secara kredit. Maju dan berkembangnya suatu perusahaan sangat didukung dengan adanya pengendalian agar terbentuknya sistem Pengendalian Intern yang efektif.

PT. Perusahaan Pupuk Nusantara yang merupakan perusahaan dagang yang bergerak dalam pendistribusian produk Herbisida dan pupuk yang dalam kegiatan usahanya melakukan penjualan secara kredit. Aktivitas Penjualan didominasi dengan Penjualan Kredit. Walaupun pihak manajemen sadar bahwa penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang kepada konsumen atau disebut piutang Usaha ,dan barulah kemudian pada hri jatuh temponya, terjadi aliran kas masuk (cash in flow) yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut .Selama beberapa tahun terakhir, PT. Perusahaan Pupuk Nusantara dalam melakukan pemberian kredit barang dagangan terdapat angsuran piutang tak tertagih yang dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1.1
Besarnya Piutang selama tiga tahun terakhir
Tahun 2016-2018

Tahun	Total Penjualan	Penjualan Tertagih	Penjualan Tak Tertagih
2016	179,847,000,000	161,260,000,000	18,587,000,000
2017	190,418,000,000	171,386,000,000	19,032,000,000
2018	197,566,000,000	178,463,000,000	19,103,000,000

Fenomena yang terjadi di PT. Perusahaan Pupuk Nusantara, adalah sebagai berikut:

PT. Perusahaan Pupuk Nusantara banyak melakukan penjualan kredit setiap tahunnya namun sering sekali mendapatkan kendala pada saat penagihannya dan oleh sebab itulah banyak penjualan yang tak tertagih yang menyebabkan munculnya Piutang. Dari table di atas dapat dilihat bahwa kenaikan penjualan setiap tahunnya sangat meningkat namun sangat di sayangkan karena penjualan tak tertagih juga ikut meningkat yang menyebabkan perputaran usaha jadi terhambat sehingga perputaran modal kerja tertahan dan menimbulkan kerugian yang cukup besar.

Disamping itu PT. Perusahaan Pupuk Nusantara juga sering kali tidak memperhatikan atau menyaring Customer terlebih dahulu sebelum memberikan Limit Kredit kepada Customer. Hal ini sama sekali tidak sesuai dengan Sistem Pengendalian Internal yang sebenarnya. Dimana dalam Sistem Pengendalian Internal dipakai untuk meminimalisir resiko yang mungkin akan terjadi di masa depan , maka perusahaan perlu menerapkan peranan pengendalian Intern penjualan kredit dengan baik sehingga dapat membantu efektifitas pengelolaan piutang di suatu

perusahaan . Efektifitas pengelolaan piutang dapat tercapai jika pengendalian Intern Penjualan Kredit memperhatikan prosedur dan kebijakan penjualan kredit yang baik sehingga dapat menjaga asset , memberikan informasi yang akurat, mendorong di patuhinya kebijakan manajemen yang telah ditetapkan pada struktur organisasi yang tertera. Struktur Organisasi yang tertera dengan antara yang lain melakukan pemisahan tugas antara fungsi penjualan dan fungsi lain, serta sistem dan perosedur pencatatan yang baik.Pengendalian intern merupakan salah satu cara yang digunakan dalam mengantisifasi kecurangan.

Berdasarkan latar belakang dan penelitian terdahulu di atas penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Sistem Pengendalian Intern Piutang Pada PT. Perusahaan Pupuk Nusantara Cabang Medan”**

B. Identifikasi Masalah

Dilihat dari uraian latar belakang di atas ,permasalahan yang dapat diidentifikasi dalam penelitian tentang system pengendalia Intern terhadap efektivitas penjualan kredit . Berdasarkan survey awal yang dapat penelitian lakukan di PT. Perusahaan Pupuk Nusantara Cabang Medan di bagian penjualan antara lain :

1. Masih terdapatnya permasalahan dalam system informasi akuntansi penjualan kredit PT. Perusahaan Pupuk Nusantara Cabang Medan. Adapun permasalahan tersebut mengidentifikasikan kurangnya efektivitas pengendalian intrern pada piutang usaha tersebut.
2. Untuk memperoleh capaian target sebagai karyawan sering kali berusaha melakukan manipulasi data, memanipulasi form historical Customer agar pada saat pengevaluasian Customer pada tingkat atas tidak mengalami kesulitan sehingga mendapatkan kemudahan dalam pemberian kredit, hal ini di lakukan dalam rangka mempercepat tercapainya target penjualan unit yang

mereka tawarkan sehingga menimbulkan banyaknya kredit yang bermasalah PT. Perusahaan Pupuk Nusantara Cabang Medan yang menimbulkan piutang tak tertagih.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan masalah-masalah yang penulis identifikasikan, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah apakah Sistem Pengendalian Internal pada piutang di PT. Perusahaan Pupuk Nusantara sudah berjalan efektif ?”

E. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin di capai dari hasil penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menguji apakah system pengendalian internal sudah berjalan secara efektif pada PT. Perusahaan Pupuk Nusantara Cabang Medan.

F. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Adapun Manfaat akademis dari penelitian ini adalah :

- a. Pengembangan ilmu Akuntansi, diharapkan dapat di kembangkan lagi pada penelitian-penelitian berikutnya baik dalam unit yang sama maupun dalam unit yang berbeda.
- b. Bagi Penulis, Sebagai tambahan ilmu pegetahuan dan wawasan mengenai system pengendalian intern, khususnya penjualan dan pengendalian piutang.
- c. Bagi penulis selanjut nya, sebagai bahan referensi untuk penelitian lebih lanjut dalam sistem pengendalian intern dan dapat mengembangkan dalam hal penjualan dan pengendalian piutang ataupun factor lain yang dapat dikaitan dengan penelitian ini.

2. Manfaat praktis

Adapun manfaat praktis dari penelitian ini adalah :

- a.** Bagi manajemen, sebagai bahan masukan dalam mengefektifkan sistem pengendalian intern penjualan.
- b.** Bagi divisi penjualan, sebagai bahan masukan dalam pengendalian penjualan
- c.** Bagi perusahaan lain sebagai bahan evaluasi terhadap sistem pengendalian intern penjualan dan piutang usaha guna mencapai kinerja yang sehat.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Kajian Teoritis

1. Sistem Pengendalian Internal

a. Pengertian Sistem Pengendalian Internal

Pengendalian Internal (Internal Control) menurut *Romney & Steinbart (2004:229-230)* adalah rencana suatu organisasi yang dipergunakan untuk melindungi aset organisasi, dapat memberikan informasi yang akurat dan andal, memperbaiki tingkat efisiensi jalannya organisasi, serta mendorong kesesuaian dengan kebijakan yang sudah ditetapkan oleh suatu organisasi tersebut.

Menurut Agoes (2012:99) memberikan definisi pengendalian internal sebagai proses yang diimplementasikan oleh dewan komisaris, pihak manajemen, dan yang berada dibawah arahan keduanya, untuk memberikan suatu jaminan yang wajar bahwa tujuan pengendalian internal dicapai dengan pertimbangan sebagai berikut:

1. Efektivitas dan efisiensi operasional organisasi
2. Keandalan pelaporan keuangan
3. Kesesuaian dengan hukum dan peraturan yang berlaku

Committe on Auditing Procedure American Institute of Carified Public Accountant (AICPA) mengungkapkan, bahwa pengendalian internal merupakan cakupan dari rencana organisasi dan semua metode serta tindakan yang sudah digunakan oleh perusahaan dengan maksud untuk mengamankan aktivitya, mengecek kecermatan dan keandalan data akuntansi, memajukan efisiensi operasi, dan mendorong ketaatan pada kebijakan yang telah ditetapkan.

Menurut Committee of JIAKES sponsoring organization (COSO) dalam Azhar Susanto (2008,95) adalah “COSO menyatakan bahwa Pengendalian Intern meliputi dorongan yang diberikan kepada orang atau karyawan bagian tertentu dari organisasi secara keseluruhan agar berjalan sesuai dengan tujuan

Gibson Et all dalam Syarif Makmur (2008,127) mengemukakan bahwa efektivitas dalam konteks perilaku organisasi merupakan hubungan optimal antara produksi, kualitas, efisiensi , fleksibilitas, kepuasan sifat keunggulan dan pengembangan.

Pengendalian intern dapat di bedakan dalam beberapa segi pandang . Menurut Sanyoto (2007 : 205)

- 1) *Preventif Control*, yaitu pengendalian intern yang di rancang dengan maksud untuk mengurangi kemungkinan terjadi kesalahan dan penyalagunaan. Contoh jenis pengendalian ini ialah desain formulir yang baik . *item*-nya lengkap , mudah diisi, serta user *training* atau pelatihan kepada orang-orang yang berkaitan dengan *input* sistem, sehingga mereka tidak melakukan kesalahan.
- 2) *Detection Control*, adalah pengendalian yang di desain dengan tujuan agar apabila data direkam/dikonversi dari media sumber untuk di transfer ke sistem computer dapat dideteksi bila terjadi kesalahan (maksudnya tidak sesuai dengan kriteria yang di tetapkan). Contoh jenis pengendalian ini adalah misalnya jika seorang mengambil uang di ATM, maka seharusnya program computer mendeteksi jika dana tidak cukup, atau saldo minimum tidak mencukupi, atau melebihi jumlah maksimal yang diijinkan untuk pengambilan setiap harinya,
- 3) *Corrective Control*, ialah pengendalian yang sifatnya jika terdapat data yang sebenarnya *error* tetapi tidak terdeteksi oleh *detection control*, atau data yang

error yang terdeteksi oleh program validasi, harus ada prosedur yang jelas tentang bagaimana melakukan pembetulan terhadap data yang salah dengan maksud untuk mengurangi kemungkinan kerugian kalau kesalahan/penyalahgunaan tersebut sudah benar-benar terjadi.

Tujuan pengendalian adalah efektifitas dan efisiensi operasi, reliabilitas pelaporan keuangan, dan kesesuaian dengan aturan dan regulasi yang *ada (Voets et al. 2016)*. *Internal Control-Integrated Framework yang dikeluarkan COSO menurut Arens et al(2015:345)* pengendalian internal yang paling luas diterima di Amerika Serikat, menguraikan lima komponen pengendalian internal yang memberikan kepastian yang layak bahwa tujuan pengendaliannya akan tercapai. Komponen pengendalian internal COSO yaitu meliputi lingkungan pengendalian, penilaian risiko, informasi dan komunikasi, pengawasan, dan 18 aktivitas pengendalian.

Lingkungan pengendalian mempunyai fungsi yaitu sebagai payung bagi keempat komponen lainnya. Tanpa lingkungan pengendalian yang efektif, mungkin keempat pengendalian lainnya tidak akan menghasilkan pengendalian yang efektif pula. Inti dari organisasi yang mampu mengendalikannya secara efektif terletak pada sikap manajemen dalam organisasi. Ketika manajemen puncak percaya bahwa adanya pengendalian tersebut memang penting, anggota didalam organisasi tersebut juga akan merasakan hal yang sama dan menanggapi hal tersebut dengan mengamati secara hati-hati pengendalian yang ditetapkan.

Sebaliknya, jika anggota organisasi merasa bahwa pengendalian tidak begitu penting bagi manajemen puncak, maka hampir dapat dipastikan bahwa tujuan dari pengendalian manajemen tidak akan tercapai secara efektif. Diterapkannya pengendalian internal pada suatu entitas

setidaknya dapat membantu untuk memastikan bahwa aktivitas operasi dapat berjalan sesuai dengan apa yang sudah direncanakan diawal.

b. Tujuan Pengendalian Internal

Menurut James A. Hall (2007, 181) tujuan dari pengendalian internal yang diterapkan oleh perusahaan adalah :

- 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-pihak manajemen

c. Prinsip-prinsip pengendalian intern

Unsur-unsur pokok pengendalian intern yang baik biasanya memiliki ciri-ciri sebagai berikut :

- 1) Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas.
- 2) System wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, hutang, pendapatan dan biaya.
- 3) Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap organisasi.
- 4) Karyawan yang dituntut sesuai dengan tanggung jawab.

Adapun beberapa asumsi dasar yang perlu dipahami mengenai pengendalian intern bagi suatu entitas organisasi atau perusahaan.

Menurut Sanyoto (2007 : 256)

- d.** Sistem Pengendalian Intern merupakan *management responsibility*. Bahwa sesungguhnya yang paling berkepentingan terhadap sistem pengendalian intern

suatu entitas organisasi/perusahaan adalah manajemen (lebih tegasnya lagi ialah *top manajemen* / direksi), karena dengan sistem pengendalian intern yang baik itulah top management dapat diharapkan kebijakannya dipatuhi, aktiva atau harta perusahaan dilindungi, dan penyelenggaraan pencatan berjalan baik.

- e. *Top management* bertanggungjawab menyusun sistem pengendalian intern, tentu dilaksanakan oleh para stafnya. Dalam penyusunan team yang akan di tegaskan untuk merancang sistem pengendalian intern, harus dipilih anggotanya dari para ahli/kompeten, termasuk yang berkaitan dengan teknologi informasi (mengingat pada saat ini sistem lazimnya didesain dengan berbasis teknologi informasi)
- f. Sistem pengendalian intern seharusnya bersifat *generic* mendasar, dapat di terapkan pada tiap perusahaan pada umumnya (tidak boleh jika hanya berlaku untuk suatu perusahaan tertentu saja, melainkan harus ada hal-hal yang bersifat dasar yang berlaku umum).
- g. Sifat sistem pengendalian intern adalah *reasonable assurance*, artinya tingkat rencana yang kita desain adalah yang paling optimal. Sistem pengendalian yang paling baik ialah bukan yang paling maksimal, apalagi harus dipertimbangkan keseimbangan *cost benefit*-nya.
- h. Sistem pengendalian ini mempunyai keterbatasan atau *constraints*, misalnya adalah sebaik-baiknya control tetapi kala para pegawai yang melaksakannya tidak cakap, atau kolusi, maka tujuan pengendalian itu mungkin tidak tercapai.
- i. Sistem pengendalian intern harus selalu dan terus menerus dievaluasi, diperbaiki, disesuaikan dengan perkembangan kondisi dan teknologi.

Ada empat konsep dasar yang mendasari telaah atas struktur pengendalian intern dan penetapan risiko pengendalian, diantaranya tanggung jawab manajemen, kepastian yang wajar, keterbatasan yang melekat (inherent), dan metode pengendalian data.

1) Tanggung jawab Manajemen

Manajemen, dan bukan auditor yang harus menyusun dan memonitor struktur pengendalian internnya. Konsep ini sesuai dengan ketentuan yang menyatakan bahwa manajemen, dan bukan auditor yang bertanggung jawab dalam menyusun laporan keuangan sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku.

2) Kepastian yang Wajar

Suatu perusahaan harus mengusahakan struktur pengendalian intern yang memberikan kepastian yang wajar tetapi bukan mutlak, bahwa laporan keuangannya telah disajikan dengan wajar. Struktur pengendalian intern disusun oleh manajemen setelah mempertimbangkan baik biaya maupun manfaat pengendalian tersebut. Seringkali, manajemen enggan untuk menerapkan sistem pengendalian yang ideal karena biayanya mungkin terlalu tinggi. Sebagai contoh, auditor tidak selayaknya mengharapkan manajemen dari perusahaan kecil untuk mempekerjakan beberapa personil tambahan pada bagian akuntansi bila hanya untuk perbaikan kecil saja pada penyediaan data akuntansi yang lebih terhandalkan. Adakalanya, jauh lebih murah jika auditor menyelenggarakan pemeriksaan yang lebih luas daripada harus mengeluarkan biaya pengendalian intern yang tinggi.

3) Keterbatasan yang Melekat (Inherent)

Struktur pengendalian intern tidak dapat dianggap sepenuhnya efektif, meskipun telah dirancang dan disusun dengan sebaik-baiknya. Bahkan, meskipun sistem yang ideal telah

dirancang, keberhasilannya tetap bergantung pada kompetensi dan kehandalan oleh pelaksananya. Sebagai contoh, misalkan prosedur penghitungan persediaan telah disusun dengan seksama dan dibutuhkan dua orang karyawan yang harus menghitung secara terpisah. Apabila kedua karyawan yang bertugas tidak memahami petunjuk-petunjuk yang mereka terima, atau keduanya bekerja ceroboh, penghitungan persediaan itupun cenderung tidak benar. Bahkan apabila hasil penghitungan itu benar, manajemen mungkin mengabaikan prosedurnya dan memerintahkan karyawannya untuk menaikkan jumlah perhitungan barang-barang yang telah dibuat, untuk menaikkan laba yang dilaporkan. Sama halnya bila karyawan yang bersangkutan, mungkin dengan sengaja menaikkan jumlah perhitungannya untuk menutupi pencurian barang-barang tersebut oleh salah seorang atau keduanya. Inilah yang disebut persekongkolan (collusion). Karena keterbatasan yang melekat pada struktur pengendalian tersebut dan arena auditor tidak dapat mengharapkan kepastian yang wajar dari keefektifannya, maka kepercayaan tidak dapat sepenuhnya diletakkan pada beberapa tingkat risiko pengendalian. Karena itu, untuk merancang sistem pengendalian intern yang efektif, auditor harus memperoleh bukti audit yang cukup dalam menguji pengendalian intern. Selalu ada kemungkinan bahwa sistem pengendalian tidak dapat melacak seluruh kesalahan yang material.

4) Metode Pengolahan Data

Konsep pengendalian intern berlaku sama dengan sistem maupun manual komputerisasi (EDP). Terdapat perbedaan besar antara sistem manual yang sederhana bagi sebuah perusahaan kecil dan sistem EDP yang sangat rumit untuk perusahaan industri bertaraf internasional. Meskipun demikian, tujuan pengendalian intern adalah sama.

d. Tujuan Pengendalian Intern

Committee of Sponsoring Organization of The Treadway Commission (COSO) pada tahun 1992 mengeluarkan definisi tentang pengendalian internal. Definisi *COSO* tentang pengendalian intern sebagai berikut: ***Internal control is process, affected by entility's board of directors, management and other personnel, designed to provide reasonable assurance regarding the achievement of objectives in the following categories:***

- 1) ***Effectiveness and efficiency of operations***
- 2) ***Realibilty of Financial Reporting***
- 3) ***Compliance with Applicable laws and regulations***

Dalam bahasa Indonesia, terjemahannya sebagai berikut: sistem pengendalian internal merupakan suatu proses yang melibatkan dewan komisaris, manajemen, dan personil lain, yang dirancang untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian tiga tujuan berikut ini:

- 1) Efektivitas dan efisiensi operasi
- 2) Keandalan pelaporan keuangan
- 3) Kepetuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku).

Komponen-komponen pengendalian internal menurut COSO antara lain:

- 1) ***A control environment (lingkungan pengendalian).***

Merupakan tanggung jawab manajemen puncak untuk menyatakan dengan jelas nilai-nilai integritas dan kegiatan tidak etis yang tidak dapat ditoleransi.

- 2) ***Risk assessment (penaksiran resiko).***

Perusahaan harus mengidentifikasi dan menganalisis faktor-faktor yang menciptakan resiko bisnis dan harus menentukan bagaimana caranya mengelola resiko tersebut.

3) ***Control activities (kegiatan pengendalian).***

Untuk mengurangi terjadinya kecurangan, manajemen harus merancang kebijakan dan prosedur untuk mengidentifikasi resiko tertentu yang dihadapi perusahaan.

4) ***Information and communication (informasi dan komunikasi).***

Sistem pengendalian internal harus dikomunikasikan dan diinfokan kepada seluruh karyawan perusahaan dari atas hingga bawah.

5) ***Monitoring (pemantauan).***

Sistem pengendalian internal harus dipantau secara berkala. Apabila terjadi kekurangan yang signifikan, harus segera dilaporkan kepada manajemen puncak and ke dewan komisaris.

e. Keterbatasan Sistem Pengendalian Internal

Keterbatasan sistem Pengendalian intern, perlu diingat bahwa sistem pengendalian intern yang baik bukanstruktur pengendalian intern yang seketat mungkin secaramaksimal, Kelemahan atau keterbatasan yang melekat padasistem pengendalian intern. Menurut Sunyoto (2007 : 253)

1) **Persengkokolan (kolusi)**

Pengendalian intern mengusahakan agar persekongkolan dapat dihindari sejauh mungkin, misalnya dengan mengharukan giliran bertugas, larangan dalam menjalankan tugas-tugas yang bertentangan oleh mereka yang mempunyai hubungan kekeluargaan, keharusan mengambil cuti dan seterusnya.

2) Perubahan

Struktur pengendalian intern pada suatu organisasi harus selalu dioerbaharui sesuai dengan perkembangan kondisi dan teknologi.

3) Kelemahan Manusia

Banyaknya kebobolan terjadi pada sistem pengendalian intern yang secara teoritis sudah baik. Hal tersebut dapat terjadi karena lemahnya pelaksanaan yang dilakukan oleh personil yang bersangkutan. Oleh karena itu, itu personil paham dan kompeten untuk menjalankannya merupakan salah satu unsur terpenting dalam pengendalian intern.

4) Azaz biaya manfaat

Pengendalian juga harus mempertimbangkan biaya dan kegunaanya. Biaya untuk mengendalikan hal-hal tertentu mungkin melebihi kegunaanya, atau manfaat tidak sebanding dengan biaya yang di kkeluarkan (*cost-benefit analysis*).

2. Piutang

a. Pengertian Piutang Dagang

Hak atau klaim perusahaan untuk menerima kas disebut piutang (receivable),

adapun beberapa pengertian piutang yang lain yaitu sebagai berikut :

“Piutang adalah merupakan kebiasaan bagi perusahaan untuk memberikan kelonggaran kepadapara pelanggan pada waktu melakukan penjualan,kelonggaran yang diberikan biasanya dalam bentuk memperbolehkan para pelanggan tersebut membayar.

Menurut Mulyadi (2002 : 87) ”piutang merupakan klaim kepada pihak lain atas uang, barang atau jasa yang dapat di terima dalam jangka waktu satu tahun, atau dalam satu siklus

kegiatan perusahaan”. Piutang umumnya disajikan neraca dalam dua kelompok, piutang usaha, dan piutang non usaha.

kemudian atas penjualan barang yang dilakukan”

(Soemarso, 2004:338).

b. Akuntansi Piutang Usaha

Transaksi yang mempengaruhi piutang usaha merupakan bagian dari siklus pendapatan. Siklus pendapatan tersebut adalah transaksi penjualan kredit barang dan jasa kepada pelanggan, transaksi retur penjualan, transaksi penerimaan kas dari debitur, dan transaksi penghapusan piutang. Transaksi-transaksi tersebut dicatat ke dalam jurnal sebagai berikut :

- 1) Transaksi penjualan kredit dan jasa kepada pelanggan.

Jurnal untuk mencatat transaksi ini adalah.

Piutang usaha	xxx	
Penjualan / pendapatan jasa		xxx

- 2) Transaksi retur penjualan .

Jurnal untuk mencatat transaksi ini adalah :

Retur penjualan dan pengurangan harga	xxx	
Piutang usaha		xxx

- 3) Transaksi penerimaan kas dari debitur.

Jurnal untuk mencatat transaksi ini adalah :

Kas	xxx	
Piutang usaha		xxx

- 4) Transaksi penghapusan piutang.

Jurnal untuk mencatat transaksi ini adalah :

Cadangan kerugian piutang	xxx	
Piutang usaha		xxx

c. Klasifikasi Piutang Dagang

Klasifikasi piutang terbagi kedalam 2 bagian, yaitu tujuan laporan keuangan dan dalam neraca (Kieso,dkk. 2007: 318).

- 1) Untuk Tujuan Laporan Keuangan
 - a) Piutang Lancar / Jangka Pendek (*Current Receivables*)
 - b) Piutang Tidak Lancar / Jangka Panjang (*Non Current Receivables*)

- 2) Diklasifikasikan dalam neraca

d. Pengakuan Piutang Dagang

Pengakuan piutang usaha bertalian dengan pengakuan pendapatan. Karena pendapatan pada umumnya dicatat ketika proses menghasilkan telah direalisasi atau dapat direalisasi, maka piutang yang berasal dari penjualan barang umumnya diakui pada waktu hak milik atas barang beralih ke pembeli tergantung pada syarat atau perjanjian antara pembeli dengan penjual sebelumnya. Adapun syarat perjanjian yang terjadi antara pembeli dengan penjual terdiri atas:

- 1) Prangko Gudang Penjual (Free On Board Shipping Point)

 jika syarat penjualan adalah prangko gudang penjual (Free On Board Shipping Point), hak atas barang berpindah kepada pembeli ketika barang dimuat ke alat angkut.
- 2) Prangko Gudang Pembeli (Free On Board Destination)

Jika syarat penjualan adalah prangko gudang pembeli (free on Board Destination), maka penerapan hak atas barang berpindah ketika barang sudah sampai di gudang pembeli

e. Pengendalian intern atas piutang

Beberapa aspek dari pengendalian internal yang baik atas piutang menurut Firdaus A. Dunia (2010; 146) adalah sebagai berikut:

Memisahkan fungsi pegawai atau bagian yang menangani transaksi penjualan (operasi) dari “Fungsi akuntansi untuk piutang”. Dengan demikian pegawai yang menangani akuntansi piutang untuk piutang dagang dengan wesel tagih tidak boleh dilibatkan dengan aspek operasi seperti menyetujui kredit.

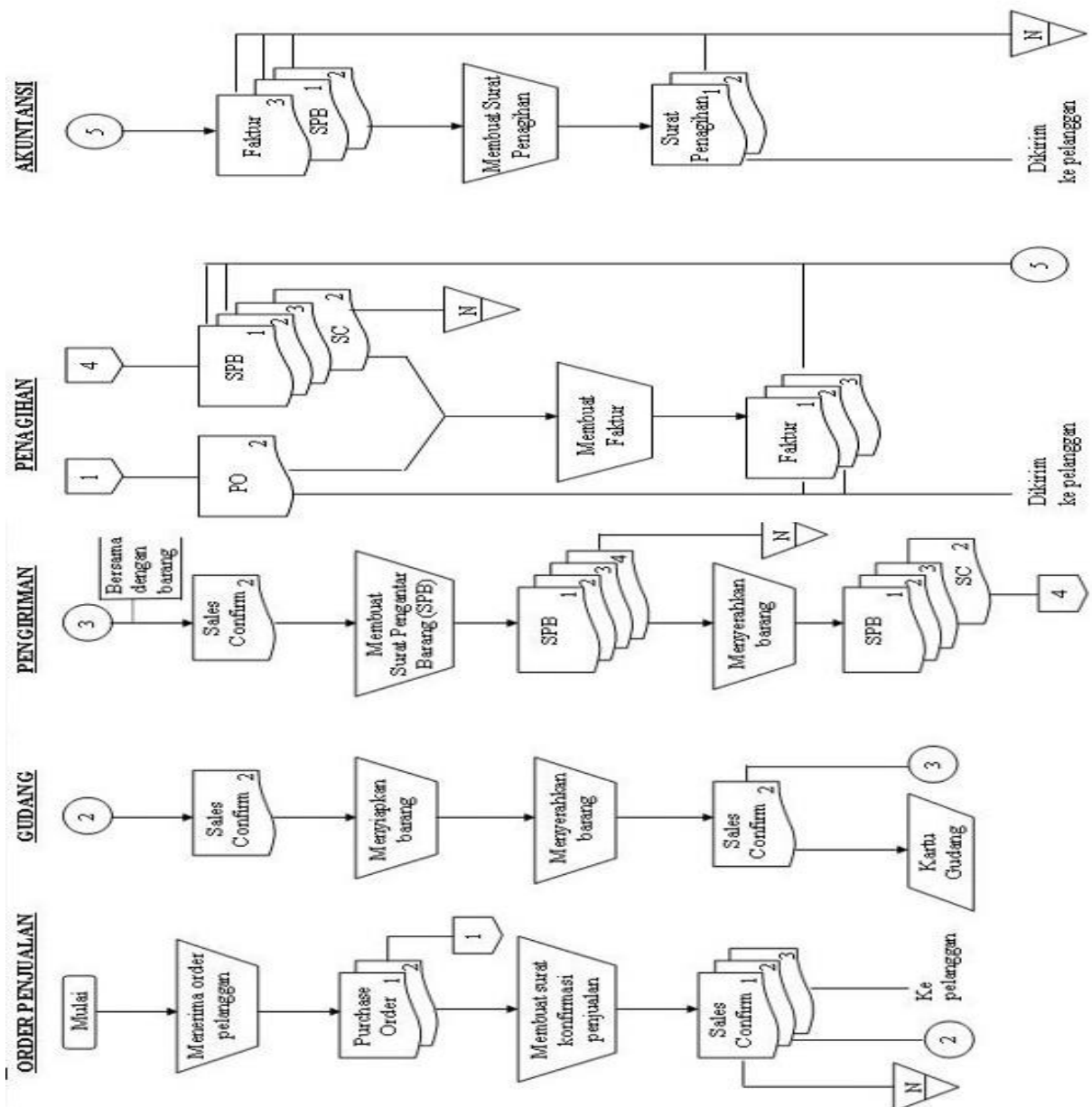
- 1) Pegawai yang menangani akuntansi piutang harus dipisahkan dengan fungsi penerimaan hasil tagihan piutang.
- 2) Semua transaksi pemberian kredit, pemberian potongan dan penghapusan piutang harus mendapat persetujuan dari pejabat berwenang.
- 3) Piutang harus dicatat dalam buku-buku tambahan piutang, total dari saldo-saldo buku tambahan ini harus dicocokkan dengan buku besar yang bersangkutan, paling tidak sebulan sekali, disamping itu, pada akhir bulan para pelanggan harus dikirimkan surat pernyataan piutang (*statement of account*)
- 4) Perusahaan harus membuat daftar piutang berdasarkan umumnya (*aging schedule*)

Individu yang bertanggung jawab menangani penjualan harus dipisahkan dari individu yang menangani akuntansi piutang dan persetujuan kredit, dengan begitu, fungsi akuntansi dan persetujuan kredit bertindak sebagai pemeriksa independen atau fungsi penjualan. Karyawan yang

menangani akuntansi piutang tidak boleh terlibat dalam penagihan piutang. Pemisahan fungsi ini mengurangi kemungkinan terjadinya kesalahan dan penyalahgunaan dana.

Perkiraan penyisihan akan ditunjukkan sebagai pengurang atas piutang usaha. Kebanyakan perusahaan besar menggunakan metode ini untuk mengestimasi besarnya piutang tak tertagih. Saldo beban piutang tak tertagih biasanya dilaporkan dalam laporan laba rugi periode berjalan sebagai beban administratif. Klasifikasi ini digunakan karena tugas-tugas pemberian kredit dan penagihan biasanya merupakan tanggung jawab departemen dalam bidang administratif.

3. Flow Chart



Gambar 2.1

Flow Chart Penjualan Kredit

B. Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil
1	Herlina Vanessa Vitaradiaz (2013)	Analisis Sistem pengendalian Intern Penjualan Kredit pada KPRI Universitas Brawijaya Malang (Jenis penelitian Kualitatif Deskriptif yang menggunakan pendekatan studi kasus)	Pada dasarnya untuk penerapan system pengendalian intern Kredit pada KPRI-UB sudah cukup baik , namun ada celah yang menjadi kendala dalam system antara lain : <ul style="list-style-type: none">- Mudahnya KPRI-UB memberikan otorisasi dalam penjualan kredit dimana penjualan kredit akan terus dilakukan selama piutang anggota belum melebihi batas flatfod pinjaman.- Lama angsuran pembayaran piutang yang ditentukan sendiri oleh anggota dengan kebijakan pemberian batas maksimal 10x angsuran untuk bahan kebutuhan pokok.

2	Dian Hartati (2009)	Analisi Pengendalian Intern Piutang usaha pada PT. SFI Medan (Termasuk penelitian kualitatif Deskripsi yang menggunakan pendekatan studi Kasus)	Diperoleh hasil penelitian bahwa Dengan adanya system pengendalian Intern kas, KSU BMT Sejahtera bisa menaikkan pendapatan keungan yaitu kenaikan asst, kenaikan pendapatan dan biaya sebesar 14%, kenaikan SHU sebesar 15% peningkatan modal sendiri dengan peningkatan anggota , mengalokasikan investasi untuk pembukuan kantor cabang dan meningkatkan kesejahteraan pengurus, pengawas dan pengelola serta anggota.
3	Anny (2014)	Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha Untuk Meminimalkan Piutang Tak Tertagih (Bad Debt) Pada PT.Wahana Ottomitra Multiartha, Tbk Cabang Madiun	Menganalisis pengendalian intern piutang yang digunakan didalam perusahaan. Data yang digunakan peneliti terdahulu dan peneliti saat ini adalah data primer dan data sekunder, metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif kuantitatif menggunakan analisis rasio untuk mengetahui kinerja penagihan piutang.

4	Arya, Jullie, dan Jessy (2016)	Analisis Efektivitas Sistem Pengendalian Internal Piutang dan Kerugian Piutang Tak Tertagih Pada PT. Surya Wenang Indah Manado	Menganalisis sistem pengendalian internal, Menggunakan data primer dan data sekunder, dan teknik pengumpulan data dengan cara wawancara dan dokumentasi.
5	Nabila Habibi Vol. 1 No.3 Juni 2013	Analisi Pengendalian Intern Piutang Usaha pada PT. Adira Finance Cabang Manado	Hasil Pengujian menunjukkan bahwa secara keseluruhan pengendalian interna piutang usaha, efektif, dimana menejemen perusahaan sudah menerapkan konsep dan prinsip-prinsip pengendalian intern

C. Kerangka Konseptual

Penjualan barang atau jasa adalah sumber pendapatan utama perusahaan. Penjualan yang transaksinya dilakukan secara tunai lebih disukai oleh perusahaan, karena perusahaan akan segera menerima kas dan kas tersebut dapat segera digunakan kembali untuk mendatangkan pendapatan selanjutnya. Dipihak lain para pelanggan umumnya lebih menyukai bila perusahaan dapat melakukan penjualan secara kredit, karena pembayarannya dapat ditunda. Dalam kenyataannya, penjualan kredit pada banyak perusahaan biasa jauh lebih besar dari penjualan tunai. Dimana penjualan kredit menimbulkan piutang.

Piutang merupakan komponen dalam neraca sebagian besar perusahaan. Prosedur yang wajar dan cara pengendalian yang baik terhadap piutang ini merupakan suatu keharusan bukan saja untuk keberhasilan perusahaan, tetapi juga untuk memelihara hubungan yang baik dengan

para konsumen. Sehingga piutang ini dikelola dan dikembangkan untuk memberikan kontribusi dan efektivitas kinerja perusahaan.

Menurut *Sunarto* mendefinisikan piutang sebagai berikut:

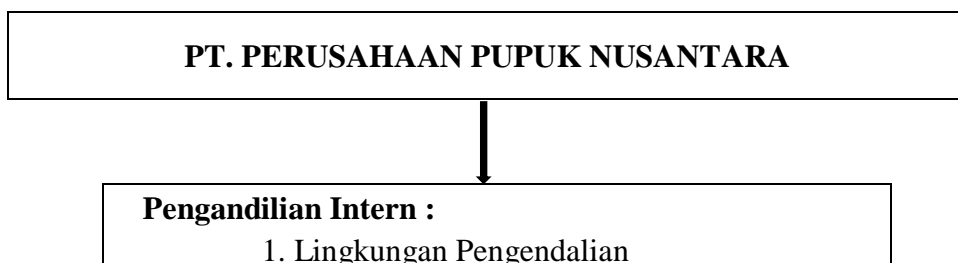
“Tagihan yang timbul dari penjualan barang dagangan atau jasa secara kredit” (2003:37)

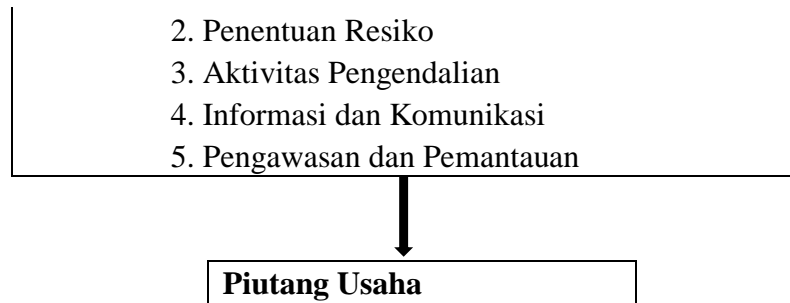
Dan pengertian piutang menurut *Alfonus Sirait dan Helda Gunawan* yaitu :

“Piutang atau (receivable) meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap entitas lainnya, termasuk individu, perusahaan, atau organisasi lainnya. (2005:324) Piutang timbul dari beberapa jenis transaksi, dimana yang paling umum adalah dari penjualan barang atau jasa secara kredit. Aktivitas penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan kepemilikan atas barang dan jasa yang disertai dengan penyerahan modal dari pihak penerima sehingga terjadi timbal balik antara keduanya supaya penjualan dapat berjalan dengan baik harus dilakukan pengendalian terhadap penjualan.

Adapun pengertian pengendalian menurut Sukrisno Agoes sebagai berikut: “Pengendalian intern adalah suatu proses yang dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen dan personal lain entitas yang didesain untuk memberikan keyakinan yang memadai tentang pencapaian tiga golongan tujuan berikut ini:

- (a) keandalan pelaporan keuangan,
- (b) efektivitas dan efisiensi operasi dan
- (c) kepatuhan hukum dan peraturan yang berlaku. (2004:75)





Gambar 2.4
Kerangka Konseptual

Aktivitas PT. Perusahaan Pupuk Nusantara Cabang Medan adalah penjualan barang dagang berupa pupuk yang menyebabkan jumlah piutang usaha yang tinggi. Piutang usaha tersebut harus berjalan lancar, dalam hal ini dapat di tagih sesuai dengan jangka waktunya , maka harus dikelola dengan baik.

Kerangka Konseptual diatas menggambarkan bahwa pengelolaan piutang usaha dilakukan melalui pengendalian intern atas piutang usaha dengan mengacu pada model COSO, sehingga diharapkan dengan adanya pengendalian intern akan meningkatkan kinerja aktivitas perusahaan.

Bab III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Metode penelitian dirancang melalui langkah-langkah penelitian dari mulai operasionalisasi variabel, penentuan jenis dan sumber data, metode pengumpulan data atau survei, model penelitian diakhiri dengan merancang analisis data dan pengujian hipotesis. Dalam melakukan penelitian dibutuhkan adanya suatu metode, cara atau taktik sebagai langkah-langkah yang harus ditempuh oleh seorang peneliti dalam memecahkan suatu permasalahan untuk mencapai suatu tujuan.

Adapun metode yang penulis gunakan dalam penelitian adalah metode deskriptif Kualitatif. Menurut Sugiyono (2012 : 5) pengertian dari metode penelitian adalah sebagai berikut :

“Metode penelitian dapat diartikan sebagai cara ilmiah untuk mendapatkan data yang valid dengan tujuan dapat ditemukan, dikembangkan, dan dibuktikan, suatu pengetahuan tertentu sehingga pada gilirannya dapat digunakan untuk memahami, memecahkan dan mengantisipasi masalah”.

Dengan metode ini penulis bermaksud mengumpulkan data historis dan mengamati secara saksama mengenai aspek-aspek tertentu yang berkaitan dengan masalah yang sedang diteliti oleh penulis sehingga akan memperoleh data-data yang dapat mendukung penyusunan laporan penelitian. Data-data yang diperoleh tersebut kemudian diproses dan dianalisis lebih lanjut dengan dasar teori yang telah dipelajari sehingga memperoleh gambaran mengenai objek tersebut

B. Definisi Operasional Variabel

Operasional variabel adalah variabel yang di operasikan untuk pengujian Hipotesis.

Dalam Penelitian ini di analisis ada atau tidaknya pengaruh antara dua variable , yaitu :

Tabel 3.1

Tabel Operasional Variabel

Variabel	Definisi	Indikator
Sistem pengendalian internal Piutang	Kebijakan prosedur yang ditetapkan oleh perusahaan dalam rangka pencapaian perusahaan atas penghasilan yang diperoleh dari penyerahan barang pada konsumen dan pendapatan yang di terima dari penjualan. Tagihan-tagihan terhadap pelanggan dan pihak-pihak lain yang lebih dari waktu yang di tetapkan yang dinyatakan yang dapat ditagih.	<ol style="list-style-type: none">a. Struktur Organisasi yang memisahkan tanggung jawab secara tegasb. Sistem wewenang dan prosedur pencatatanc. Praktek yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasid. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawab.

Sumber : Penulis, 2019

C. Tempat dan Waktu Penelitian

1. Tempat Penelitian

Adapun penelitian yang dilakukan di perusahaan swasta yaitu PT. Perusahaan Pupuk Nusantara yang beralamatkan di jalan T. Amir Hamzah No.2 , Simpang Karya Medan.

2. Waktu Penelitian

Waktu yang digunakan peneliti untuk penelitian ini dilaksanakan sejak tanggal dikeluarkannya ijin penelitian dalam kurun waktu kurang lebih 1 (satu) minggu, 1 minggu pengumpulan data dan pengolahan data yang meliputi penyajian dalam bentuk Proposal dan proses bimbingan berlangsung.

Tabel 3.2
Tabel waktu penelitian

No.	Kegiatan	Bulan dan Minggu															
		November				Desember				Januari				Februari			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Pengajuan Judul			■													
2	Pembuatan Proposal				■	■	■	■	■								
3	Bimbingan Proposal							■	■	■	■						
4	Seminar Proposal											■					
5	Pengelolaan Data													■	■	■	■
6	Pembuatan Skripsi													■	■	■	■
7	Bimbingan Skripsi													■	■	■	■
8	Pengesehan Skripsi																■
9	Sidang Meja Hijau																■

E. Tehnik Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan dalam rangka mencapai tujuan penelitian. Sebelum melakukan penelitian, seorang peneliti biasanya telah memiliki dugaan berdasarkan teori yang ia gunakan, dugaan tersebut disebut dengan hipotesis. Untuk membuktikan hipotesis secara empiris, seorang peneliti membutuhkan pengumpulan data untuk diteliti secara lebih mendalam.

Proses pengumpulan data ditentukan oleh variabel-variabel yang ada dalam hipotesis. Pengumpulan data dilakukan terhadap sampel yang telah ditentukan sebelumnya. Data adalah sesuatu yang belum memiliki arti bagi penerimanya dan masih membutuhkan adanya suatu pengolahan. Data bisa memiliki berbagai wujud, mulai dari gambar, suara, huruf, angka, bahasa, simbol, bahkan keadaan. Semua hal tersebut dapat disebut sebagai data asalkan dapat kita gunakan sebagai bahan untuk melihat lingkungan, obyek, kejadian, ataupun suatu konsep.

Data adalah unit informasi yang diambil pada saat penulis langsung ke perusahaan terkait untuk melakukan penelitian dapat dianalisis dan relevan dengan program tertentu. Dengan Pengumpulan data sesuai dengan prosedur yang sistematis dan standar untuk memperoleh data yang diperlukan yaitu sebanyak 30 data Customer penelitian.

Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Observasi

Observasi dapat dilakukan dalam suatu waktu yang singkat, sebaliknya penelitian lapangan memerlukan waktu yang lebih panjang. Observasi dapat dilakukan mendahului pengumpulan data melalui angket atau penelitian lapangan.

2. Dokumentasi

Teknik pengumpulan data dengan cara mengumpulkan dokumen-dokumen yang relevan dengan topik yang diteliti untuk mendapatkan data yang berhubungan dengan objek dan masalah yang diteliti

3. Kuisisioner

Kuesioner adalah suatu teknik pengumpulan informasi yang memungkinkan analisis mempelajari sikap-sikap, keyakinan, perilaku, dan karakteristik beberapa orang utama di dalam organisasi yang bisa terpengaruh oleh sistem yang diajukan atau oleh sistem yang sudah ada.

Dengan menggunakan kuesioner, analisis berupaya mengukur apa yang ditemukan dalam wawancara, selain itu juga untuk menentukan seberapa luas atau terbatasnya sentimen yang diekspresikan dalam suatu wawancara.

F. Analisis Data

Jenis analisis data yang dilakukan adalah penelitian deskriptif. Penelitian berbentuk deskriptif adalah penelitian dengan pendekatan spesifik untuk mengungkapkan fakta dalam hubungan sebab akibat, bersifat eksploratif untuk mencari keterangan apa sebab terjadinya masalah, bagaimana memecahkannya. Akan tetapi sifatnya hanya mendalam pada satu peristiwa

G. Teknik Analisis Data

Analisis data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah dengan metode deskriptif. Metode deskriptif adalah metode analisis dengan terlebih dahulu mengumpulkan data yang kemudian diklarifikasikan, dianalisis, selanjutnya diinterpretasikan sehingga dapat memberikan gambaran yang jelas mengenai keadaan yang diteliti.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Data Penelitian

1. Gambaran Umum Perusahaan

a. Sejarah Singkat Perusahaan

PT. Perusahaan Pupuk Nusantara dengan merek dagang Cap Lao Ying di dirikan oleh Bapak Hadi Dharma pada tanggal 23 Maret 2015 atas izin usaha berdasarkan Akte Notaris Ny. Lilis Suanny, SH, M.kn No. 04 dan Nomor Surat Izin Usaha 0765/0666/1.1/1001/03/2017.

PT. Perusahaan Pupuk Nusantara awalnya di bentuk oleh Mestindo Group guna menghandle bisnis free market untuk kebutuhan supply pupuk pedagang- pedagang kecil seperti kios dan Grosir pupuk, namun seiring berjalannya waktu dan semakin berkembangnya PT. Perusahaan Pupuk Nusantara kini juga memasokkan pupuk dalam party besar ke beberapa perkebunan.

PT. Perusahaan Pupuk Nusantara Juga memiliki unit cabang yang ada di beberapa wilayah di seluruh Indonesia, yaitu Banjarmasin, Jakarta, Lampung , Palembang, Palu , Pontianak, Samarinda dan Surabaya.

Nama perusahaan / Name of Company

PT. Perusahaan Pupuk Nusantara

Akte Pendirian / Legal Aspect

Akte No. 04 tanggal 23 Maret 2015, yang dibuat Notaris Ny. Lilis Suanny, SH, M.kn, Notaris di kota Medan. Keputusan Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia No. AHU-0145905.AH.01.11 Tahun 2016 tanggal 06 Desember 2016. Tanda Daftar Perusahaan (TDP) No. 02.121.46.25387/093/1120/03/2017 Tanggal 16 Maret 2017, berlaku s/d tanggal 13 Maret 2022.

Izin Usaha / Company's License

Surat Izin Usaha Perdagangan No. 0765/0666/1.1/1001/03/2017

Kepemilikan / Ownership

Bapak Hadi Dharma (Direktur Utama)

Modal / Capital

Modal Dasar : Rp 2.000.000.000,- (Dua Miliar Rupiah)

Modal Ditempatkan : Rp 500.000.000,- (Lima Ratus Juta Rupiah)

Visi

Menjadi penyedia pupuk dan barang-barang pertanian/perkebunan lainnya yang terkemuka dan unggul serta tumbuh berkembang dengan sehat.

Misi

Menjalin kemitraan yang baik dan jujur dengan para principal atas dasar kerja sama yang saling menguntungkan.

Memenuhi kebutuhan customer dengan pelayanan yang prima dan selalu menyediakan produk yang berkualitas.

Menyediakan tempat berkarya yang baik untuk para karyawan dan mendidik karyawan untuk selalu jujur, belajar dan berbagi ilmu serta memiliki integritas yang tinggi.

b. Kegiatan Operasional Perusahaan

Perusahaan yang telah berdiri sejak 2015 yang termasuk golongan perdagangan menengah dalam kelembagaan Supplier, Eksportir dan Importir pupuk. Termasuk klasifikasi Lapangan Usaha (KLU) Utama dalam perdagangan besar pupuk dan produk Agrokimia. Dengan jumlah cabang yang banyak memungkinkan perusahaan untuk terus berkembang setiap tahunnya.

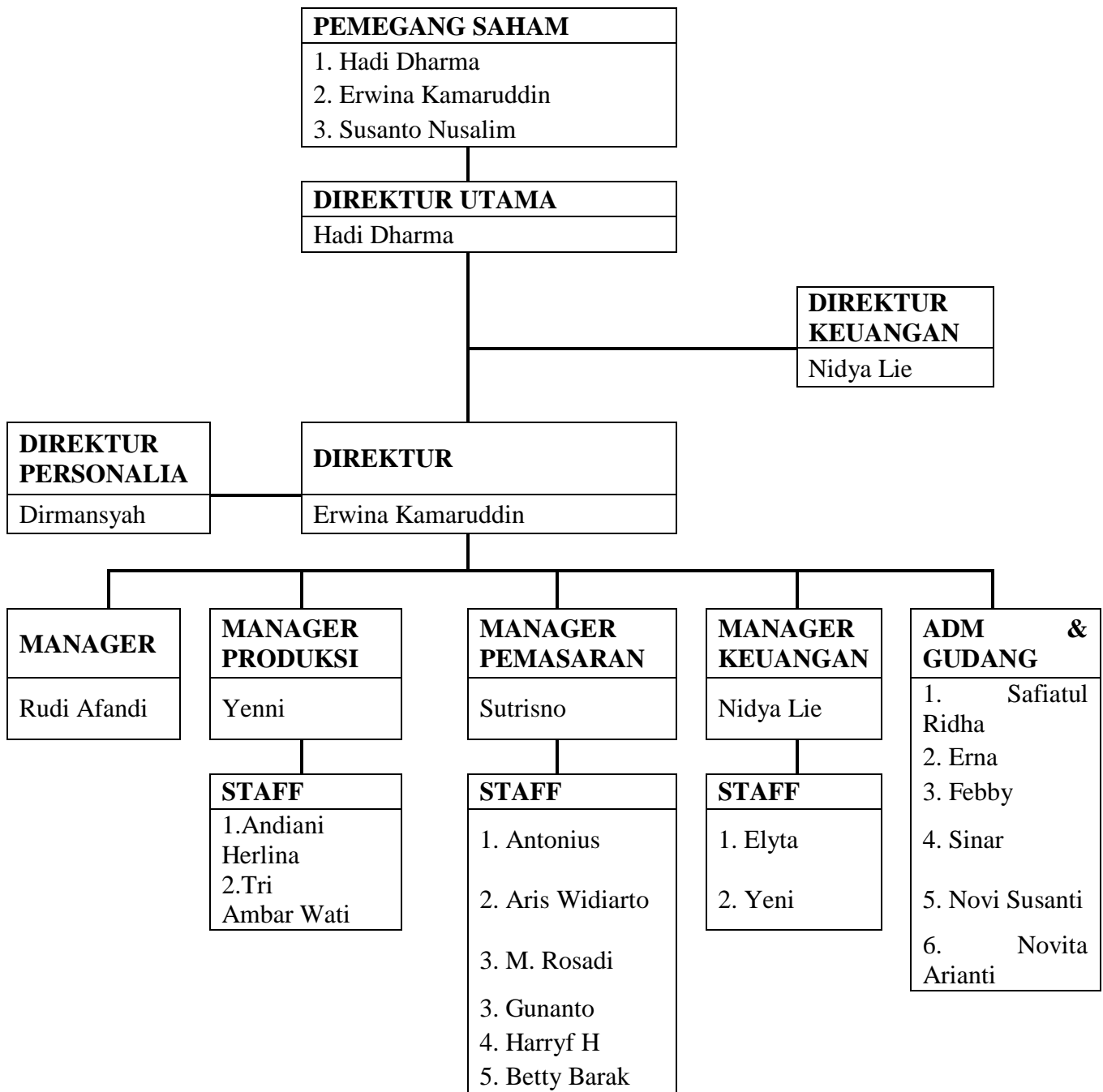
Tetapi untuk sekarang ini, PT. Perusahaan Pupuk Nusantara lebih berfokus kepada produk pupuk terutama pupuk majemuk atau NPK. Selain menjual NPK, PT. Perusahaan Pupuk Nusantara juga menjual pupuk tunggal seperti Muriate of Potash (MOP), Rock Phosphate, TSP, ZA, Kieserite dan Super Dolomite.

Adapula, Produk agrokimia lain seperti Farmfosate (Glyphosate), Metrufon (Metilmetsulforun), Trithac, Starthene (Asefat), dan Metaxorb (Metarizium). Khusus pupuk NPK, PT. Perusahaan Pupuk Nusantara menjual beberapa macam produk yang penggunaannya dapat disesuaikan dengan kebutuhan sesuai usia tanaman dan jenis tanah.

Antara lain NPK Compound Hikay- Plus, NPK Compound Peatkay- Plus, Hikay Bio, Npk Compound 45 dan Npk Compound 55. Selain itu juga mampu menyediakan formula sesuai rekomendasi dari Agronomis atau hasil dari penelitian akan kebutuhan hara tanaman pada suatu lahan tertentu.

c. Struktur Organisasi dan Deskripsi Tugas

Organisasi adalah struktur yang diciptakan untuk memungkinkan pelaksanaan kegiatan perusahaan secara efektif dan efisien. Organisasi



GAMBAR 4.1 STRUKTUR ORGANISASI

1). Direktur Utama

- a) Memimpin perusahaan dengan menerbitkan kebijakan-kebijakan perusahaan;
- b) Menandatangani surat-surat dan dokumen-dokumen penting serta bertanggungjawab terhadap hal-hal yang menyangkut masalah-masalah hukum dan perundang-undangan;
- c) Mengkoordinir dan mengawasi semua kegiatan yang dilakukan oleh masing-masing bagian;
- d) Membuat rencana kerja dan anggaran tahunan.

2). Branch Manager (Manajer Cabang perdivisi)

- a) Bekerja sama dengan direktur utama dalam melaksanakan tugas untuk mencapai target/sasaran sebagaimana ditetapkan dalam rencana kerja dan anggaran yang disusun setiap tahun;
- b) Mengkoordinasi dan mengendalikan kegiatan-kegiatan dibidang administrasi, keuangan,kepegawaian, dan kesekretariatan;
- c) Melaksanakan tugas-tugas yang diberikan oleh direktur utama;
- d) Menggantikan direktur utama jika berhalangan.

3). Personalia (HRD)

- a) Mendata secara rinci seluruh karyawan;
- b) Memonitor dan melaporkan ke direksi masalah absensi;
- c) Menyediakan kelengkapan ATK/seluruh karyawan;

- d) Memonitor/membina perilaku disiplin karyawan;
- e) Menjadi fasilitator pemasangan iklan/ucapan di media massa dan melaksanakan fungsi kehumasan;
- f) Menerima dan menyeleksi seluruh berkas lamaran yang masuk ke PD.Mura Energi;
- g) Melaksanakan program kesejahteraan karyawan/asuransi karyawan;
- h) Menerbitkan dana dan menandatangani surat peringatan bagi karyawan yang melanggar peraturan perusahaan;
- i) Mamfasilitasi program-program pelatihan bagi karyawan;
- j) Memutuskan hubungan kerja/mutasi kerja dalam hal pemutusan hubungan kerja/mutasi kerja. Berkewajiban memberikan analisa dan data kepada direksi untuk keputusan terakhir.

4). Keuangan (Finance)

- a) Berkewajiban menyusun perangkat kerja di divisi keuangan;
- b) Bertanggung jawab atas seluruh aspek keuangan meliputi pendapatan perusahaan dan pengeluaran perusahaan;
- c) Memonitor pengeluaran yang dikelola oleh kasir melalui kas kecil harian;
- d) Melakukan laporan rutin bulanan kepada direksi;
- e) Menyiapkan laporan bulanan untuk inspektorat kabupaten Musi Rawas;
- f) Bertanggung jawab menyimpan seluruh nota arsip/bukti pembelian untuk pembuktian dikemudian hari;

- g) Bertanggungjawab/berhak menolak pencairan dana apabila ditemukan kejanggalaan dalam bukti pembayaran;

5). Tugas Account Receivable

- a) **Melakukan sistem penagihan yang up-to-date**
- b) **Menghasilkan dan mengirimkan faktur**
- c) **Menindaklanjuti, mengumpulkan dan mengalokasikan pembayaran**
- d) **Pantau rincian akun pelanggan untuk non-pembayaran, pembayaran tertunda dan penyimpangan lainnya**

6). Pemasaran (Sales Marketing)

- a) Mengkoordinir penjualan agar memenuhi target
- b) Menyusun rencana penjualan
- c) Mengikuti dan menganalisa perkembangan pasar
- d) Menganalisa laporan penjualan dan mengadakan evaluasi
- e) Memberikan saran dalam rangka peningkatan penjualan

7). Penjualan

- a) Menerima PO dari Customer
- b) Mengevaluasi setiap Customer baru.
- c) Mengkonfirmasi setiap PO baru dari Customer.
- d) Membuat Sales Order di sistem
- e) Menerbitkan Surat Kuasa ke Customer

- f) Mengawasi setiap pergerakan Stock

8). ADM & Gudang

- a) Membuat perencanaan pengadaan barang dan distribusinya
- b) Mengawasi dan mengontrol operasional gudang
- c) Menjadi pemimpin bagi semua staff gudang
- d) Mengawasi dan mengontrol semua barang yang masuk dan keluar sesuai dengan SOP
- e) Melakukan pengecekan pada barang yang diterima sesuai SOP
- f) Membuat perencanaan, pengawasan dan laporan pergudangan
- g) Memastikan ketersediaan barang sesuai dengan kebutuhan
- h) Mengawasi pekerjaan staff gudang lainnya agar sesuai dengan standar kerja
- i) Memastikan aktivitas keluar masuk barang berjalan lancar
- j) Melaporkan semua transaksi keluar masuk barang dari dan ke gudang

B. Hasil Penelitian

Berdasarkan penelitian yang dilakukan penulis terhadap prosedur kerja, mulai dari mendapatkan calon debitur sampai pelunasan piutang usaha pada Pt. Perusahaan Pupuk Nusantara Cabang Medan diketahui bahwa manajemen perusahaan memberikan perhatian yang baik terhadap pengendalian intern piutang usaha, baik dari segi pengelolaan hingga pengawasan piutang tersebut. Lingkungan pengendalian terhadap piutang usaha pada PT. Perusahaan Pupuk Nusantara Cabang Medan sudah berjalan dengan baik. Begitu pula dengan konsep pengendalian yang di tetapkan oleh setiap Branc

Manager berjalan dengan baik pula selama masih di dalam jalur SOP kerja yang telah di tetapkan sebelumnya.

Kewajiban Sales Marketing dalam mendapatkan Customer yang berkualitas merupakan kekuatan dasara bagi manajemen dalam menghasilkan *Profit*, karena semakin banyak jumlah piutang usaha perusahaan maka semakin besar pula keuntungan dari hasil penjualan. Kenyataannya dalam hal tersebut tidak berjalan dengan baik karena banyak Cusomer yang kurang memenuhi syarat menyebabkan tingginya tunggakan dan menimbulkan piutang tak tertagih. Sehubungan dengan hal itu , maka menejemen mentapkan kebijakan berupa perjanjian kepada setia Sales Marketing bahwa PO (*Purchase Order*) yang mereka ajukan ke kantor Ho (*Head Office*) tidak akan di *Approve* selama piutang pada Customer yang bersangkutan tidak di lunasi.

Dalam hal ini telah di tetapkan sebelumnya bahwa Po tidak akan di *Approve* selama piutang belum terbayarkan yang telah tertera pada perjanjian awal pembelian bahwa setiap *Customer* diberikan Credit Limit untuk pengambilan baranag yang sesuai dengan pendapatan bulanan dari *Customer* itu sendiri. *Credit Limit* yang di berikan tidak monoton dan tidak selalu sama di setiap *Customer*-nya , karena sebelum Po di teruskan kebagian penjualan untuk proses penerbitan sk pihak Analisist selalu melihat semampu mana customer mampu membayar yang di lihat dari customer profil yang di berikan oleh sales Marketing pada saat pengajuan PO ke kantor HO.

Jika kebijakan tersebut di jalankan maka seterusnya tidak akan muncul lagi piutang yang tidak terbayarkan oleh Cutomer. Aktivitas pengendalian intern terhadap piutang PT. Perusahaan Pupuk Nusantara Medan kurang efektif, diantaranya aktivitas tanggung jawab pihak Sales Marketing dalam melakukan penagihan kepada Customer

yang menunggak pada pembayarannya , dalam hal ini usaha disebabkan karena adanya tanggung jawab yang sama dengan bagian AR sehingga bagian AR dan Sales Marketing tekesan “Lepas Tangan”.

Aktivitas pemisahan tugas belum efektif yaitu AR admin dapat menerima pembayaran Customer. Menurut Konsep pengendalian, bagian piutang tidak boleh merangkap menjadi bagian penerimaan. Hal ini dapat memungkinkan terjadinya kecurangan, yakni berupa *Cash Lapping* atau adanya transaksi palsu atas piutang.

Aktivitas pendokumentasian yang belum efektif, dimana bukti penerimaan yang dikeluarkan oleh Sales Marketing tidak di berikan ke bagian AR pada hari itu juga memungkinkan terjadinya kecurangan, yakni berupa *Cash Lapping* .

Aktivitas Rekonsiliasi terhadap piutang telah efektif , begitu juga dengan karyawan PT. PPN yang memiliki kompetensi yang cukup baik, namun untuk kejujuran memang masih belum cukup, karena menyangkut hati nurani. Informasi dan Komunikasi terhadap piutang usaha telah efektif, hal ini ditandai dengan akses yang berkaitan dengan piutang dan menghubungi pihak – pihak yang berkaitan dengan piutang.

Dari hasil kuisioner saya dapat mengambil hasil bahwa pada pengendalian menurut COSO telah berjalan efektif namun tetap saja ada beberapa hal yang tidak sesuai dengan pengendalian intern yang menyebabkan bentrok kerja dan ketidak sesuaian pada karyawan yang menimbulkan kurag efektifnya pengendalian intern yang seharusnya sudah di gagas oleh pihak manajemen

C. Pembahasan

PT. Perusahaan Pupuk Nusantara sebagai perusahaan bisnis free market untuk kebutuhan supply pupuk pedagang- pedagang kecil seperti kios dan Grosir pupuk, namun

seiring berjalannya waktu dan semakin berkembangnya PT. Perusahaan Pupuk Nusantara kini juga memasokkan pupuk dalam party besar ke beberapa perkebunan, perusahaan memberikan kredit selama kurang lebih 90 hari kepada customer dengan harapan untuk meningkatkan penjualan pertahunnya dengan tidak menggunakan syarat yang berat dengan customer harus membayarnya dengan tunai.

Dengan penjualan sistem kredit ini otomatis menimbulkan piutang usaha pada customer dan menimbulkan utang pada Vendor. Piutang customer seringkali tertunggak dalam hal pembayaran bahkan ada customer yang menunggak lebih dari waktu yang di sepakati pada awal perjanjian jual beli karna sulitnya untuk di temui pada saat pihak penagihan melakukan penagihan rutin, sehingga sulit untuk melakukan penagihan piutang, dalam hal ini perusahaan mengalami kelemahan dalam hal menentukan kriteria untuk memberikan piutang pada customer dan cara penagihan jika ada ada calon customer baru. Dalam menjalankan operasional perusahaan PT. Perusahaan Pupuk Nusantara memiliki kendala yaitu tidak dipenuhinya kewajiban pembayaran piutang oleh customer sesuai dengan ketentuan perjanjian di awal proses jual beli, Dalam aktivitasnya piutang customer ini dilakukan oleh fungsi pembelian dan fungsi akuntansi dalam melakukan pencatatan terhadap piutang customer.

Dari data yang tertera pada bab I menunjukkan data piutang tak tertagih yang tertinggi pada tahun 2018 yaitu sebesar Rp 178.463.000.000,- . Dari data tahun 2016 sampai dengan 2018 menunjukkan kenaikan yang cukup tinggi. Hal ini akan berdampak pada belum optimalnya penerimaan kas perusahaan karena adanya piutang Customer (tagihan) yang tertunggak atau tidak tertagih, fungsi pembelian dalam hal ini sebagian fungsi yang melakukan penagihan pada customer, belum melakukan tugasnya secara

optimal. Dalam bab ini akan menguraikan hasil analisis perusahaan yang dari data penulis yang didapat dari PT. Perusahaan Pupuk Nusantara dengan cara menguraikan secara terperinci pelaksanaan sistem pengendalian piutang dagang pada PT. Perusahaan Pupuk Nusantara.

1. Lingkungan Pengendalian

Menejemen PT. Perusahaan Pupuk Nusantara Cab. Medan menjunjung tinggi integritas dan Kompetensi. Antara bagian yang satu dengan bagian yang lainnya di dalam perusahaan merupakan satu kesatuan yang saling berhubungan. Setiap karyawan PT. Perusahaan Pupuk Nusantara Cab. Medan harus memiliki kompetensi. Perekrutan calon karyawan yang berkualitas merupakan tonggak awal terciptanya kompetensi. Sistem kontrak bagi karyawan baru yang diterapkan oleh perusahaan merupakan salah satu usaha menejemen mendorong terciptanya SDM yang baik yang bertujuan meningkatkan kinerja perusahaan. Perusahaan memiliki *Standart Operating Procedure* yang harus dijalankan oleh personil. SOP tersebut berbeda untuk masing-masing bagian , karena *job description* setiap bagian juga berbeda. Rutinitas kegiatan *meeting* dilakukan setiap hari dan *Breafing* pada hari Senin dan Jumat. *Meeting* dilakukan oleh satu bagian dan terpisah dengan bagian lainnya. Misalnya, untuk bagian *Marketing* , dipimpin oleh Kepala bagian pemasaran untuk memberi pengarahan berupa informasi kondisi pasar maupun strategi yang harus dijalankan oleh pihak pemasaran dan juga berkoordinasi dengan bagian pembelian guna menyediakan *Buffer Stock* agar penjualan tidak terhambat karena ketidaksediaan stock di gudang. Bagian Penjualan juga melakukan *Meeting* yang dipimpin oleh Kepala

bagoian penjualan memberikan pengarahan kepada admin masing-masing untuk menciptakan agar proses penerbitan SK maksimal 1 x 24 jam.

Breafiging merupakan rapat yang diikuti oleh setiap personil yang di kepalai oleh BM (Branch Menejer) , dalam kegiatan tersebut , setiap *seccion head* memberikan informasi akhir mengenai hasil pencapaian , sehingga akan diketahui kinerja perbagian atau divisi, disamping itu setiap personil berhak memberikan saran atau masukan kearah perbaikan, sedangkan BM bertugas mengoordinasikan dan memberikan bimbingan untuk tiap-tiap bagian untuk terus meningkatkan *Performance*.

Misalnya dalam hal banyaknya konsumen yang menunggak, maka BM memerintahkan agar penagihan dilakukan ke setiap Kios Konsumen jika memungkinkan hingga pukul enam sore , disamping itu di seleksi yang lebih ketat untuk calon debitur dengan cara menambahkan DP (*Down Paymen*) dan BG (*Backup Giro*).

Jika standart prosedur tersebut belum cukup mampu untuk menciptakan pengendalian intern, maka auditor internal akan memberikan rekomendasi kepada dewan komisaris dalam hal meningkatkan pengendalian intern guna mencapai tujuan perusahaan serta tujuan sistem pengendalian intern seutuhnya.

2. Penentuan Resiko

Penentuan resiko merupakan hal yang penting bagi menejemen . Memasuki November 2016 lalu ketika terjadi krisis global yang menyebabkan perusahaan sejenis harus melakukan stop selling karene kekurangan dana, menejem PT. PPN berupaya untuk menggunakan kesempatan ini. Kegiatan pembiayaan perusahaan tetap berjalan

karena disokong oleh pemilik , dengan adanya aliran dana sebesar 1Miliar rupiah. Disamping itu, hubungan baik dengan pihak Vendor juga dibina dengan baik. Sehingga hamper seluruh konsumen Vendor PT. PPN hingga saat ini dibiayain perusahaan. Akibatnya tidak sedikit juga konsumen yang kurang memenuhi kriteria yang harus di survei oleh pihak Sales, yang akhirnya menyebabkan konsumen (Customer) tersebut menunggak. Ini menjadi satu tantangan baru bagi manajemen, karena pihak sales mulai sedikit mengabaikan persyaratan bagi calon debitur baru.

Manajemen perusahaan tersebut berupaya untuk meminimalisir resiko kredit, yang akan berpengaruh terhadap piutang usaha perusahaan. Manajemen juga mengingatkan dan mengawasi prosedur kerja Sales yang merupakan tonggak awal kelangsungan perusahaan, disamping itu perusahaan juga memberlakukan peraturan berupa presentase standar kredit macet customer masing-masing sales, dimana apabila sampai 15% dari customernya menunggak, maka sales tersebut wajib melakukan penagihan serta tidak di perbolehkan melakukan penjualan kembali ke customer tersebut sampai customer melunasi angsuran, sebagaimana perjanjian yang tertulis pada Bisnis Fatner yang telah di input pada system yang ada pada perusahaan tersebut.

Ini akan berpengaruh pada kegiatan penilaian karyawan oleh menejemen. Semakin sering Customer menunggak , maka performance dari sales tersebut semakin menurun, yang menyebabkan kesempatan untuk mendapatkan bonus penjualan semakin kecil.

3. Aktivitas Pengendalian

Aktivitas pengendalian terhadap piutang usaha pada PT. Perusahaan Pupuk Nusantara Cabang Medan dapat di bagi kedalam beberapa aktivitas :

- 1) Aktivitas persetujuan kredit dilakukan oleh Bagian AR, Sedangkan otorisasi persetujuan kredit dilakukan oleh Branch Manajer.
- 2) Aktivitas tanggung jawab dan kewenangan terhadap mutasi piutang usaha dilakukan oleh setiap personil yang berhubungan dengan piutang usaha.
- 3) Aktivitas pemisahan tugas oleh masing-masing bagian atau fungsi yang berhubungan dengan piutang usaha, antara lain : (a) bagian keuangan terpisah dengan bagian pencatatan (Staff Accounting) , (b) bagian penagihan terpisah dengan bagian pencatatan (Staf Accounting) , (c) bagian penerimaan calon debitur terpisah dengan bagian piutang . Hal ini bertujuan untuk mengurangi terjadinya penyimpangan , baik penyimpangan berupa kesalahan maupun penyimpangan dalam bentuk kecurangan atau penggelapan uang atau cash perusahaan.
- 4) Aktivitas pendokumentasian terhadap piutang usaha, yakni berupa (a) Bukti penerimaan dana yang dikirimkan oleh sales dan SOA yang menunjukkan berkurangnya piutang usaha, (b) Bukti penerimaan yang dikeluarkan oleh pihak finance yang menunjukkan berkurangnya piutang usaha. (c) Kuitansi penerimaan yang di keluarkan pihak finance yang menunjukkan berkurangnya piutang usaha, (d) Kuitansi penerimaan yang di keluakan oleh A/R admin menunjukkan berkurangnya piutang, (e) form penerimaan agsuran yang di buat oleh setiapsales merupakan rekapitulasi piutang usaha , (f) form persetujuan kredit yang telah di otorisasi merupakan dokumen sumber bertambahnya piutang usaha.
- 5) Rekonsiliasi .

Kegiatan rekonsiliasi yang menyangkut piutang usaha adalah : (a) mencocokkan anatara Report Aging Schadule yang berasal dari bagian collection dengan saldo

piutang usaha dibagian akuntansi / keuangan ,(b) mencocokkan rekapitulasi penerimaan angsuran harian dari admin Accounting dengan saldo piutang, (c) melakukan cross check antara rekapitulasi penerimaan angsuran dari sales dengan Report secara mingguan.

6) Karyawan yang kompeten.

Karyawan yang kompeten membidangi pengelolaan piutang usaha PT. Perusahaan Pupuk Nusantara Cabang Medan dapat dilihat dari kebijakan manajemen , yaitu berupa : (a) prosedur perekrutan calon karyawan dengan selektif melalui tahap tahap seleksi sesuai dengan bidangnya, yakni minimal kelulusan diploma bidang ekonomi akuntansi dengan IPK minimal kelulusan 3,00 dan minimal S1 bidang ekonomi Akuntansi bagi staff back Office, (b) memberlakukan system kontrak kerja bagi karyawan baru dengan tiga alternative pertimbangan , yakni alternative pertama apabila performance karyawan tersebut di atas rata-rata , maka apabila telah habis masa kontrak akan di angkat menjadi karyawan

4. Informasi dan komunikasi

Organisasi memerlukan informasi demi terselenggaranya fungsi pengendalian intern dalam mendukung pencapaian tujuan. . Manajemen harus memperoleh, menghasilkan, dan menggunakan informasi yang relevan dan berkualitas, baik yang berasal dari sumber internal maupun eksternal, untuk mendukung komponen-komponen pengendalian internal lainnya berfungsi sebagaimana mestinya. Komunikasi sebagaimana yang dimaksud dalam kerangka pengendalian internal COSO adalah proses iteratif dan berkelanjutan untuk memperoleh, membagikan, dan menyediakan informasi. Komunikasi internal harus menjadi sarana diseminasi

informasi di dalam organisasi, baik dari atas ke bawah, dari bawah ke atas, maupun lintas fungsi.

5. Kegiatan Pemantauan (Monitoring Activities)

Komponen ini merupakan satu-satunya komponen yang berubah nama. Sebelumnya komponen ini hanya disebut pemantau (monitoring). Perubahan ini dimaksudkan untuk memperluas persepsi pemantauan sebagai rangkaian aktivitas yang dilakukan sendiri dan juga sebagai bagian dari masing-masing empat komponen pengendalian intern lainnya. Kegiatan pemantauan mencakup evaluasi berkelanjutan, evaluasi terpisah, atau kombinasi dari keduanya yang digunakan untuk memastikan masing-masing komponen pengendalian intern ada dan berfungsi sebagaimana mestinya. Evaluasi berkelanjutan dibangun di dalam proses bisnis pada tingkat yang berbeda-beda guna menyajikan informasi tepat waktu. Evaluasi terpisah dilakukan secara periodic, bervariasi lingkup dan frekuensinya tergantung pada hasil penilaian risiko, efektivitas evaluasi berkelanjutan, dan pertimbangan manajemen lainnya.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan analisis sistem pengendalian intern piutang dagang pada kantor PT. Perusahaan Pupuk Nusantara cabang Medan menunjukkan kelemahan, adapun kelemahan itu adalah sebagai berikut;

1. Kualitas sistem pengendalian intern PT. Perusahaan Pupuk Nusantara Cabang Medan belum cukup baik karena masih terdapat rangkap tugas antara fungsi pembelian dan piutang yang menjadi penyebab terjadinya seringkali piutang Customer tertunggak.
2. Surat pengajuan pinjaman sebaiknya dalam dibuat dalam beberapa rangkap dan tidak boleh dalam betuk lisan.

B. Saran

Berdasarkan simpulan yang telah dikemukakan, penulis memberikan saran-saran perbaikan yang mungkin dapat digunakan sebagai dasar pertimbangan bagi pihak perusahaan PT. Perusahaan Pupuk Nusantara Cabang Medan Untuk memperbaiki sistem pengendalian intern piutang yang ada.

1. Pihak perusahaan harus meningkatkan kualitas sistem pengendalian intern yang ada di perusahaan untuk mengatasi permasalahan dalam hal perangkapan tugas pada fungsi penagihan yang merangkap fungsi pemasaran
2. Sistem wewenang otorisasi dan prosedur pencatatan yang dilakukan harus sesuai dengan fungsi dan tanggungjawab masing-masing karyawan sehingga setiap kegiatan yang terjadi dapat dipertanggung jawabkan.

3. Faktur penjualan sebaiknya di otorisasi oleh fungsi penagihan dengan tujuan untuk mengetahui alamat calon customer, mengukur jumlah piutang usaha customer, dan masa angsuran , disamping itu juga bertujuan mengurangi timbulnya piutang macet.
4. Jika memungkinkan sebaiknya di tetapkan kewenangan antara bagian penagihan dan pemasaran untuk melakukan kegiatan penagihan agar tidak terjadi “ saling menunggu” dalam melakukan penagihan. Jika mungkin sebaiknya penagihan hanya dilakukan oleh bagian penagihan dan di sertai dengan bukti penerimaan khusus bernomor cetak.

DAFTAR PUSTAKA

- James A. O. 2008. *Pengantar Sistem Informasi*. Salemba Empat. Jakarta.
- Mulyadi. 2008. *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat
- Nana Syaodih Sukmadinata (2009). *Metode penelitian Pendidikan*. Bandung: Remaja Rosdakarya
- Narko. 2008. *Sistem Akuntansi*. Yayasan Pustaka Nusantara. Yogyakarta.
- Rivai, Veitzal., 2003, Manajemen Sumber Daya Manusia untuk Perusahaan: Dari Teori ke Praktik. Jakarta: PT.Rajagrafindo Persada.
- Romney, Marshall B. dan Steinbart, Paul John. diterjemakan oleh Dewi Fitriyani dan Deny Arnos Kwary. 2008. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiyono (2009). *Metode Penelitian Pendidikan* . Bandung : Alfabeta
- Sugiyono. 2013. Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D). Bandung : Alfabeta
- Sukrisno. Agoes. 2012. *Auditing (Petunjuk Praktis Pemeriksaan Akuntan oleh Akuntan Publik)*. Edisi Keempat. Salemba Empat : Jakarta
- Soemarso. (2009). *Akuntansi Suatu Pengantar*, Buku ke 2. Edisi 5. Jakarta : Salemba 4
- Tolingilo, Wiwin. 2010. *Pengendalian Piutang Dagang pada Toko Vero 21 Kota Gorontalo*, Karya Ilmiah D3. Akuntansi UNG
- Hartati,Dian (2009) , “Analisis system pengendalian intern piutang pada PT. SFI Medan”
<http://repository.usu.ac.id>. Diakses 23 Mei 2010.
- Abdul.FA (2014), “ Pengaruh system informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang PT. Hasjrat Abadi Provinsi Gorontalo.
<http://eprints.ung.ac.id>. Diakses 2014